

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

П.А. Цисин, аспирант

(Уфимский государственный нефтяной технический университет)

Оборотные средства предприятий составляют ощутимую часть национального богатства Российской Федерации. На начало 1997 года только материальные оборотные средства составили 307 млрд. руб., или 2 % национального богатства страны. Суммарная дебиторская задолженность на эту дату превысила 630 млрд. руб., а общую сумму оборотных средств хозяйства можно оценить примерно в 1 трлн. руб. [3].

Обеспеченность оборотными средствами должна быть не только достаточной по их величине в активе баланса, но благоприятной по структуре и надежной по источникам финансирования. К сожалению, в переходный период становления рыночной экономики в оборотных средствах предприятий произошли негативные изменения:

- 1) изменились источники финансирования оборотных средств – стала преобладать временно привлеченная в оборот и удерживаемая в нем кредиторская задолженность вместо собственного капитала;
- 2) снизилась относительная доля материальных оборотных средств;
- 3) ухудшилась структура оборотных средств: возросла доля дебиторской задолженности, и снизились запасы сырья, материалов, незавершенное производство (табл. 1);

Таблица 1 – Структура оборотных активов предприятий в 1984 г. и 1997 г., % [1]

	1984 г.	1997 г.
Оборотные активы - всего	100	100
В том числе:		
- запасы	80,1	32,6
- краткосрочные финансовые вложения	-	2,5
- денежные средства	5,9	2,6
- дебиторская задолженность	5,1	52,4
- НДС по приобретенным ценностям	-	5,2
- прочие оборотные средства	0,4	4,7

4) существенно снизилось отношение материальных оборотных средств к основным производственным фондам: с 19,9 на начало 1991 г. до 10,3% к 1999 г.

Предприятия с высокой степенью загрузки производственных мощностей ощущают острый дефицит материальных оборотных средств.

Как показал анализ, наибольшая доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов – в электроэнергетике и топливной промышленности – в естественных монополиях страны. Неплатежи отрицательно повлияли на структуру не только оборотных активов, но и источников их формирования: около 70 % приходится на кредиторскую задолженность.

Анализ причин и поиск путей выхода из кризиса неплатежей не получил должного освещения в научной литературе, видимо, потому, что предполагалось – явление это временное и несамостоятельное, и с ликвидацией галопирующей инфляции и снижением бюджетного дефицита неплатежи исчезнут сами по себе. Анализируя причины кризиса неплатежей, отечественные экономисты акцентируют внимание на макроэкономических факторах. Так, Н. Шмелев [4] выделяет следующие группы причин кризиса неплатежей:

- искусственный дефицит денег в стране;
- преднамеренная неоплата государственных заказов;
- задержка пенсий и зарплаты работникам бюджетной сферы;
- налоговая политика;
- монополистическое ценообразование;
- низкая конкурентоспособность отечественной продукции и

пр.

Сюда же ряд авторов относит и неадекватное – противоправное - поведение руководителей предприятий [2].

Однако анализ динамики, структуры неплатежей, приводимый в литературных источниках, на наш взгляд, не учел одного немаловажного фактора: если предприятия конкурентной сферы экономики промышленности, торговли, как правило, имеют юридическую и организационную возможность строить свои отношения с покупателем на основе предоплаты за отгружаемые товары, то предприятия, относимые традиционно к естественным монополиям, прежде всего, энергетика и связь, такой возможности не имеют: потребители рассчитываются с ними лишь по факту оказания услуг или покупки товара (электро- и теплоэнергии).

Именно система расчетов без предоплаты создает

потенциальную возможность роста сверхнормативной дебиторской задолженности на этих предприятиях. Учитывая, что электроэнергетика находится в "основании" производственной пирамиды, относится к базовым отраслям, результаты деятельности которой не просто трансформируются, а мультиплицируются в других отраслях народного хозяйства, нетрудно понять, сколь негативным является воздействие неплатежей за электроэнергию на экономику в целом. Пытаясь погасить недополучение денежных средств от неплательщиков, энергосбытовые предприятия постоянно повышают тарифы, что, в свою очередь, расширяет круг тех, кто не может в срок расплатиться. Ситуация усугубляется еще и тем, что энергоснабжающие организации не имеют возможности проводить адресные отключения электроэнергии. Практикуемые, так называемые, "веерные" отключения напрямую нарушают гражданские права тех потребителей, которые оплачивают счета в срок.

