

*Исследования и анализ
Studies & Analyses*

Центр социально-
экономических исследований



Center for Social
and Economic Research

118

Петр Козаржевский
*Приватизация
промышленности
в Кыргызской Республике*

Варшава, ноябрь 1997 г.

Материалы, публикуемые в настоящей серии, имеют рабочий характер и могут быть включены в будущие издания. Авторы высказывают свои собственные мнения и взгляды, которые не обязательно совпадают с точкой зрения Фонда CASE.

Данная работа подготовлена в рамках проекта «Поддержка экономической трансформации в странах бывшего СССР», финансируемого **Фондом им. Стефана Батория**, Варшава, Польша и **Open Society Institute**, Нью-Йорк, США.

Редактор русского издания *Петр Козаржевский*

© CASE — Центр социально-экономических исследований, Варшава 1997 г.

ISBN 83-7178-042-7

Издатель:

CASE — Центр социально-экономических исследований
Польша, 00-585 Warszawa, ul. Bagatela 14

тел.: (48-22) 628-09-12, 629-43-83

факс: (48-22) 628-65-81

e-mail: case@case.com.pl

Содержание

1. ВВЕДЕНИЕ	5
2. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	6
3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ	15
3.1. Экономические результаты деятельности предприятий	18
3.2. Использование средств и ресурсов	23
3.3. Финансовая устойчивость.....	26
3.4. Ликвидность.....	29
3.5. Задолженность	31
3.6. Показатели деловой активности	35
3.7. Структура баланса	39
3.8. Неосновная деятельность	44
4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	45
4.1. Занятость	46
4.2. Заработная плата.....	51
5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57

1. Введение

Предлагаемая публикация подготовлена по согласованию с Фондом государственного имущества Кыргызской Республики в рамках проекта «Поддержка экономической трансформации в странах бывшего СССР», осуществляемого варшавским Центром социально-экономических исследований (CASE) на средства, предоставленные Фондом им. Стефана Батория, Варшава и Open Society Institute, Нью-Йорк. Ранее эксперты Центра приготовили и направили в директивные органы Кыргызстана, а также опубликовали материалы, в которых, в частности, подвергались анализу основные принципы, ход и результаты приватизации в Республике¹. В настоящее время сфера деятельности экспертов Центра расширилась и, помимо вопросов макроэкономики, банковского дела, системы социального обеспечения и приватизации, охватила также проблемы функционирования предприятий².

Настоящая публикация содержит данные, собранные и обработанные в рамках новой субпрограммы, предусматривающей исследование функционирования приватизируемых и приватизированных промышленных предприятий в Кыргызской Республике. Предусматривается два этапа ее реализации.

На первом этапе был произведен централизованный сбор экономической информации обо всех по возможности промышленных предприятиях Республики с обращением особого внимания на те из них, которые включены в программу приватизации и занесены в картотеку Фонда государственного имущества. На основе полученной информации был произведен анализ экономического функционирования приватизируемых промышленных предприятий и подготовлена репрезентативная выборка 40 предприятий с целью их дальнейшего, углубленного изучения. Основным источником информации на этом этапе служили базы данных Фонда государственного имущества КР и Национального статистического комитета КР. Предлагаемая публикация венчает собой первый этап исследований.

На втором этапе было произведено обследование упомянутых выше 40 предприятий, преследующее следующие цели:

- углубленное изучение экономического положения предприятий; определение факторов, способствующих либо препятствующих развитию;
- изучение мер по широко понимаемой реструктуризации предприятий во всех сферах их функционирования
- обследование системы управления на предприятиях. Особое внимание было уделено функционированию руководящих кадров исследуемых фирм, их

¹ См.: В. Ермакович, Ю. Панькув *Приватизация в Кыргызстане*, «Исследования и анализы», № 27, Научный фонд CASE, Варшава, 1994; В. Ермакович, Ю. Панькув *Приватизация в Кыргызстане в 1992-1996 гг.*, «Исследования и анализы», № 102, Научный фонд CASE, Варшава, 1996.

² См.: К. Клёц *Реорганизация и ликвидация государственных промышленных предприятий в Кыргызстане*, «Исследования и анализы», № 100, Научный фонд CASE, Варшава, 1996.

взглядам, психологии, принятым стратегиям и т. п., а также влиянию этих факторов на финансовые результаты деятельности предприятий.

Результаты второго этапа исследования станут предметом отдельной публикации.

Автор предлагаемой работы выражает сердечную благодарность всем ответственным лицам и работникам государственных органов и других организаций Кыргызской Республики, с которыми он встречался, за их открытость и создание исключительно благоприятных условий для работы. В частности, автор выражает искреннюю признательность А. И. Сарыгулову, А. Т. Чукину, С. О. Медерову и Л. Н. Лемякиной из Фонда государственного имущества Кыргызской Республики, Д. Б. Байжуманову и Н. Н. Писаревой из Национального статистического комитета Кыргызской Республики, Л. Иманалиевой из Министерства иностранных дел Кыргызстана. Кроме того, автор выражает самую сердечную признательность Н. Чудаковой из Института международных экономических и политических исследований РАН, Ю. Панькову из Института политических исследований Польской академии наук и Центра CASE, а также руководителю проекта М. Домбровскому за внимательное прочтение первого варианта этого текста и очень ценные замечания и пожелания.

2. Количественные показатели приватизации промышленности

Согласно официальным данным, в «негосударственные формы собственности» за весь период осуществления приватизации в Кыргызстане было преобразовано 59,0% общего количества государственных предприятий (по состоянию на 1 января 1991 г.) с общей стоимостью основных фондов свыше 249,3 млн. сомов. При этом в частные руки перешли акции 48,3% акционированных предприятий (всего 496 АО). В результате госдоля в таких фирмах сократилась до 59,5% от их уставного фонда (626,7 млн. сомов). Одним из флагманов приватизации в Кыргызстане является промышленность, где доля преобразованного государственного имущества на начало 1996 г. составляла 77,0%³.

Следует, однако, с большой осторожностью относиться к определениям типа «негосударственная форма собственности», «преобразование собственности» и т. п. Очень часто при работе со статистическими данными трудно определить, что имеется в виду — только лишь преобразование государственного предприятия в акционерное общество, которое, изменяя формальный статус хозяйствующего субъекта не приводит к смене собственника, или же переход большей (и какой именно) части государственной собственности в частные руки. Кроме того, зачастую не известно, идет ли речь о количестве объектов, или о

³ Программа разгосударствления и приватизации государственной собственности в Кыргызской Республике на 1996-1997 годы, утверждена постановлением Правительства Кыргызской Республики от 28 февраля 1996 г. № 82.

стоимости предприятий⁴. В большинстве стран, в которых происходит в настоящее время переход к рынку, удается приватизировать в первую очередь большое число малых и средних предприятий, что дает высокий показатель приватизации по количеству объектов и низкий — по стоимости приватизированного имущества. В предлагаемой работе автор намерен четко разграничивать все эти понятия.

В связи с вышеизложенным представляется необходимым начать анализ с определения, что, как и в каком количестве удалось к настоящему времени приватизировать в промышленности Кыргызстана.

Фонд государственного имущества (ФГИ) и Национальный статистический комитет КР (Нацстатком) предоставили нам свои базы данных, касающиеся промышленных предприятий. В картотеке ФГИ содержатся данные о всех приватизируемых госпредприятиях. Некоторые данные касаются начального момента преобразований (такие, например, как уровень занятости, данные баланса), другие же постоянно актуализируются (в частности, очень важные для нас данные о размере остатка госдоли). В базе данных ФГИ заведены учетные карточки на 370 подлежащих приватизации промышленных предприятий.

Согласно данным ФГИ, преобладающей формой преобразования предприятий было акционирование (326 случаев, или 88,1%). Среди других методов практиковалось преобразование в общество с ограниченной ответственностью (25 предприятий, или 6,7%) и прямая продажа трудовому коллективу имущества или объектов (15 предприятий, 4,1%). Встречались также единичные случаи (всего 1,1% от общего количества преобразованных предприятий) аренды с последующим выкупом, продажи по конкурсу и прямой передачи частным лицам. Акционирование, разумеется, было преобладающей формой преобразования во всех отраслях. Преобразование в общество с ограниченной ответственностью применялось прежде всего в пищевой промышленности, а прямая продажа трудовому коллективу — в легкой.

По данным ФГИ, на 77,2% преобразованных предприятий доля государства составляет менее 50%, а на 64,6% предприятий госдоли уже нет совсем, т. е. они полностью перешли в частные руки. Согласно общепринятым нормам, окончательно приватизированным считается предприятие, на котором остаток госдоли настолько мал, что не позволяет представителю госсобственника влиять на процесс принятия решений органами предприятия. Обычно это менее 1/3 голосующих акций. Промышленных предприятий, госдоля в уставном фонде которых не превышает 30%, в базе данных ФГИ насчитывается 70,8%. Законодательство Кыргызстана содержит также косвенное определение предприятия, считающегося приватизированным — по своей способности участвовать в приватизации других предприятий. Госдоля в собственности такого предприятия не должна превышать 25%. В базе данных ФГИ таких предприятий всего на 2 меньше (70,3%).

Тот факт, что на ранних этапах приватизации трудовые коллективы имели привилегированное положение при распределении государственного имущества, нашло отражение в высокой доле акций (долей), полученных работниками при-

⁴ Много внимания этой проблеме уделено в: В. Ермакович, Ю. Панькув *Приватизация в Кыргызстане в 1992-1996 гг.*

ватизированных предприятий⁵: в 10,3% случаев в их руки перешло все имущество предприятия, на 27,8% предприятий — свыше половины. Предприятий, на которых доля акций, переданных работникам, составляла менее 1/3, было менее половины (44,1%).

Не следует, однако, забывать, что в 1991 г., принятом за точку отсчета при определении объемов приватизации, насчитывалось около 650 промышленных госпредприятий. Это значит, что фактически преобразованиями охвачено около 57% предприятий в промышленности.

Еще менее благоприятными выглядят данные по стоимости приватизированных фондов. Из базы данных ФГИ следует, что доля государства в стоимости уставных фондов предприятий (на момент приватизации), занесенных в базу, составила 75,7%, а доля в основных фондах — 81,5%. В таблице 1 содержатся данные по отраслевой структуре госдоли и доли, переданной работникам, в основных фондах предприятий на момент приватизации.

Таблица 1

Средняя доля государства и работников предприятия в стоимости основных фондов на момент проведения приватизации

Отрасли промышленности	Доля в основных фондах	
	государства	работников
1. Топливо-энергетические	67,9	5,0
2. Metallургическая	93,9	5,0
3. Химическая	93,0	5,4
4. Машиностроение и металлообработка	36,0	36,0
5. Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	20,2	44,5
6. Строительных материалов	67,8	10,2
7. Легкая	52,8	18,7
8. Пищевая	42,6	8,5
9. Прочие отрасли	76,7	5,5
ВСЕГО	81,5	6,5

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества Кыргызской Республики.

Из приведенных данных следует, что государство сохраняло практически полный контроль за фондами в металлургической и химической промышленности, а также, хоть и в несколько меньшей степени — в топливно-энергетических отраслях и промышленности стройматериалов. В то же время был практически утрачен контроль за основными фондами в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и близок к утрате — в машиностроении и металлообработке. И лишь в двух последних отраслях работники предприятий

⁵ Практика других постсоциалистических стран свидетельствует о том, что передача акций (долей) рядовым работникам предприятия фактически означает их передачу (более или менее формальную) в управление руководству этого предприятия. У нас пока нет оснований считать, что на кыргызских предприятиях дела обстоят иначе, хотя мы и собираемся это проверить в ходе второго этапа исследований. Поэтому в наших расчетах мы не разграничивали акции, переданные рядовым работникам («трудовому коллективу») и управленческому персоналу (которых на начальном этапе было немного). Важно, что акции остались на предприятии, в руках так называемых инсайдеров (от английского *insiders*).

получили значительную часть приватизируемого госимущества. Напомним, однако, что все это относится к группе предприятий, охваченных приватизацией. Для всей совокупности промышленных госпредприятий показатели госдоли окажутся значительно выше, а доли, переданные работникам — значительно ниже. Поэтому на основании данных ФГИ нельзя говорить ни о близкой к завершению приватизации какой-либо отрасли промышленности, ни о повсеместном захвате собственности трудовыми коллективами.