Рассматривая естественные монополии как "зачинщика" кризиса неплатежей, а монополистическое ценообразование как одну из причин роста задолженностей, авторы ряда публикаций забывают о том, что сами естественные монополии едва ли не главные жертвы "дебиторки", причем оказавшиеся в самом невыгодном, незащищенном положении: не имея реальных рычагов воздействия на неплательщиков, они к тому же ограничены в возможностях покрытия убытков за счет роста тарифов в силу того, что последнее регулируется государством. Более того, для естественных монополий регулируются даже системы оплаты и расчетов с потребителями, форма и содержание договора с клиентом.

Существенное влияние на динамику дебиторской задолженности оказывает структура тарифов, как внутриотраслевая, так и межотраслевая. Население платит за электроэнергию почти в полтора раза больше, чем промышленные потребители почти во всех странах с развитой рыночной экономикой. Однако в России этот переход должен был бы сопровождаться мерами социальной поддержки неимущих, пенсионеров, ветеранов войны и пр. Не удивительно, что в структуре дебиторской задолженности предприятий коммунальной сферы – энергетике, водоканала, телекоммуникаций – доля населения неуклонно растет, то есть, на практике действует механизм, когда недофинансирование социальной и бюджетной сферы опосредовано, через неплатежи за коммунальные расходы и недополучение доходов предприятий – естественными

монополистами, ложится тяжелым финансовым бременем на эти предприятия, а затем, поскольку тарифы монополистов неуклонно растут, и на бюджеты добросовестных плательщиков. В свою очередь, последних с ростом тарифов становится все меньше и круг замыкается.

В сходной ситуации заложниками запрета на авансовые платежи оказались и связисты. Неоплата междугородных разговоров, абонентной платы за телефон, как населением, так и организациями, достигает астрономических сумм.

К сожалению, все попытки борьбы с неплатежами локальными методами пока не дают ощутимых результатов. В практику работы предприятий прочно вошли различные формы бартера – долги покрываются автомобилями, сельхозпродукцией, горюче-смазочными материалами. Не принесли желаемых результатов попытки выпуска векселей.

Как показывает практика работы предприятий по борьбе с дебиторской задолженностью, едва ли не основной ошибкой в их работе является то, что, акцентируясь на "расшивке", снижении дебиторской задолженности, пытаясь найти пути, методы погашения, взыскания уже возникших долгов, они ни в коей мере не пытаются что-либо предпринять для предупреждения из возникновения: проанализировать влияние на дебиторскую задолженность, ее темпы - внутренних и внешних факторов. Не используются практически в естественных монополиях гибкие системы расчетов и оплаты услуг с применением различных форм авансирования и предоплаты в сочетании с системой скидок и пеней. На наш взгляд, именно в использовании рыночных механизмов заложены реальные возможности снижения темпов роста, а затем и уровня задолженности потребителей за услуги и товары. Сегодня все понимают, что деньги – функция времени и срок платежа – дополнительный финансовый резерв, но и в практике естественных монополий не используются различные формы предоплаты, аккредитив со скидкой, гибкие тарифы и пр.

Одна из сложнейших проблем – проблема учета и классификации долгов.

Особую проблему составляют и источники формирования оборотных средств предприятия в переходной экономике.

Ликвидация системы госзаказов и планово-централизованного материально-технического снабжения, с одной стороны, и отсутствие сформировавшейся системы рыночных отношений, с другой, -

привели к тому, что на протяжении девяностых годов происходили серьезные сбои в кругообороте оборотных средств. Многие предприятия пытались найти выход в создании перестраховочных запасов дефицитных ресурсов, еще более обострив ситуацию. Проявилось действие еще одного разрушительного фактора. Поставки материалов и полуфабрикатов в значительной части взяли в свои руки вновь созданные посреднические структуры, которые, ничего не создавая, продавали дефицитные материалы и полуфабрикаты со значительными наценками. В итоге выросла потребность в дополнительных и весьма значительных оборотных средствах. Например, участвовавшие срывы поставок комплектующих деталей и узлов Московскому АЗЛК приводили к систематическим остановкам главного конвейера, часто на несколько дней. Из-за омертвления незавершенного производства на заводе образовались огромные убытки. Для их возмещения администрация, пользуясь тем, что легковые автомобили и запасные части к ним имеют по-прежнему хороший сбыт, встали на путь необоснованного повышения отпускных цен.