Выше сказанное относится к моменту начала приватизации и может служить лишь оценке степени реализации правительственных планов приватизации. Нам представляется, что намного важнее определить место и значение преобразованных предприятий в народном хозяйстве Кыргызстана на сегодняшний день, в частности, в интересующем нас секторе промышленности. С этой целью мы объединили, насколько это было возможно, базы данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета (за 1996 г.). Объединить удалось примерно 80% объектов, занесенных в базу данных ФГИ. Оставшиеся 20% — это прежде всего предприятия, подвергшиеся дальнейшим преобразованиям, находящиеся на территории других государств, а также не предоставившие Нацстаткому необходимых данных. Проверка по ряду показателей выявила, что уменьшившееся количество преобразованных предприятий в новой, объединенной базе данных практически во всех случаях не уменьшает репрезентативности данных, то есть способности в правильных пропорциях отображать явления и тенденции, характерные для всей совокупности преобразованных промышленных предприятий. Иначе говоря, полученные данные по-прежнему в состоянии дать достоверную картину явления.

По состоянию на конец 1996 г., предприятия, охваченные преобразованиями, составляли около половины (47,7%) всех предприятий промышленного сектора⁶. На этих предприятиях работает свыше 72 тыс. человек, или почти 62% всех занятых в промышленности (свыше 117 тыс. человек). В таблице 2 представлена степень приватизированности отдельных отраслей промышленности. Под «приватизированными основными фондами» понимается стоимость основных фондов, приходящаяся на негосударственные пакеты акций (доли) (100% минус остаток госдоли). Следует также отметить, что доля приватизированных фондов не равнозначна доле негосударственных фондов, поскольку существуют также негосударственные формы собственности, возникшие без связи с приватизацией, например, собственность общественных организаций. Однако доля таких форм собственности невелика. Так, в случае собственности общественных организаций она составляет 0,14%. Сколько-нибудь значимой доля этой формы собственности является только в деревообрабатывающей и

⁶ Это число получено путем сопоставления баз данных ФГИ и Нацстаткома. Нацстатком использует собственную, не до конца понятную классификацию форм собственности. Согласно этой классификации, структура собственности (по числу предприятий) в промышленности в конце 1996 г. выглядела следующим образом:

- государственная собственность — 27,7%;
- коммунальная собственность — 3,9%;
- собственность общественных объединений и фондов — 2,1%;
- частная собственность — 0,4%;
- коллективная собственность — 62,2%;
- смешанная собственность — 3,7%.

целлюлозно-бумажной промышленности (2,0%), а также в химической промышленности (1,2%)⁷.

Таблица 2

Уровень приватизации в отраслях промышленности по состоянию на конец 1996 г.

(в %)

Отрасли промышленности	Доля предприятий, охваченных преобразованиями		Доля приватизированных основных фондов	
	По количеству	По стоимости основных фондов	Всего	в т.ч. передано работникам предприятий
1. Топливо-энергетические	27,8	61,8	11,8	3,1
2. Металлургическая	33,3	5,0	1,0	0,3
3. Химическая	57,1	80,7	47,7	26,6
4. Машиностроение и металлообработка	32,0	56,4	40,0	23,1
5. Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	59,1	60,6	52,4	30,1
6. Строительных материалов	70,4	80,8	47,6	21,2
7. Легкая	41,8	52,8	43,2	25,2
8. Пищевая	68,8	79,5	49,0	13,4
9. Прочие отрасли	32,3	44,1	26,5	3,2
ВСЕГО	47,7	29,7	17,8	7,7

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Из таблицы 2 следует, что если общее количество предприятий, охваченных преобразованиями, приближается к 50%, то их доля в совокупной стоимости основных фондов в промышленности значительно ниже и составляет около 30%, в основном за счет низкой доли приватизируемых предприятий в металлургической промышленности. Характерно при этом, что во всех остальных случаях охваченными преобразованиями оказались предприятия с относительно большой стоимостью основных фондов, т. е. их доля в совокупной стоимости основных фондов отрасли оказывалась выше, чем доля в общей численности предприятий данной отрасли. При этом только в случае металлургической промышленности и прочих отраслей доля приватизируемых основных фондов оказалась менее 50%. А в таких отраслях, как химическая, пищевая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, преобразованиями охвачено около 80% основных фондов. Не следует, однако, забывать, что и в этих отраслях осталось большое число предприятий, не охваченных преобразованиями.

Данные по фактической приватизации государственного имущества в промышленности выглядят, естественно, значительно менее оптимистическими.

⁷ Кроме того, некоторые данные в таблице 2 могут оказаться заниженными из-за неполного включения базы данных ФГИ в базу данных Нацстаткома. Мы не думаем, чтобы эти искажения были значительными, поскольку на упоминавшиеся 20% «потерявшихся» объектов в момент приватизации приходилось всего лишь 12% основных фондов и 4% уставных фондов. В любом случае, это не должно исказить сути полученных результатов и наблюдаемых тенденций.

Только в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в руках государства осталось менее половины основных фондов. К этому рубежу вплотную приблизились пищевая, химическая и легкая промышленность, а также промышленность стройматериалов. Наименьший прогресс достигнут (или, скорее, не наблюдается практически никаких достижений) в металлургической промышленности (1%) и топливно-энергетических отраслях (11,8%). Это привело и к низкой доле фактически приватизированных основных фондов во всем промышленном секторе (17,8%). Из таблицы видно также, что во многих отраслях рядовые работники и руководители предприятий получили значительную долю собственности⁸. Как правило, это происходило в отраслях, в которых прогресс в области приватизации был особенно значимым.

В настоящей работе нас прежде всего, однако, интересуют не все промышленные предприятия, а только те, на которых происходит преобразование собственности. В таблице 3 показана нынешняя структура собственности таких предприятий, а в таблице 4 — средняя величина предприятий, измеряемая количеством работников и стоимостью фондов, для различных размеров остатка госдоли.

Как следует из таблицы 4, в частные руки перешли в основном предприятия меньшего размера, как с точки зрения количества работников, так и стоимости основных и уставных фондов. Несомненно, одной из главных причин этого является отраслевая структура приватизации — большая доля неприватизированных предприятий в отраслях, традиционно характеризующихся высокой стоимостью фондов и большим числом занятых.

Как уже отмечалось, свыше 70% промышленных предприятий Кыргызстана, охваченных преобразованиями, можно считать приватизированными (госдоля в них составляет менее 30%). По сравнению, однако, с данными ФГИ, содержащими информацию по основным фондам на момент преобразования, структура собственности основных фондов кардинальным образом изменилась (см. таблицу 3): госдоля уменьшилась в два раза и составила 40,2%, а доля, принадлежащая работникам предприятия, выросла в 4 раза — с 6,5% до 25,9%. Изменения такого типа произошли во всех отраслях промышленности, за исключением топливно-энергетических отраслей, где стоимость госдоли возросла, а доли работников — осталась без изменений. Такая же метаморфоза произошла и с долей государства и работников предприятия в уставных фондах: если на момент приватизации их доли составляли соответственно 77,2% и 7,1%, то в конце 1996 г. — 40,3% и 18,8%.

Если учесть, что мы рассчитываем стоимостные доли собственников, подразумеваемая постоянство долей в процентном выражении, такой результат означает серьезные изменения стоимости фондов на предприятиях с различной структурой собственности. Самое неожиданное заключается, однако, в том, что изменения доли государства и работников в основных и уставных фондах были

⁸ База данных ФГИ фиксирует размер доли трудового коллектива и руководителей предприятия на момент ее выделения. На основании опыта ряда постсоциалистических стран и таких соображений, как неразвитость фондового рынка, низкая привлекательность приватизированных объектов для внешних инвесторов и т. п., мы приняли, что эта доля до настоящего времени изменилась незначительно. Внутри этой группы собственников следует ожидать значительного изменения пропорций (скупка акций руководителями у рядовых работников), что на данном этапе анализа не имеет существенного значения.

следствием наложения друг на друга двух процессов. Первый — это опережающий рост стоимости основных фондов на ряде предприятий, где работникам принадлежат относительно большие доли. Второй — сокращение размеров уставных фондов на ряде предприятий, где государство обладает значительной долей собственности. Совокупная остаточная стоимость основных фондов анализируемых предприятий возросла почти в 14 раз, причем очень неравномерно: доля работников в них выросла в 54 раза, а государственная доля — всего в 6,7 раза. В свою очередь, совокупная стоимость уставных фондов уменьшилась в 2 раза. При этом стоимость долей, принадлежащих работникам, увеличилась на 36%, а принадлежащих государству — снизилась в 3,7 раза.

Таблица 3

Структура собственности промышленных предприятий, охваченных преобразованиями, по состоянию на конец 1996 г.

(в %)

Отрасли промышленности	Доля предприятий, в которых государству принадлежит менее 25% акций	Доля в основных фондах			Остаток госдоли
		Негосударственных собственников	в т.ч. передано работникам предприятий	в т.ч. продано иностранным инвесторам	
1. Топливо-энергетические	20,0	19,1	5,0	—	80,9
2. Металлургическая	25,0	20,2	5,5	0,2	79,8
3. Химическая	50,0	59,1	33,0	3,6	40,9
4. Машиностроение и металлообработка	66,7	70,9	41,0	7,5	29,1
5. Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	92,3	86,5	49,7	4,4	13,5
6. Строительных материалов	68,5	58,9	26,2	—	41,1
7. Легкая	73,2	81,7	47,8	0,8	18,3
8. Пищевая	79,0	61,6	16,8	3,4	38,4
9. Прочие отрасли	61,9	60,1	7,2	6,5	39,9
ВСЕГО	70,8	59,8	25,9	3,4	40,2

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Таблица 4

Размеры остатка госдоли и средний размер предприятия по состоянию на конец 1996 г.

Размер госдоли	Количество работников, чел.	Стоимость основных фондов, тыс. сомов	Стоимость уставного фонда, тыс. сомов
1. 0%	238	9492,7	1631,9
2. 1% – 50%	376	23516,2	4878,3
3. Свыше 50%	378	36948,6	7006,5
Всего в среднем	284	17226,7	3195,9

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Изменения стоимостной структуры фондов были неравномерными по отраслям: наибольший рост стоимости основных фондов был отмечен в машиностроении и металлообработке, пищевой и легкой промышленности. В то же время наибольшее снижение стоимости уставных фондов наблюдались в топливно-энергетических отраслях, металлургической промышленности и прочих отраслях. При этом характерно, что в тех отраслях, где происходил наиболее значительный рост основных фондов, увеличивались также уставные фонды и наоборот — там, где увеличение стоимости основных фондов было менее значительным, уставные фонды предприятий проявляли тенденцию к сокращению.

Отмеченное явление заслуживает более детального изучения в ходе второго этапа исследований, предусматривающего непосредственное обследование ряда предприятий. И хотя в настоящее время мы не располагаем данными, достаточными для полного объяснения этого явления, следует попытаться нащупать основные подходы.

В начале следует отметить, что принципы формирования основных и уставных фондов совершенно различные. Основные фонды подлежат амортизации, а увеличение их стоимости возможно в результате капиталовложений, либо вследствие переоценки, проводимой в соответствии с действующим законодательством. Размеры основных фондов зависят прежде всего от принятой стратегии функционирования предприятия и его финансовых возможностей. В свою очередь, уставный фонд (капитал) хозяйственного товарищества составляется из стоимости вкладов (долей) его участников или акционеров. Для подавляющего большинства рассматриваемых предприятий, являющихся акционерными обществами, закон предусматривает две возможности уменьшения уставного капитала. Первая — это обязанность уменьшения уставного капитала, если он становится меньше стоимости чистых активов. Вторая — решение общего собрания акционеров об уменьшении уставного капитала путем уменьшения номинальной стоимости акций или покупки части акций с целью их погашения. В случае обществ с ограниченной ответственностью уставный капитал уменьшается также в случае его неполной оплаты участниками.

Анализ имеющихся данных показал, что предприятия, на которых увеличение основных фондов было наибольшим (свыше 10 млн. сомов), характеризовались также, как правило, лучшими финансовыми показателями, а также их улучшением во времени. И наоборот — на предприятиях, где рост основных фондов был наименьшим (менее 2 млн. сомов), наблюдалось резкое ухудшение основных финансовых показателей. В частности, это хорошо видно по показателям балансовой прибыли, рентабельности, текущей ликвидности, коэффициенту обеспеченности собственными средствами, коэффициентам восстановления / утраты платежеспособности⁹. Иначе говоря, степень увеличения основных фондов зависела прежде всего от того, насколько хорошо функционировало предприятие.

Что касается уменьшения уставных фондов некоторых предприятий, то тут мы, скорее всего, также имеем дело с различиями в функционировании предприятий. Вероятнее всего, ряд предприятий был вынужден объявить об уменьшении

⁹ Все эти показатели будут подробно рассмотрены ниже.

своих уставных фондов в связи с падением стоимости чистых активов. Расчеты показывают, что в группе предприятий, снизивших свои уставные фонды, совокупная стоимость чистых активов как в 1995, так и в 1996 г. была ниже первоначальной (зафиксированной в базе данных ФГИ) стоимости уставных фондов. Эта группа предприятий характеризуется неудовлетворительным уровнем ряда финансовых показателей, в частности, отрицательным уровнем рентабельности и неблагоприятным уровнем обеспеченности собственными средствами. С другой стороны, нельзя однозначно утверждать, что эти предприятия функционируют значительно хуже, чем те, уставные фонды которых не изменились или даже возросли. Рассматриваемые предприятия имеют неплохие (относительно других промышленных предприятий Кыргызстана) шансы на выход из кризиса — они характеризуются высокими, растущими уровнями ликвидности (3,1 в 1996 г.) и обнадеживающими коэффициентами утраты / восстановления платежеспособности (1,7 / 1,8).

Мы не знаем, были ли случаи «добровольного» уменьшения уставных фондов. Скорее всего, если такие случаи и имели место, то были единичными. Манипуляции размером уставного фонда из-за дивидендов не имеют, как правило, экономического смысла (предприятия редко могут позволить себе выплачивать дивиденды, да и размеры этих выплат небольшие). Не выглядит правдоподобной и скупка предприятием своих акций на рынке с целью изменения структуры собственности, т. к. сокращение уставных фондов касается прежде всего предприятий с большой госдолей, т. е. большим количеством акций, не выпущенных на рынок.

Принимая гипотезу, согласно которой изменения стоимости фондов преобразуемых предприятий, повлекшие за собой изменение пропорций между стоимостью государственного и приватизированного имущества, имеют экономическую основу (зависят от финансовых результатов деятельности предприятий), мы еще не в состоянии ответить на вопрос, почему эти изменения носят такой выборочный характер и являются менее благоприятными для предприятий с относительно большой долей государства и более благоприятными — для предприятий с преобладанием частной собственности. Вопрос влияния приватизации на функционирование предприятий, в частности, на их финансовые результаты, является одной из ключевых проблем анализа результатов экономических преобразований в пост-социалистических странах. Это — очень сложный вопрос, поскольку в переходный период очень трудно выделить факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятий, в частности, отделить от других факторов воздействие трансформации собственности.

В настоящей работе мы не пытаемся однозначно ответить на этот вопрос. Наша задача скромнее — описать функционирование промышленных предприятий Кыргызстана, охваченных преобразованиями собственности, распределив их на ряд общепринятых категорий, а также сравнить их показатели с показателями всего промышленного сектора Республики. Иначе говоря, предлагаемый анализ прежде всего должен дать общую картину функционирования приватизируемого сектора промышленности и создать предпосылки для углубленного анализа на втором и третьем этапах исследования.

3. Экономическое положение предприятий

Этот раздел работы посвящен анализу ряда основополагающих факторов, характеризующих микроэкономическое положение промышленных предприятий, проходящих процесс трансформации собственности.

Мы сознательно опускаем рассмотрение такого показателя, как объемы производства, поскольку они трудно сопоставимы и не отражают истинного рыночного положения предприятия. Кроме того, высокая инфляция, большие диспропорции в развитии народного хозяйства, нестабильность экономической ситуации затрудняют анализ динамики показателей в промышленности, делают несравнимыми многие данные годовой отчетности предприятий. Поэтому мы вынуждены отказаться, например, от анализа показателей в сопоставимых ценах, поскольку имеющиеся в нашем распоряжении данные по индексам цен не могут быть использованы в качестве дефлятора (следовало бы детально проанализировать все группы товаров, выпускаемые анализируемыми предприятиями, и, зная рост цен на них, рассчитать целый комплекс дефляторов). Высокая инфляция и нерегулярные переоценки стоимости основных фондов затрудняют анализ балансов предприятий, а также всех показателей, использующих стоимостное выражение отдельных элементов имущества предприятия. В связи с этим мы, как правило, избегаем анализа абсолютных величин и пользуемся прежде всего относительными (процентными) показателями. Кроме того, на данном этапе анализа мы исходим из того, что имеющиеся в нашем распоряжении данные являются в меру полными и достоверными, т. е. их возможная неполнота и степень недостоверности не влияют сколько-нибудь существенным образом на результаты анализа. Дело в том, что в настоящее время мы не в состоянии оценить качества имеющихся у нас данных и степень влияния их возможной неполноты и недостоверности на конечный результат исследований.

В частности, нами рассматриваются следующие вопросы:

- экономические результаты их деятельности;
- хозяйствование основными факторами производства;
- финансовое положение;
- эффективность хозяйствования;
- влияние структуры собственности на экономическую ситуацию предприятия.

Перечисленные выше проблемы анализируются с точки зрения:

- отраслевой принадлежности,
- величины предприятия (по количеству работников),
- прибыльности,
- структуры собственности.

Вкратце остановимся на каждом из них.

Было принято упрощенное деление на отрасли промышленности, поскольку ряд отраслей был представлен единичными предприятиями, а это могло исказить результаты статистического анализа. Поэтому в категорию «прочие» были дополнительно включены предприятия топливно-энергетической, металлургической, химической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной

промышленности. В результате мы получили следующую отраслевую структуру предприятий, охваченных преобразованиями:

- машиностроение и металлообработка (17,8% предприятий);
- промышленность строительных материалов (14,1% предприятий);
- легкая промышленность (15,2% предприятий);
- пищевая промышленность (35,4% предприятий);
- прочие отрасли (17,5% предприятий).

Следует отметить, что такое же отраслевое деление принято и в базе данных ФГИ. Из-за крайне неоднородного характера категории «прочие отрасли» мы не будем ее детально рассматривать в ходе дальнейшего анализа.

Изо всех показателей величины предприятия мы выбрали показатель, наиболее часто используемый в мировой практике в такого рода исследованиях, — количество работников. Опыт показывает, что процессы управления предприятием в большей степени зависят от его величины, определяемой количеством работников, чем от стоимостных показателей. По величине все предприятия были поделены на три категории:

- до 100 работников включительно (40,6% предприятий);
- 101-300 работников (30,3% предприятий);
- свыше 300 работников (29,1% предприятий).

Необходимо иметь в виду, что величина предприятия зависит и от его отраслевой принадлежности, что важно при анализе показателей предприятий как по отраслям, так и по величине. В таблице 5 представлена зависимость трех показателей, характеризующих величину предприятия, от его отраслевой принадлежности.

Из таблицы следует, что все три показателя по-разному ранжируют предприятия. Так, большому количеству работников на предприятиях легкой промышленности не сопутствует соответствующим образом высокая стоимость фондов, обратным примером являются предприятия прочих отраслей промышленности, среди которых много чрезвычайно фондоемких (например, предприятия топливно-энергетической, металлургической промышленности). Кстати, возможны и иные показатели величины предприятия (например, по размерам выручки).

Категория «прибыльность предприятия» отражает то, окупает ли предприятие свое существование. Из-за сложности расчета показателя чистой прибыли, в качестве показателя для нужд категоризации мы решили использовать данные о прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (графа «за отчетный период» – «начислено (образовано)'). Мы ввели только две категории: «есть прибыль» и «нет прибыли». В первую категорию попало 36% предприятий. Все остальные предприятия, т. е. не получившие прибыли, составили 62%.

Структура собственности определяется процентными долями, принадлежащими следующим субъектам: государству, негосударственным субъектам, а в их числе — работникам предприятия. Нас интересует прежде всего степень приватизации, т. е. доля, остающаяся в руках государства. На сей раз она рассчитывается в номинальном (среднее арифметическое от долей в данной категории предприятий), а не стоимостном выражении, поскольку в данном случае нас интересует функция контроля на предприятиях. Мы будем использовать три категории величины госдоли:

- госдоля отсутствует (64,7% предприятий);
- госдоля составляет от 1 до 50% (13,4% предприятий);
- госдоля составляет свыше 50% (21,9% предприятий).

Таблица 5

Зависимость средней величины предприятия от его отраслевой принадлежности по состоянию на конец 1996 г.

Отрасли промышленности	Количество работников, чел.	Стоимость основных фондов, тыс. сомов	Стоимость уставного фонда, тыс. сомов
1. Машиностроение и металлообработка	332	24684,6	1172,8
2. Стройматериалов	187	14249,4	3814,7
3. Легкая	543	15392,3	2321,4
4. Пищевая	163	11313,1	3471,2
5. Прочие	321	25635,4	4895,8
Всего в среднем	284	17226,7	3195,9

Источник: расчеты автора на основании данных Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Мы сознательно отказались от порога в 30%, поскольку в этом случае распределение предприятий по категориям получилось бы еще более неоднородным, что значительно увеличило бы статистические ошибки. При анализе данных как за 1995 г., так и за 1996 г. мы будем пользоваться категориями величины госдоли по состоянию на конец 1996 г., чтобы в эти категории попадали одни и те же предприятия.

Были обработаны данные отчетности предприятий за 1996 г. и частично за 1995 г., что в большинстве позволяет проследить динамику показателей за 1995-1996 гг. Были использованы следующие документы статистической отчетности:

- Отчет об основных показателях финансовой деятельности предприятия (организации) (Форма № 1-ф);
- Отчет о составе средств предприятия (организации) и источниках их образования (Форма № 2-ф);
- Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации) (Форма № 5-з);
- Отчет о состоянии взаимных расчетов предприятий (организаций) (Форма № 6-ф);
- Отчет по труду (Форма № 1-т).

3.1. Экономические результаты деятельности предприятий

3.1.1. Выручка, себестоимость и прибыль

В условиях рынка основным средством для достижения предприятием целей, поставленных его руководством, является прибыль. С целью увеличения прибыли предприятие должно оптимально использовать свой хозяйственный потенциал, т. е. добиваться максимальной выручки и стремиться снижать затра-

ты. Поэтому показатели выручки, себестоимости и прибыли могут с успехом использоваться для предварительного анализа экономического положения предприятий.

В 1996 г. в среднем наибольшая выручка¹⁰ была получена на предприятиях легкой промышленности и в отраслях, отнесенным к категории «прочие» (см. таблицу 6). Меньше всего выручки было получено на предприятиях машиностроения и металлообработки, а также пищевой промышленности. Неудивительно, что чем крупнее предприятие, тем большую выручку оно получило в 1996 г. С этим, по-видимому, связано и то, что чем выше была величина госдоли на предприятии, тем больше была выручка (поскольку, как отмечалось выше, на более крупных предприятиях величина госдоли, как правило, выше). Следует, однако, отметить, что средняя выручка на предприятиях, охваченных преобразованиями, по большинству категорий предприятий была выше, чем в среднем по всему сектору промышленности, что несомненно связано с отмеченным выше наблюдением, что преобразования охватили, как правило, предприятия с более высокой стоимостью основных фондов.

Таблица 6

Средние выручка и доходы предприятий в 1996 г.