В феврале 1993 г. началась самая длительная остановка конвейера завода, проработавшего в январе всего 12 дней. Уфимское машиностроительное производственное объединение (УМПО) прекратило поставку АЗЛК двигателей. Остановка нанесла АЗЛК убыток в сумме почти 1 млрд. руб. ежедневно (в ценах 1993 г.). Руководители УМПО, в свою очередь, объясняли создавшееся положение дефицитом оборотных средств на оплату поставок от своих поставщиков.

Многие предприятия значительную часть банковских ссуд, полученных на пополнение оборотных средств, расходовали на выплату заработной платы, не заботясь об оплате за полученные от своих поставщиков материалы и полуфабрикаты. Своеобразный рекорд установил ВАЗ. В середине декабря 1992 г. он повысил цену на легковой автомобиль "Жигули-99" в несколько раз, доведя ее до 3 млн.350 тыс. рублей. Гиганты индустрии, исполняя свое монопольное положение, облегчают свое финансовое состояние за счет бесконтрольного повышения цен, вносят хаос в механизм ценообразования, одновременно деформируя состояние оборотных средств большого числа заказчиков.

В то же время, проведение непродуманной и необоснованной конверсии предприятий оборонного и авиационного комплексов ухудшило их финансовое положение, которое, в первую очередь,

отрицательно отразилось на оборотных средствах. Сокращение или прекращение оборонных заказов привело к скоплению многомесячного объема готовой продукции на складах, омертвлению задела незавершенного производства. На этих заводах создалась критическая ситуация: склады были заполнены шестимесячным запасом продукции, а трудовой коллектив месяцами не получал заработной платы. Более 60 % квалифицированных специалистов были уволены из-за отсутствия перспективы получения заказов.

Ситуацию с оборотными средствами усложняют учащающиеся отказы потребителей оплачивать продукцию в связи с ее несоответствием качеству и техническим стандартам, вследствие чего выпущенная продукция оседает на складах изготовителя. С другой стороны, учатившаяся практика предоплаты в подобных случаях наносит ущерб заказчику. Число убыточных предприятий с 17 тысяч и суммой убытков в 1,2 млрд. руб. в 1993 г. возросла в 1996 г. до 70 тысяч с суммой убытков 79,3 млрд. руб. Удельный вес убыточных предприятий достиг 50 %.

Переход к рыночной экономике связан с большими изменениями в сфере оборотных средств. Первоначальное инвестирование оборотных средств имеет в своей основе формирование уставного капитала предприятия. Для того чтобы он выполнял не формальную, а активную роль в финансах предприятия, минимальные требования к нему должны быть существенно увеличены.

В решении проблемы инвестирования оборотных средств не обойтись без краткосрочного банковского кредитования, которое традиционно было источником формирования оборотных средств многих отраслей (особенно, торговли, сельского хозяйства, сезонного производства). В то же время, неустойчивость финансовых рынков, повышение ставки рефинансирования Банком России не способствует популярности банковских ссуд в обеспечении производственного процесса.

Источниками финансирования оборотных средств могут быть: прибыль предприятия, долгосрочный кредит банка, финансовые ресурсы управляющей компании (например, при создании интегрированных промышленных систем). Однако без серьезных изменений в финансовой и налоговой политике государства ни прибыль, ни долгосрочные кредиты банка не смогут играть ключевую роль в формировании оборотных средств предприятия.

Таким образом, процесс регулирования и управления

оборотными средствами предприятия возможно решить лишь при активной поддержке государства с использованием рыночных механизмов хозяйствования.

Список использованных источников:

1. Госкомстат РФ. Центр информационно-статистических работ. Бухгалтерская отчетность крупных и средних организаций за 1997 г.
2. Литвин М.И., Коцыб С.Е. Об инвестиционных вложениях в оборотные средства предприятий. // Финансы. – 1999. - № 4. – С. 15-17.
3. Остапенко В., Мешков В., Селезнева Т. Роль собственных источников финансирования промышленных предприятий. // Экономист – 1999. - № 8. – С.64-70.
4. Шмелев Н. Неплатежи – проблема номер один российской экономики. // Вопросы экономики. – 1997. - №4. – С. 27-41.

* Экономический вестник УГНТУ /под ред. д.э.н. Родионовой Л.Н. //Сб. трудов УГНТУ, 2001. – с. 117-124.