(тыс. сомов)

Категории предприятий	Выручка от реализации		Доходы от внереализационных операций		
	Справочно: в есь сектор	Преобра- зуемые	Всего	в т.ч. диви- денды и проценты	в т.ч. аренда
Отрасли промышленности:					
1. Машиностроение и металлообработка	5862,3	8311,5	-23,1	1,4	17,2
2. Стройматериалов	9567,3	11852,6	-164,3	0,8	2,8
3. Легкая	13054,1	20061,7	-106,7	3,7	-1,6
4. Пищевая	6841,7	9137,4	-121,1	1,6	-1,7
5. Прочие	33592,2	19764,9	-129,7	0,6	21,0
Количество работников:					
1. До 100 включительно	1173,2	1842,0	-13,1	–	2,9
2. 101-300 чел.	5541,4	7127,2	-72,7	2,4	1,3
3. Свыше 300 чел.	38798,9	31599,6	-260,6	2,7	15,6
Прибыльность:					
1. Есть прибыль	25349,5	22748,1	-2,4	1,1	13,2
2. Нет прибыли	6038,5	7262,6	-171,2	1,9	3,4
Остаток госдоли:					
1. Отсутствует		10046,3	-49,9	2,2	-0,0
2. До 50% включительно		16225,3	67,4	0,4	20,1
3. Свыше 50%		19820,1	-394,5	0,6	17,3
ВСЕГО	13820,5	12952,3	-109,2	1,6	6,3

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

¹⁰ Следует иметь в виду, что показатель выручки на некоторых предприятиях может оказаться искусственно завышенным в связи широко распространенной выдачей зарплаты в натуральной форме. Это приводит также к некоторым искажениям ряда других показателей, в частности, рентабельности. Подробнее см. раздел 4.2.

Развитие рыночных отношений в Кыргызстане привело к тому, что теперь предприятия могут зарабатывать не только путем ведения производственной деятельности. Свыше 2/3 предприятий имели доходы или убытки от так называемых внереализационных операций, т. е. деятельности, не связанной с производством и реализацией продукции. Например, предприятия могут покупать акции других фирм, сдавать в аренду имущество, получать прибыль от курсовых разниц по операциям с иностранной валютой и т. п. Большинство предприятий, однако, понесло на таких операциях убытки. В результате в среднем внереализационные операции были для предприятий убыточными, за исключением предприятий, на которых госдоля все еще сохранялась, однако была менее 50% (следует, однако, отметить, что это весьма немногочисленная категория предприятий).

Таблица 7

Выручка от реализации и себестоимость реализованной продукции предприятий

Категории предприятий	Динамика за период 31.12.1995 – 31.12.1996 гг.		Соотношение себестоимость/выручка	
	выручки	себестоимости	1995	1996
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	0,94	0,98	0,77	0,80
2. Стройматериалов	1,56	1,50	0,75	0,72
3. Легкая	1,12	1,16	0,80	0,82
4. Пищевая	1,00	1,07	0,69	0,74
5. Прочие	0,98	1,17	0,67	0,80
Количество работников:				
1. До 100 включительно	1,29	1,34	0,76	0,79
2. 101-300 чел.	1,14	1,15	0,73	0,74
3. Свыше 300 чел.	1,03	1,13	0,72	0,78
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	1,07	1,16	0,71	0,77
2. Нет прибыли	1,04	1,12	0,74	0,80
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	1,09	1,13	0,74	0,77
2. До 50% включительно	1,26	1,30	0,79	0,81
3. Свыше 50%	0,95	1,11	0,67	0,79
ВСЕГО	1,11	1,18	0,73	0,78
<i>Справочно: весь сектор</i>	<i>1,26</i>	<i>1,30</i>	<i>0,78</i>	<i>0,75</i>

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Суммы убытков, однако, были, как правило, незначительными и составляли в среднем 0,8% выручки от реализации продукции. Относительно большие убытки отмечены лишь на предприятиях промышленности строительных материалов и пищевой промышленности, на предприятиях средней величины (101-300 чел.), приносящих убытки, а также там, где остаток госдоли составляет более 50%. В основном дополнительные доходы были получены от аренды имущества — тут следует отметить машиностроение и металлообработку, наиболее крупные и прибыльные предприятия, а также те из них, на которых сохранялась хоть какая-нибудь госдоля. В подавляющем большинстве случаев,

однако, на тех предприятиях, где были зафиксированы такие доходы, они не превышали 0,5% от выручки.

Гораздо больше информации к размышлению дает анализ изменения выручки предприятия во времени и сравнение его с динамикой себестоимости реализованной продукции за период 31.12.1995 г. – 31.12.1996 г. (таблица 7).

Так, несмотря на то, что по сравнению со всем промышленным сектором Республики предприятия, охваченные преобразованиями, как правило, характеризовались большей способностью к получению выручки, динамика ее роста была явно ниже и в целом весьма неудовлетворительной. Рост валового дохода на 11% в течение года — это явно недостаточно, особенно если учесть, что индекс цен производителей промышленной продукции в рассматриваемый период составил 32,4%¹¹. Выше этого индекса был только рост выручки в промышленности стройматериалов, полученный, однако, почти полностью за счет роста цен. А на предприятиях машиностроения и металлообработки и прочих отраслей, а также контролируемых государством более, чем на 50%, произошло абсолютное снижение валового дохода.

Еще тревожнее выглядит положение анализируемых предприятий, если сравнить динамику выручки от реализации с динамикой себестоимости реализованной продукции. Как в целом по промышленности, так и практически по всем категориям промышленных предприятий себестоимость росла быстрее, чем выручка (в среднем на 5 процентных пунктов). Наиболее неблагоприятная ситуация сложилась в прочих отраслях и на предприятиях, где госдоля составляла свыше 50%: при абсолютном снижении объемов выручки наблюдался рост себестоимости. Единственной категорией предприятий, где динамика этих двух показателей была относительно благоприятной, является промышленность стройматериалов, где показатель соотношения себестоимости и выручки не только улучшился, но и стал лучшим по всем категориям предприятий (0,72). Обращает также на себя внимание резкое ухудшение этого показателя для категории предприятий, где госдоля составляла свыше 50% (на 12 процентных пунктов).

Неблагоприятное соотношение динамики выручки и себестоимости нашло свое отражение и в динамике прибыли (таблица 8), которая, кстати, по всем параметрам оказалась ощутимо хуже, чем в среднем по промышленности. Характерно, что абсолютные величины прибыли в целом сократились также на предприятиях, отнесенных нами к категории прибыльных. В результате почти в 1,7 раза, с 24,2% до 40,5%, увеличилось число убыточных предприятий (по показателю балансовой прибыли).

Рост балансовой прибыли отмечен только на предприятиях промышленности стройматериалов, небольших предприятия (до 100 чел.), а также на предприятиях, госдоля в которых есть, но не превышает 50%. Из-за потерь на вне-реализационных операциях в эту категорию не попали средние предприятия.

По не до конца понятным причинам наблюдается резкий рост чистой прибыли на небольших предприятиях, что нельзя объяснить только лишь большой долей в этой категории предприятий, производящих стройматериалы, и извест-

¹¹ *Социально-экономическое положение Кыргызской Республики. Оперативная информация. 1996 год*, Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, Бишкек 1996.

ной из мировой практики динамичности малых предприятий. Частичным объяснением может быть также низкий уровень рентабельности этих предприятий в 1995 г. (0,4%), который в 1996 г. приблизился к среднему показателю для всех предприятий (см. таблицу 9).

Таблица 8

Динамика прибыли за период 31.12.1995 – 31.12.1996 гг.

Категории предприятий	Балансовая прибыль	В т.ч. от реализации продукции	Чистая прибыль
Отрасли промышленности:			
1. Машиностроение и металлообработка	0,54	0,44	0,58
2. Стройматериалов	2,73	2,73	3,03
3. Легкая	0,47	0,57	0,45
4. Пищевая	0,61	0,73	0,53
5. Прочие	0,40	0,37	0,41
Количество работников:			
1. До 100 включительно	1,94	3,31	13,9
2. 101-300 чел.	0,95	1,88	1,05
3. Свыше 300 чел.	0,51	0,49	0,53
Прибыльность:			
1. Есть прибыль	0,77	0,68	0,86
2. Нет прибыли	а	0,23	а
Остаток госдоли:			
1. Отсутствует	0,85	0,94	0,89
2. До 50% включительно	1,23	1,33	0,97
3. Свыше 50%	0,32	0,34	0,32
ВСЕГО	0,55	0,57	0,56
<i>Справочно: весь сектор</i>	<i>0,72</i>	<i>0,80</i>	<i>0,82</i>

а Прибыль в 1995 г., убытки в 1996 г.

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Самой неблагоприятной динамикой прибыли характеризуются предприятия из прочих отраслей промышленности, предприятия с госдолей в уставном капитале свыше 50% и, естественно, предприятия, в распоряжении которых не осталось прибыли.

3.1.2. Рентабельность

Для того, чтобы шире проанализировать эффективность функционирования кыргызских промышленных предприятий, охваченных преобразованиями, мы рассчитали три показателя рентабельности, соответствующие трем показателям прибыли — балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли, отнесенной к себестоимости (таблица 9).

Не удивительно, что по большинству категорий предприятий значительно упали все три показателя рентабельности и что уровни рентабельности по всей промышленности выше, чем в рассматриваемой группе предприятий. Этого можно было ожидать на основании анализа прибыли. Обращает на себя внимание прежде всего то, что, несмотря на снижение уровней рентабельности, прак-

тически все категории предприятий в целом по-прежнему рентабельны. И не просто рентабельны — средний уровень рентабельности достаточно высок — 5,4%. Учитывая, что число нерентабельных предприятий приближается к 50% (по рентабельности брутто — 40,5%, рентабельности продаж — 46,9% и рентабельности нетто — 42,9%), это означает необычайно высокие уровни рентабельности для предприятий, приносящих прибыль. По нашему мнению, основной причиной такого положения является высокая инфляция, ведущая к росту номинальных доходов предприятий, поскольку затраты производятся при одном уровне цен на рынке, а доходы получаются при другом, уже более высоком. На начальном этапе рыночных преобразований в Польше, когда уровень инфляции был еще весьма высок, уровень рентабельности предприятий также, как правило, был очень высоким.

Таблица 9

Средние уровни рентабельности в 1995 и 1996 г.

(в %)

Категории предприятий	Рентабельность брутто		Рентабельность продаж		Рентабельность нетто	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	16,5	9,1	13,7	6,1	10,4	5,9
2. Стройматериалов	7,7	14,0	9,1	16,6	5,3	10,5
3. Легкая	14,7	6,0	13,0	6,4	10,3	4,0
4. Пищевая	10,5	6,0	9,6	6,6	6,3	3,1
5. Прочие	32,9	11,1	34,6	10,8	21,2	7,6
Количество работников:						
1. До 100 включительно	5,9	8,5	3,4	8,3	0,4	4,3
2. 101-300 чел.	9,7	8,1	5,6	9,1	5,6	5,1
3. Свыше 300 чел.	20,8	9,4	21,3	9,3	13,9	6,5
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	20,9	13,8	21,1	12,4	13,9	10,3
2. Нет прибыли	13,7	-0,1	12,1	2,5	8,4	-2,1
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	12,2	9,1	10,7	8,9	8,3	6,5
2. До 50% включительно	6,8	6,4	5,5	5,6	5,1	3,7
3. Свыше 50%	32,0	9,3	33,5	10,3	19,9	5,6
ВСЕГО	15,7	8,5	14,9	8,7	9,9	5,4
<i>Справочно: весь сектор</i>	<i>18,8</i>	<i>10,5</i>	<i>19,1</i>	<i>11,8</i>	<i>12,2</i>	<i>7,7</i>

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Таблица 9 иллюстрирует направления изменения эффективности предприятий, связанные с усиливающейся дифференциацией функционирования отдельных групп предприятий. Прежде всего следует отметить значительное улучшение показателей небольших предприятий на фоне резкого ухудшения показателей крупных предприятий, хотя уровень рентабельности последних по-прежнему выше. Средние же предприятия по своим характеристикам ближе к небольшим предприятиям. Увеличивается также разрыв между прибыльными и неприбыльными предприятиями, резко сократился разрыв между предприятиями, в которых госдоля отсутствует и в которых составляет свыше 50%

(за счет резкого снижения уровня рентабельности последних). Машиностроение и металлообработка, а также пищевая промышленность уступили пальму первенства промышленности строительных материалов.

При этом не следует забывать, что описанные выше процессы, во-первых, происходят на фоне общего снижения эффективности предприятий, а во-вторых, могут быть в значительной степени следствием деформаций экономической системы и инфляции.

Следует также обратить внимание на то, что разница между рентабельностью брутто и рентабельностью продаж, как правило, небольшая, что может свидетельствовать о том, что предприятия редко используют дополнительные источники доходов — это касается как упомянутых выше источников, так и возможной распродажи «лишнего» имущества.

3.2. Использование средств и ресурсов

В 1996 г. исследуемые предприятия имели следующую структуру использованных средств:

Собственные средства	82,5%
– в том числе прибыль	34,6%
Привлеченные средства	17,5%
– в том числе кредиты банков	10,5%
– в том числе средства из бюджета	4,1%
– в том числе средства из внебюджетных фондов	1,3%

Следовательно, доля привлеченных средств была невелика; основной ее частью были банковские кредиты, которые, однако, составляли лишь 1/10 использованных средств. Основной причиной такого положения является, по-видимому, практическая недоступность банковского кредита на приемлемых для предприятий условиях. Мы подробнее рассмотрим проблему задолженности предприятий в разделе 3.5.

Как же распределялись имеющиеся средства? В таблице 10 содержатся данные о доле некоторых направлений использования средств на исследуемых предприятиях. Из «крупных» позиций в таблицу не попали две: «нераспределенная прибыль» и «прочие расходы и отчисления». Таблица позволяет составить представление о приоритетах, которыми руководствуются руководители предприятий. Разумеется, при этом нельзя забывать об ограничениях, накладываемых на предприятия нехваткой средств, высокой задолженностью и т. п.

Относительно большая часть средств была направлена на социальное развитие предприятий, причем чуть менее половины расходов по этой статье пришлось на содержание объектов социальной сферы, прежде всего — социального обеспечения и жилищно-коммунального хозяйства. Интересно, что в нынешней трудной ситуации 9 предприятий занимаются строительством объектов социально-культурной сферы. Доля этих расходов была на таких предприятиях высокой: 16,0%. А средний показатель для всех предприятий, естественно, был ничтожно малым — 0,3%. Расходы на социальную сферу тяжелым бременем

ложатся на финансы предприятий, отнимая средства у других статей расходов, жизненно важных для нормального функционирования предприятий. Характерно, что особенно высоки расходы на социальное развитие на крупных и на убыточных предприятиях¹². Вероятно, тут мы имеем дело не только с отрицательным влиянием этих расходов на экономическое положение предприятий, но и с тем, что их руководители любой ценой стремятся удержать на плаву объекты социальной сферы.

На втором месте находится пополнение оборотных средств. Важность этой статьи расходов не вызывает сомнений, поскольку от нее зависит и нормальное функционирование производства, и финансовая устойчивость и независимость предприятия.

Далее, с большим отрывом, следует погашение кредитов. То, какое место занимает эта статья, прежде всего зависит не столько от воли руководителя, сколько от степени задолженности и экономического состояния предприятия.

Таблица 10

Некоторые элементы структуры использования средств в 1996 г.

Категории предприятий	(в %)					
	Капитальные вложения	Пополнение оборотных средств	Погашение кредитов	На социальное развитие	Денежные выплаты работникам	Дивиденды
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	3,0	13,1	0,2	18,2	5,4	4,9
2. Стройматериалов	4,0	8,2	2,0	16,5	4,9	7,6
3. Легкая	1,0	18,7	23,9	16,4	5,0	4,7
4. Пищевая	7,5	18,5	5,7	13,9	7,3	5,7
5. Прочие	3,3	18,6	0,8	22,4	4,9	0,5
Количество работников:						
1. До 100 включительно	3,9	11,7	0,0	3,2	11,6	3,1
2. 101-300 чел.	0,6	14,5	30,4	12,4	2,0	5,1
3. Свыше 300 чел.	4,4	17,5	3,0	20,6	6,5	3,9
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	5,0	18,3	3,2	16,2	5,5	4,7
2. Нет прибыли	0,2	15,4	22,6	20,0	5,6	2,9
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	4,3	11,1	3,6	16,2	5,8	7,4
2. До 50% включительно	0,3	16,2	3,4	29,7	7,7	0,5
3. Свыше 50%	2,9	26,7	20,9	16,1	4,6	0,2
ВСЕГО	3,1	16,0	9,2	17,1	5,9	3,9

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Около 6% средств в среднем предприятия расходуют на денежные выплаты работникам. Далее следует выплата дивидендов, процентов по акциям, акциям трудового коллектива, паевым взносам работников, несмотря на то, что такие выплаты практикуются лишь на 15% предприятий. Действительно, на таких

¹² Убыточные предприятия используют для этого нераспределенную прибыль прошлых лет.

предприятиях доля этих выплат была значительной: 10,4%, а сами предприятия были по большей части средними и крупными, т. е. речь идет о значительных суммах.

Капиталовложения в расходах предприятий занимают лишь шестое место (в нашей таблице — последнее) и чуть более 3% расходов. Относительно активнее инвестировали предприятия пищевой промышленности, самые крупные и прибыльные предприятия, а также полностью приватизированные. В свою очередь, практически не инвестировали предприятия легкой промышленности, предприятия средней величины, те предприятия, где доля государства не превышала 50%, и, естественно, убыточные предприятия.

Ничтожны расходы предприятий, направленные на развитие и совершенствование производственных процессов и управления. Только 3% предприятий направило в 1996 г. хоть какие-то средства на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных работ, менее 4% финансировало подготовку кадров. Прибыльные предприятия чаще направляли средства на эти цели, чем убыточные; последние, однако, изыскивали несравнимо большие средства, например, на финансирование социальной сферы, а некоторые из них — даже на выплату дивидендов.

3.3. Финансовая устойчивость

В самом общем виде, показатели финансовой устойчивости предприятия свидетельствуют, в какой степени собственные средства предприятия достаточны для обеспечения текущего производственного процесса. Стандартный показатель обеспеченности собственными средствами представляет собой отношение суммы собственных средств предприятия, направленных в оборотные средства, к сумме всех оборотных средств. Считается, что минимальное значение этого коэффициента составляет 0,1.

Из таблицы 11 следует, что финансовая устойчивость, рассчитанная по этой формуле, в 1995 г. была крайне неудовлетворительной. Особенно тревожной была ситуация в промышленности стройматериалов, на небольших предприятиях, не приносящих прибыли и в уставных фондах которых уже не осталось госдоли. Выше нормативного минимума этот коэффициент был только на около 37% предприятий, прежде всего — в прочих отраслях промышленности и в группе предприятий, приносящих прибыль.

В течение 1996 г. практически во всех категориях предприятий (кроме легкой промышленности) наступило улучшение показателя обеспеченности собственными средствами и его средняя величина для всего сектора промышленности достигла нормативного минимума. Всего же число устойчивых, по нормативу, предприятий стало преобладать — около 53%. В результате величина коэффициента ниже 0,1 была отмечена уже только в промышленности стройматериалов и пищевой промышленности, на средних предприятиях, убыточных и где остаток госдоли составлял более 50%.

Следует обратить внимание на то, что по ряду категорий предприятий наступило радикальное улучшение положения. Прежде всего это небольшие предприятия, а также те предприятия, остаток госдоли в уставных фондах которых составляет менее 50% или вообще отсутствует. Очень значительно в лучшую

сторону изменился показатель в промышленности стройматериалов, хотя его величина по-прежнему остается крайне неудовлетворительной.

Таблица 11
Коэффициенты обеспеченности собственными средствами

Категории предприятий	Коэффициент обеспеченности собственными средствами		II коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами ^а		III коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами ^б	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	-0,04	0,11	0,60	0,99	0,64	1,02
2. Стройматериалов	-0,45	-0,10	-0,77	-0,15	-0,75	-0,14
3. Легкая	0,02	0,11	0,30	0,59	0,68	0,96
4. Пищевая	-0,08	-0,31	0,14	0,16	0,71	0,63
5. Прочие	0,25	0,36	0,64	0,89	0,95	1,16
Количество работников:						
1. До 100 включительно	-0,04	0,20	0,24	0,72	0,87	1,31
2. 101-300 чел.	0,01	0,07	0,75	0,96	1,23	1,31
3. Свыше 300 чел.	0,07	0,21	0,24	0,53	0,48	0,74
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	0,12	0,26	0,32	0,62	0,53	0,79
2. Нет прибыли	-0,07	-0,06	0,36	0,62	0,77	0,98
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	-0,01	0,10	0,37	0,73	0,62	0,89
2. До 50% включительно	0,05	0,24	0,20	0,52	0,56	0,86
3. Свыше 50%	0,06	0,05	0,35	0,54	0,71	0,89
ВСЕГО	0,03	0,10	0,34	0,62	0,65	0,88

^а Сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов, поделенная на запасы и затраты. Определяет «нормальную устойчивость» финансового состояния предприятия.

^б Сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, поделенная на запасы и затраты. Определяет границу между «неустойчивым» и «кризисным» финансовым состоянием предприятия.

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Ряд экономистов¹³ считает, однако, что коэффициент обеспеченности собственными средствами рассчитывается не совсем правильно. По их мнению, в числителе желательно также учесть, со знаком «плюс», долгосрочные кредиты, которые предприятия используют для формирования основных средств. Кроме того, эти экономисты предлагают в знаменателе учитывать только запасы и затраты, поскольку так называемый третий раздел актива (денежные средства, расчеты и прочие активы) формируется за счет заемных и привлеченных источников¹⁴. Новый коэффициент, таким образом, должен называться «коэффициентом обеспеченности запасов и затрат собственными средствами».

¹³ См., например, Володин А. А. *Финансовые причины возникновения и показатели несостоятельности предприятий*, в: *Финансы*, Учебное пособие, под ред. А. М. Ковалевой, М.: «Финансы и статистика», 1996, с. 259-266.

¹⁴ См. там же, с. 262-263.

Возможно создание трех таких коэффициентов, в зависимости от того, учитываются ли займы и какие именно.

Эти коэффициенты определяют три порога финансовой устойчивости предприятия:

– когда в числителе не учитываются займы, коэффициент 1,0 и выше означает абсолютную устойчивость финансового состояния — собственные оборотные средства обеспечивают запасы и затраты;

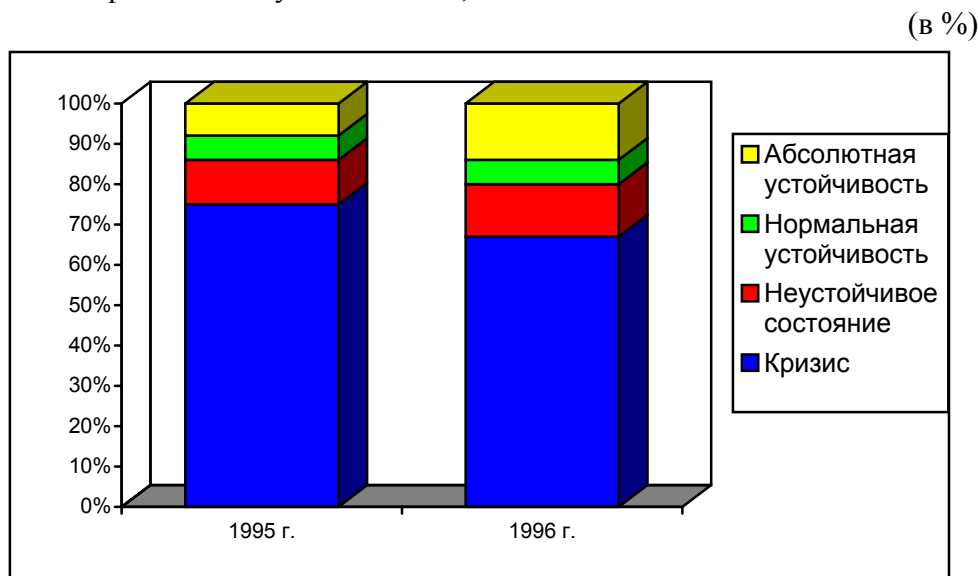
– когда в числителе учитываются только долгосрочные займы, значение коэффициента 1,0 и выше (а предыдущий коэффициент был ниже 1,0) означает нормально устойчивое финансовое состояние;

– когда в числителе учитываются как долгосрочные, так и краткосрочные займы, значение коэффициента 1,0 и выше (а предыдущий коэффициент был ниже 1,0) означает неустойчивое финансовое состояние предприятия, т. е. ситуацию, когда запасы и затраты обеспечиваются лишь за счет всех основных источников формирования запасов и затрат. Когда этот коэффициент оказывается меньше 1,0, финансы предприятия находятся в кризисном состоянии, а само оно — на грани банкротства¹⁵.

В 1995 г. лишь в случае около 8% предприятий рассчитанные коэффициенты указывали на «абсолютную устойчивость» их финансового состояния, а по крайней мере «нормально устойчивыми» были финансы 14% предприятий. В то же время кризисное финансовое состояние было отмечено на 75% предприятий!

Рисунок 1

Соотношение между предприятиями, характеризующимися различными степенями финансовой устойчивости, в 1995 и 1996 гг.



Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

В 1996 г. ситуация улучшилась. Число предприятий, финансы которых, согласно третьему коэффициенту, находились в кризисном состоянии, снизилось до

¹⁵ См. Жилкина А. Н. *Финансовый анализ и финансовая стратегия предприятия*, в: *Финансы*, с. 308.

67%. Количество предприятий, для которых коэффициенты свидетельствовали об их «абсолютной устойчивости», возросло до 14%, число по крайней мере «нормально устойчивых» — до 20% (рисунок 1).

Обратившись к таблице 11, мы увидим, что ни в 1996 г., ни тем более в 1995 г. ни одна категория предприятий в целом не отвечала нормам «нормальной устойчивости». Что касается третьего, самого «мягкого» коэффициента, то в 1995 г. только на средних по величине предприятиях финансовое положение в целом не было кризисным. В 1996 г. ситуация уже выглядела лучше: неустойчивое, однако пока еще не кризисное финансовое положение было отмечено дополнительно на небольших предприятиях, в машиностроении, металлообработке и в прочих отраслях. Интересно, что на предприятиях неприбыльных значение последнего коэффициента несколько выше, чем на прибыльных. Скорее всего, это связано с тем, что убыточные предприятия значительно чаще прибыльных пользуются кратко- и долгосрочными кредитами и займами, что находит отражение в структуре их балансов. В условиях ускоренного снижения объемов реализации и роста убытков, что характерно для таких предприятий, повышенный уровень задолженности необычайно опасен.

3.4. Ликвидность

Одним из основных параметров финансового состояния предприятия является степень его платежеспособности, т. е. насколько имущество предприятия в состоянии обеспечить своевременное выполнение его обязательств перед кредиторами. В деятельности предприятия важен показатель текущей ликвидности, то есть способность платить по текущим финансовым обязательствам. На практике этот показатель отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Существуют различные точки зрения на то, каким должен быть нормативный показатель текущей ликвидности. Несомненно, он зависит прежде всего от сектора экономики, в котором функционирует предприятие, и будет различным, например, в случае промышленных предприятий, торговых фирм, банков. В промышленности самой «безопасной» величиной считается 2, что означает, что предприятие обладает достаточным количеством активов, которые можно реализовать в течение года с целью выплаты тех обязательств, которые надо урегулировать в течение года. Это — очень строгий норматив. Всемирный банк, например, предлагает для промышленных предприятий нормативы в пределах 1,6 – 1,9, а коммерческие банки, как правило, в качестве «порога безопасности» принимают величину 1 (точно так же поступим и мы)¹⁶.

На основании динамики показателя ликвидности определяются перспективы предприятия в области платежеспособности с помощью двух коэффициентов, имеющих похожую структуру — утраты платежеспособности и восстановления платежеспособности. Первый коэффициент рассчитывается для предприятий,

¹⁶ См., например, J. Pyka *Cash Flow oraz Break Even Point w praktycznym zastosowaniu (Практическое применение Cash Flow и Break Even Point)*, CIM, Warszawa 1993, s. 29; J. Blake, M. Hudson *Analiza finansowa (Финансовый анализ)*, cz. 1, NBP, Warszawa 1993, s. 28.

коэффициент текущей ликвидности которых выше нормативных значений. Если он оказывается больше 1, то считается, что у предприятия имеется реальная возможность не утратить платежеспособность. Для предприятий с коэффициентами текущей ликвидности ниже норматива рассчитывается коэффициент, определяющий, есть ли у них реальная возможность восстановить свою платежеспособность (этот коэффициент также должен быть больше 1).

Существует еще один весьма полезный показатель абсолютной (срочной) ликвидности, который отличается от коэффициента текущей ликвидности тем, что не учитывает величину запасов и затрат. На практике этот коэффициент определяет, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, без необходимости предварительной реализации запасов. В международной практике считается, что оптимальным уровнем является 1,0 – 1,2, а «порогом безопасности» — 0,75.

Все перечисленные выше коэффициенты представлены в таблице 12.

Таблица 12

Показатели ликвидности

Категории предприятий	Абсолютная ликвидность		Текущая ликвидность		Коэффициент утраты платежеспособности	Коэффициент восстановления платежеспособности
	1995	1996	1995	1996		
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	0,7	1,0	1,8	2,6	1,39	1,49
2. Стройматериалов	0,3	0,3	0,9	1,3	0,71	0,76
3. Легкая	0,5	0,5	1,2	1,6	0,82	0,86
4. Пищевая	0,5	0,4	1,1	1,0	0,51	0,51
5. Прочие	0,7	0,8	1,5	1,6	0,82	0,84
Количество работников:						
1. До 100 включительно	0,6	0,7	1,0	1,3	0,70	0,74
2. 101-300 чел.	0,8	0,9	1,5	1,7	0,90	0,94
3. Свыше 300 чел.	0,5	0,6	1,3	1,5	0,80	0,83
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	0,5	0,7	1,5	1,8	0,91	0,95
2. Нет прибыли	0,6	0,6	1,2	1,4	0,72	0,74
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	0,6	0,7	1,3	1,7	0,91	0,96
2. До 50% включительно	0,5	0,6	1,2	1,4	0,76	0,79
3. Свыше 50%	0,5	0,6	1,3	1,4	0,73	0,74
ВСЕГО	0,6	0,7	1,3	1,6	0,82	0,86

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Как следует из таблицы, в течение 1996 г. в целом, а также по подавляющему большинству категорий предприятий, возросли показатели как текущей, так и абсолютной ликвидности. В результате к концу 1996 г. коэффициент текущей ликвидности установился в целом на безопасном уровне. Ни в одной из категорий не зафиксировано уровня текущей ликвидности ниже «порога безопасности». Самые высокие коэффициенты отмечены в машиностроении и металлообработке, на средних по величине предприятиях, на предприятиях, при-

носящих прибыль, а также там, где у государства не осталось доли в собственности.

Несмотря на это, только предприятия в машиностроении и металлообработке могут чувствовать себя в относительной безопасности, когда речь заходит о возможной потере платежеспособности или о ее восстановлении, если внешние показатели ликвидности являются неудовлетворительными. Все остальные категории предприятий, несмотря на рост коэффициента текущей ликвидности, не смогли достичь безопасного уровня коэффициентов утраты и восстановления платежеспособности.

Значения коэффициента абсолютной ликвидности указывают на то, что уровень платежеспособности исследуемых предприятий далек от оптимального. Только предприятиям машиностроения и металлообработки удалось выйти на нормативный уровень. Выше «порога безопасности» оказались и предприятия прочих отраслей промышленности, а также средние по величине. Уровень абсолютной ликвидности остальных категорий предприятий вызывает опасения, особенно предприятий промышленности стройматериалов (0,3 в 1995 и 1996 гг.).

3.5. Задолженность

Уровень задолженности также является одним из главных факторов, определяющих финансовое положение предприятия. Само по себе наличие задолженности — явление абсолютно нормальное, без которого невозможно функционирование предприятия. Проблемы начинаются тогда, когда задолженность превышает допустимые пределы и когда нарушаются сроки возврата заемных средств.

По состоянию на конец 1996 г. совокупный объем дебиторской задолженности составил 91% от объема кредиторской задолженности, т. е. исследуемые предприятия были нетто-должниками. По просроченной задолженности ситуация выглядела прямо противоположным образом — дебиторская задолженность была больше кредиторской на 38%.

Согласно имеющимся данным, на конец 1996 г. в структуре дебиторской задолженности предприятий задолженность за товары, работы и услуги составила 77,0%, а доля просроченной задолженности — 35,9%, в том числе 30,6% — за товары, работы и услуги.

В структуре кредиторской задолженности обязательства по товарам, работам и услугам составляли 39,2%, полученным займам — 17,0%, по кредитам банка — 43,8%. Просроченная кредиторская задолженность составляла 23,7%, в том числе 13,8% — за товары, работы и услуги и лишь 7,2% — по банковским кредитам. При этом доля просроченной задолженности в расчетах за товары, работы и услуги составила 26,4%, а по кредитам — в два раза меньше (12,3% — видимо, отпугивают высокие процентные ставки).

Просроченная кредиторская задолженность тяжким бременем легла на исследуемые предприятия: ее совокупная величина в 2 раза выше, чем совокупная чистая прибыль этих предприятий, полученная в 1996 году. Учитывая, что основная часть просроченной задолженности приходится на оплату товаров, работ и услуг, это означает высокий уровень неплатежей между предприятиями.

Данные, характеризующие различные аспекты задолженности по различным категориям предприятий, представлены в таблице 13. Мы видим, что задолженность сильно дифференцирована, в основном по отраслевому признаку и по величине предприятия (что также косвенно связано с отраслевой принадлежностью). В основном, как отмечалось, предприятия являются нетто-должниками. Обратная ситуация, когда дебиторская задолженность предприятий превышает их кредиторскую задолженность, наблюдалась в группах предприятий, представляющих машиностроение и металлообработку и прочие отрасли промышленности, а также средние по размеру предприятия.

Таблица 13

Коэффициенты дебиторской и кредиторской задолженности предприятий в 1996 г.

Категории предприятий	Д/К	ПД/ПК	ПД/Д	ПК/К	ПК/СС	ПК/ЧП
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	1,28	3,27	0,50	0,19	0,03	2,29
2. Стройматериалов	0,43	0,76	0,27	0,15	0,04	0,57
3. Легкая	0,79	1,09	0,44	0,32	0,09	2,20
4. Пищевая	0,56	0,43	0,24	0,30	0,11	5,22
5. Прочие	1,26	2,10	0,31	0,19	0,04	1,16
Количество работников:						
1. До 100 включительно	0,97	1,07	0,37	0,33	0,04	4,85
2. 101-300 чел.	1,46	3,05	0,46	0,22	0,06	1,97
3. Свыше 300 чел.	0,79	1,14	0,32	0,22	0,06	1,52
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	0,98	1,72	0,32	0,18	0,05	0,57
2. Нет прибыли	0,85	1,20	0,40	0,28	0,07	—
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	0,93	1,16	0,35	0,28	0,09	1,75
2. До 50% включительно	0,82	1,27	0,33	0,21	0,04	2,10
3. Свыше 50%	0,92	1,75	0,37	0,20	0,05	2,00
ВСЕГО	0,91	1,38	0,36	0,24	0,06	2,02

Д — дебиторская задолженность

К — кредиторская задолженность

ПД — просроченная дебиторская задолженность

ПК — просроченная кредиторская задолженность

СС — собственные средства

ЧП — чистая прибыль

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

В то же время в условиях кризиса неплатежей исследуемые предприятия являются в массе своей нетто-кредиторами, за исключением предприятий промышленности стройматериалов и пищевой промышленности, что связано, несомненно, с их слабой финансовой кондицией. И если предприятия, производящие стройматериалы, получающие высокую прибыль, скорее всего в состоянии выплатить просроченную задолженность, то ситуация в пищевой промышленности выглядит необычайно тревожно: ее просроченные долги превышают объем чистой прибыли в 5,2 раза!

Таблица отчетливо показывает, что уровни всех видов задолженности (дебиторской и кредиторской, просроченной и нет) в значительной степени зависят от экономического состояния предприятий. Эффективнее работающие предприятия аккуратней расплачиваются по долгам, однако другие предприятия не отвечают им взаимностью. Тем не менее высокий уровень чистой прибыли на первых предприятиях частично компенсирует высокую просроченную дебиторскую задолженность. Что касается неэффективных предприятий, то они, по всей видимости, попали в ловушку неплатежей, поскольку они также являются, хотя и меньшими, нетто-кредиторами по просроченным платежам и одновременно имеют очень высокий уровень просроченной дебиторской задолженности (40%) и высокий — кредиторской (28%).

В настоящее время основной объем задолженности предприятий появляется в отношении с другими предприятиями. Банковские кредиты распространены еще слишком слабо; настоящий кредитный рынок в Кыргызстане лишь нарождается настоящий кредитный рынок. Пока же банковская система Республики во многом пробуксовывает: часть банков заблокирована грузом «плохих долгов» и не может давать кредиты платежеспособным клиентам; кредиты из-за высокой инфляции и несовершенства банковской системы очень дорогие; в свою очередь, предприятия стараются рассчитываться друг с другом, минуя банковскую систему, тем самым лишая банки возможности наращивать свои активы¹⁷.

В результате банковскими кредитами пользуется меньшинство предприятий: в 1995 г. долгосрочными кредитами и займами пользовалось лишь около 30% предприятий, а краткосрочными — 37%; в 1996 г. ситуация даже ухудшилась: долгосрочные кредиты и займы имели в пассивах балансов 24% предприятий, а краткосрочные кредиты банков — 35%. Не известно, на каких условиях были получены долгосрочные кредиты. Скорее всего, среди них есть много «безнадежных», предоставленных в свое время на льготных условиях, о чем косвенно свидетельствует то, что на убыточные предприятия в 1996 г. приходилось в 8 раз (!) больше долгосрочных кредитов, чем на прибыльные. Кстати, убыточные предприятия больше пользуются и краткосрочными кредитами (хотя «всего лишь» в 2,4 раза).

Таким образом, подавляющее большинство промышленных предприятий Кыргызстана не пользуется кредитами в своей деятельности, что, несомненно, наносит большой потенциальный урон производству. Нельзя забывать, что кредиты, особенно долгосрочные, помогают предприятию преодолеть барьер недостатка собственных средств, расширить хозяйственную деятельность, а тем самым увеличить прибыль. Вместе с тем рост кредиторской задолженности одновременно означает увеличение риска, причем не только для предприятия, но и для кредиторов.

Рассмотрим этот риск с точки зрения предприятия. Слишком большая доля долгосрочных кредитов по сравнению с собственными средствами усиливает зависимость предприятия от внешних факторов. В этом смысле намного безопаснее высокая доля собственных средств в фондах предприятия (считается,

¹⁷ Подробнее см.: К. Клэц *Центральный банк и банковская система в Кыргызской Республике (1994-1996)*, «Исследования и анализ», № 98, Научный фонд CASE, Варшава, 1996.

что она не должна быть ниже 50%), поскольку она гарантирует существование фирмы даже в случае временных убытков. Допустимый диапазон колебаний соотношения долгосрочных кредитов и собственных средств весьма широк и зависит от множества факторов. Не существует одного, четко определенного оптимального (или предельного) значения соответствующего коэффициента. Например, распространено мнение, что если оно ниже 0,3, это свидетельствует о высокой степени самостоятельности, независимости предприятия. С другой стороны, во многих странах допустимыми считаются коэффициенты 3,0 – 4,0¹⁸. Поэтому важно не только рассчитать коэффициент, но и проследить его динамику во времени. В таблице 14 представлены коэффициенты, отчасти определяющие величину долгосрочных рисков: отношение долгосрочных кредитов и займов к собственным средствам, а также коэффициент отношения собственных средств к активам.

Таблица 14

Долгосрочные риски, связанные с задолженностью

Категории предприятий	Отношение собственных средств к активам		Отношение долгосрочных кредитов и займов к собственным средствам	
	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	0,60	0,69	0,07	0,07
2. Стройматериалов	0,55	0,73	0,02	0,00
3. Легкая	0,47	0,59	0,20	0,22
4. Пищевая	0,43	0,57	0,32	0,44
5. Прочие	0,52	0,63	0,44	0,14
Количество работников:				
1. До 100 включительно	0,47	0,65	0,24	0,03
2. 101-300 чел.	0,47	0,62	0,15	0,07
3. Свыше 300 чел.	0,57	0,63	0,22	0,17
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	0,52	0,66	0,18	0,08
2. Нет прибыли	0,48	0,61	0,27	0,32
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	0,49	0,64	0,23	0,09
2. До 50% включительно	0,48	0,61	0,06	0,02
3. Свыше 50%	0,52	0,62	0,36	0,77
ВСЕГО	0,50	0,63	0,24	0,23

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Данные в таблице свидетельствуют о том, что доля собственных средств в активах в течение 1996 года значительно возросла и теперь во всех категориях предприятий можно говорить о достаточном уровне независимости. Другое дело, что однозначная интерпретация этого (как и многих других) коэффициента

¹⁸ См.: W. Beherns, P. M. Hawranek *Poradnik przygotowania przemysłowych studiów feasibility (Руководство по подготовке исследований типа «feasibility» в промышленности)*, UNIDO, Warszawa 1993, s. 389; H. Bioch *Decyzje finansowe (Финансовые решения)*, CIM, Warszawa 1993, s. 27.

возможна только в странах с устоявшейся рыночной экономикой. В нашем случае увеличение коэффициента отношения собственных средств к активам может частично объясняться недостатком (физической невозможностью получения) заемных средств. Что, собственно, и видно по другому коэффициенту — отношению долгосрочных кредитов и займов к собственным средствам: далеко ему до порога, определенного западными экономистами. Интересно, что этот порог (0,3) был преодолен в 1996 г. и только в трех случаях: в группе убыточных предприятий, в пищевой промышленности и в группе предприятий, в уставных фондах которых остаток госдоли превышает 50%, что в данном случае, учитывая их неважные финансовые показатели, может попросту означать, что эти предприятия погрязли в долгах. Характерно, что уровень долгосрочной задолженности низок не только в среднем по предприятиям, но и на отдельно взятых предприятиях, которые имеют такую задолженность: средний коэффициент для них составляет 0,31; для 77% предприятий он не превышает 0,3, и только в 7% случаев превышает 1,0 (т. е. когда стоимость долгосрочных кредитов выше стоимости собственных средств).

3.6. Показатели деловой активности

Функционирование предприятий необходимо исследовать также с точки зрения оборачиваемости капитала и его составных элементов, особенно тех, которые определяют потребность предприятия в оборотных средствах. Такой анализ проводится на основе критериев, в русскоязычной практике определяемых как показатели деловой активности. Эти показатели дают представление о том, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы.

Первый критерий, коэффициент общей оборачиваемости капитала, отражает скорость оборота всего капитала предприятия. Иначе говоря, он показывает, сколько сомов выручки можно получить за год с одного инвестированного сома. Рост этого показателя означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен. Снижение — в кыргызских условиях — замедление кругооборота средств (таблица 15).

Из данных таблицы следует, что в целом оборачиваемость капиталов предприятий, и так очень низкая, замедляется. Например, в Польше на аналогичных предприятиях промышленного сектора коэффициент общей оборачиваемости капитала приближается к двум¹⁹. Замедление является отражением опережающего темпа роста стоимости всего капитала предприятий по отношению к росту выручки от реализации. Рост общей оборачиваемости капитала наблюдается только в случае предприятий, производящих стройматериалы и в легкой промышленности. В обоих случаях можно утверждать, что мы имеем дело прежде всего с инфляционным ростом цен на продукцию этих отраслей и относительным снижением стоимости оборотных средств, учитывая неблагоприятную структуру баланса в промышленности стройматериалов и неудовлетворительные экономические результаты легкой промышленности.

¹⁹ См. J. Pietrewicz, S. Hebda *The economic and financial condition of employee-owned companies*, in: *Polish employee-owned companies in 1995*, ed. by M. Jarosz, ISP PAN, Warsaw 1996.

Таблица 15

Коэффициенты общей оборачиваемости капитала и оборачиваемости оборотных средств

Категории предприятий	Общей оборачиваемости капитала		Оборачиваемости оборотных средств	
	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	0,28	0,22	0,90	0,64
2. Стройматериалов	0,39	0,62	1,69	2,51
3. Легкая	0,67	0,73	1,50	1,79
4. Пищевая	0,76	0,53	1,83	1,69
5. Прочие	0,57	0,43	1,37	1,05
Количество работников:				
1. До 100 включительно	0,22	0,20	0,80	1,00
2. 101-300 чел.	0,48	0,43	1,02	0,98
3. Свыше 300 чел.	0,59	0,54	1,63	1,44
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	0,77	0,71	1,90	1,71
2. Нет прибыли	0,34	0,29	0,99	0,91
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	0,64	0,61	1,55	1,52
2. До 50% включительно	0,44	0,44	1,28	1,28
3. Свыше 50%	0,46	0,35	1,33	1,08
ВСЕГО	0,51	0,47	1,37	1,35

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Следующий показатель — коэффициент оборачиваемости оборотных средств (иначе называемый коэффициентом оборачиваемости мобильных средств). Целью циркуляции оборотных средств является генерирование разницы между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции. Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к увеличению прибыли. В нашем случае в целом этого не произошло (таблица 15). Более быстрый рост стоимости оборотных средств по сравнению с выручкой от реализации привел к тому, что в течение года рассматриваемый показатель несколько снизился. В промышленности стройматериалов и легкой промышленности причины роста те же, что и для показателя общей оборачиваемости капитала: инфляция, неблагоприятная ситуация с оборотными средствами. В то же время рост показателя для небольших предприятий свидетельствует о реальном улучшении их функционирования. Предприятиям этой группы удалось добиться увеличения стоимости всех разделов активов и изменения пропорций в пользу основных фондов и прочих внеоборотных активов. Кроме того, тревожит факт снижения скорости оборачиваемости оборотных средств на предприятиях, приносящих прибыль.

В целом в течение 1996 г. ухудшились и показатели оборачиваемости запасов и затрат, что свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов или о снижении спроса на готовую продукцию (таблица 16). Оборачиваемость ускорилась по тем же категориям предприятий, как и в случае

ранее рассмотренных коэффициентов, а также на предприятиях, где остаток госдоли не превышал 50%. Для этих предприятий это, несомненно, позитивная тенденция. Другое дело, в свете ухудшающихся других экономических показателей по большинству упомянутых категорий возникает сомнение, насколько эта тенденция будет устойчивой.

Таблица 16

Коэффициенты оборачиваемости запасов и затрат и оборачиваемости готовой продукции

Категории предприятий	Оборачиваемости запасов и затрат		Оборачиваемости готовой продукции	
	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	1,99	1,32	5,44	3,77
2. Стройматериалов	2,98	4,12	10,90	14,04
3. Легкая	2,49	2,78	8,95	11,29
4. Пищевая	3,92	3,11	16,68	20,35
5. Прочие	2,80	2,32	8,39	8,59
Количество работников:				
1. До 100 включительно	1,85	2,33	6,17	13,15
2. 101-300 чел.	2,40	2,09	8,61	11,51
3. Свыше 300 чел.	2,99	2,63	9,70	9,07
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	3,47	3,26	12,98	11,61
2. Нет прибыли	2,09	1,76	6,19	7,35
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	3,21	2,90	14,11	14,82
2. До 50% включительно	2,23	2,36	7,98	7,44
3. Свыше 50%	2,61	2,12	6,68	6,91
ВСЕГО	2,69	2,55	9,44	10,76

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

В то же время несколько улучшилась оборачиваемость готовой продукции в целом, что, безусловно, следует оценить положительно. Это свидетельствует о том, что предприятия постепенно учатся функционированию в условиях рынка, постепенно отказываются от производства товаров, не пользующихся спросом. В отраслевом плане выделяются предприятия, производящие стройматериалы, предприятия легкой и пищевой промышленности; резко улучшили оборачиваемость готовой продукции небольшие предприятия и несколько в меньшей степени — средние, а также, что очень важно, убыточные предприятия. Интересно, что на прибыльных предприятиях этот коэффициент ухудшился, хотя и остался на достаточно хорошем уровне. Видно, что убыточные предприятия в большей степени стараются оптимизировать свое функционирование, чем прибыльные²⁰.

²⁰ Такое явление наблюдается, например, на ряде польских предприятий, переданных в лизинг трудовым коллективам. См.: P. Kozarzewski *Activity and development prospects of employee-owned companies in the eyes of their managers*, in: *Polish employee-owned companies...*, p. 68-69.

Это наблюдение подтверждается и показателем оборачиваемости денежных средств, расчетов и прочих активов (таблица 17). Рост этого показателя означает улучшение финансовой ликвидности, более эффективное использование денежных средств. Тем не менее, он все еще далек от безопасного уровня: считается, что цикл оборота денежных средств не должен превышать 90 дней, т. е. коэффициент оборачиваемости должен быть выше 4. К концу 1996 г. только промышленности стройматериалов и легкой промышленности удалось преодолеть этот рубеж. Улучшение этого показателя наблюдалось также в пищевой промышленности, на небольших и средних предприятиях, а также, что характерно, на убыточных предприятиях.

Таблица 17

Коэффициент оборачиваемости денежных средств, расчетов и прочих активов

Категории предприятий	1995	1996
Отрасли промышленности:		
1. Машиностроение и металлообработка	1,66	1,25
2. Стройматериалов	3,89	6,39
3. Легкая	3,78	5,04
4. Пищевая	3,44	3,69
5. Прочие	2,68	1,92
Количество работников:		
1. До 100 включительно	1,40	1,75
2. 101-300 чел.	1,76	1,85
3. Свыше 300 чел.	3,59	3,19
Прибыльность:		
1. Есть прибыль	4,18	3,59
2. Нет прибыли	1,87	1,90
Остаток госдоли:		
1. Отсутствует	3,01	3,18
2. До 50% включительно	2,99	2,82
3. Свыше 50%	2,72	2,22
ВСЕГО	2,84	2,98

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Следует отметить, что в условиях переходной экономики возможны более высокие показатели оборачиваемости денежных средств, расчетов и прочих активов. Например, в Польше для подобной группы предприятий он составляет около 7; не говоря уже о том, что некоторые экономисты считают, что оптимальный цикл должен составлять не более 30 дней, т. е. коэффициент должен быть 12 и выше²¹.

3.7. Структура баланса

Кратко остановимся на общих изменениях, которые происходят в структуре активов и пассивов балансов исследуемых предприятий. В таблицах 18–21 пред-

²¹ J. Pietrewicz, S. Hebda *Op. cit.*, p. 49-50.

ставлена в процентном выражении структура активов и пассивов за 1995 и 1996 гг., а на рисунках 3–5 изображены усредненные структуры активов и пассивов в денежном выражении, что наглядно показывает не только относительные, но и абсолютные изменения величин отдельных элементов балансов.

Традиционно высокая стоимость основных фондов в промышленности является причиной того, что доля основных средств и нематериальных активов в валюте баланса составляла более 60% и продолжала расти. Несмотря на это, удельный вес этого раздела баланса снизился в промышленности стройматериалов (хотя и продолжал оставаться самым высоким), машиностроении и металлообработке, в прочих отраслях, а также на самых крупных и прибыльных предприятиях, а также на предприятиях, где все еще оставалась госдоля. При этом только в промышленности стройматериалов произошло абсолютное снижение стоимости основных средств и внеоборотных активов.

Соответственно в целом сократился удельный вес остальных разделов актива, причем денежных средств, расчетов и прочих активов — в большей степени, чем запасов и затрат. Возросла также доля понесенных убытков (во всех категориях, кроме небольших предприятий). Самый высокий удельный вес убытков отмечен прежде всего в легкой и пищевой промышленности и на убыточных предприятиях.

Валюта баланса возросла во всех категориях предприятий, кроме промышленности строительных материалов и легкой промышленности, где она осталась практически неизменной.

В структуре пассива баланса во всех группах возросла доля источников собственных средств — в среднем с 62% до 67%. Соответственно сократились доли всех остальных наиболее важных статей пассива, за исключением долгосрочных кредитов и займов, удельный вес которых ощутимо возрос — с 5,4% до 7,3%.

По некоторым категориям предприятий произошло, однако, снижение не только доли долгосрочных кредитов и займов, но и их абсолютной величины. Так произошло, в частности, в промышленности стройматериалов и прочих отраслях, на небольших предприятиях, а также там, где величина госдоли не превышала 50%.

Несмотря на уменьшение удельного веса краткосрочных кредитов как в целом, так и по отдельным категориям, абсолютные объемы краткосрочных кредитов в среднем остались без изменений и возросли лишь в пищевой и прочих отраслях, на самых крупных предприятиях, на убыточных предприятиях и там, где еще оставалась госдоля.

Задолженность перед бюджетом в целом сократилась как в относительном, так и в абсолютном выражении. Так было, однако, не везде. Рост суммы задолженности отмечен в машиностроении и металлообработке, промышленности строительных материалов, на прибыльных предприятиях и там, где у государства оставалась доля в собственности.

Таблица 18

Структура актива баланса в 1995 г.

(в % к валюте баланса)

Категории предприятий	АI	АII	АII-ГП	АIII	АIII-ДЗ	УБ
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	68,8	13,9	5,1	16,7	15,5	0,6
2. Стройматериалов	76,3	13,2	3,6	10,1	9,3	0,4
3. Легкая	52,8	26,9	7,5	17,8	17,2	2,5
4. Пищевая	55,5	19,3	4,5	22,0	20,9	3,1
5. Прочие	56,8	20,2	6,7	21,2	19,6	1,8
Количество работников:						
1. До 100 включительно	69,2	12,0	3,6	15,9	15,3	2,8
2. 101-300 чел.	50,7	19,8	5,5	27,1	25,5	2,4
3. Свыше 300 чел.	62,1	19,8	6,1	16,6	15,5	1,5
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	58,7	22,1	5,9	18,3	16,6	0,9
2. Нет прибыли	62,8	16,5	5,6	18,4	17,7	2,4
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	57,0	20,0	4,6	21,4	20,2	1,6
2. До 50% включительно	65,1	19,7	5,5	14,7	13,6	0,5
3. Свыше 50%	63,1	17,6	6,9	16,9	15,8	2,4
ВСЕГО	61,5	18,5	5,5	18,2	17,1	1,8

АI — основные средства и прочие внеоборотные активы

АII — запасы и затраты

АII-ГП — в том числе готовая продукция

АIII — денежные средства, расчеты и прочие активы

АIII-ДЗ — в том числе дебиторская задолженность

УБ — убытки

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Таблица 19

Структура актива баланса в 1996 г.

(в % к валюте баланса)

Категории предприятий	АI	АII	АII-ГП	АIII	АIII-ДЗ	УБ
Отрасли промышленности:						
1. Машиностроение и металлообработка	65,2	16,6	5,8	17,6	15,7	0,7
2. Стройматериалов	74,3	15,0	4,4	9,7	7,6	1,0
3. Легкая	55,9	26,2	6,4	14,4	12,7	3,5
4. Пищевая	65,2	16,9	2,6	14,3	12,6	3,6
5. Прочие	56,2	18,7	5,0	22,6	20,9	2,5
Количество работников:						
1. До 100 включительно	77,9	8,6	1,5	11,5	9,7	2,0
2. 101-300 чел.	53,0	20,6	3,7	23,3	22,0	3,1
3. Свыше 300 чел.	60,4	20,5	5,9	16,9	14,9	2,2
Прибыльность:						
1. Есть прибыль	57,2	21,9	6,1	19,9	17,3	1,0
2. Нет прибыли	65,5	16,2	3,9	15,0	13,9	3,3
Остаток госдоли:						
1. Отсутствует	57,6	21,0	4,1	19,2	17,5	2,2
2. До 50% включительно	64,4	18,8	6,0	15,7	11,6	1,0
3. Свыше 50%	65,0	16,4	5,0	15,7	14,8	2,9
ВСЕГО	62,9	18,3	4,6	16,6	14,7	2,2

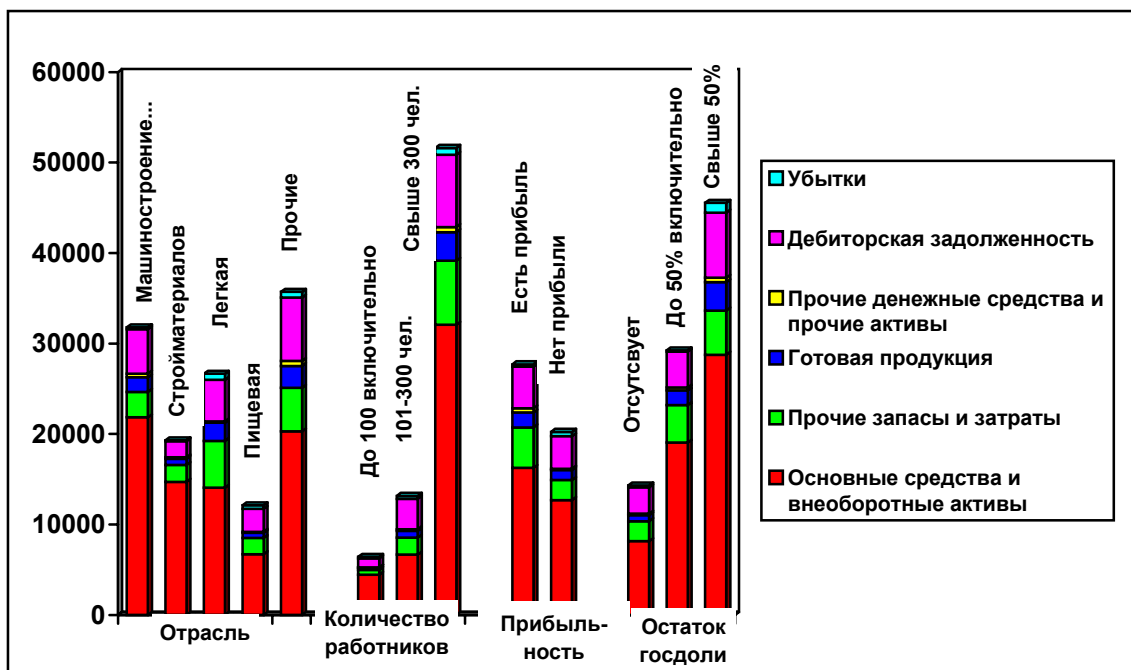
Объяснения к колонкам как в предыдущей таблице.

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Рисунок 2

Структура актива баланса в 1995 г.

(ТЫС. СОМОВ)

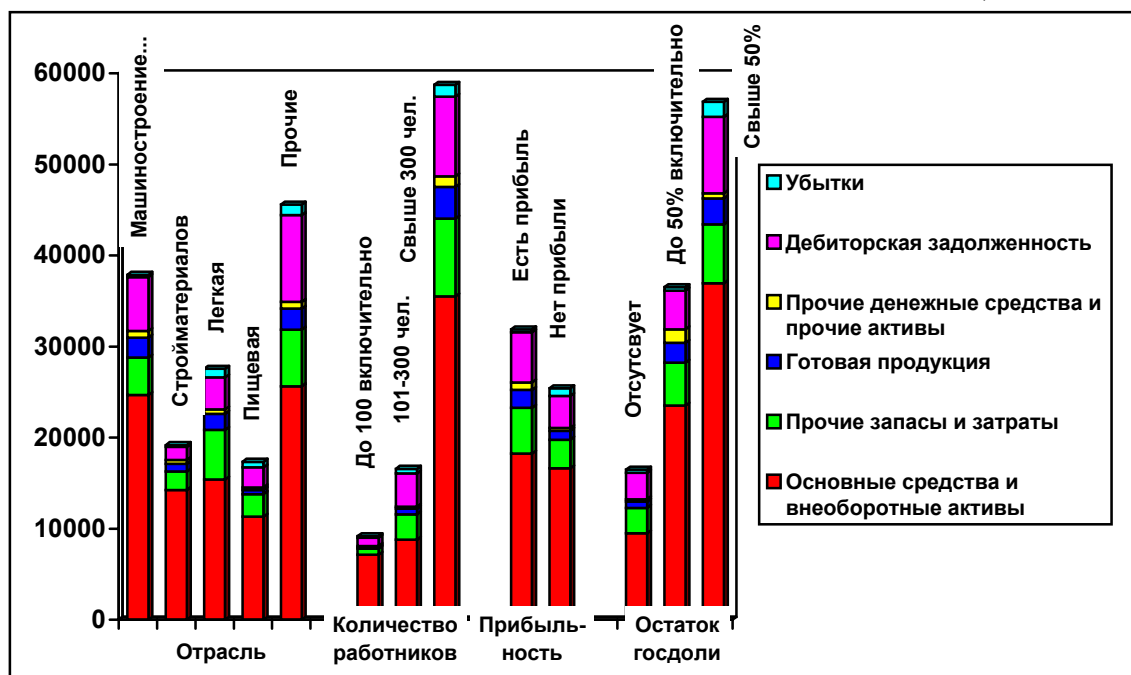


Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Рисунок 3

Структура актива баланса в 1996 г.

(ТЫС. СОМОВ)



Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Таблица 20

Структура пассива баланса в 1995 г.

(в % к валюте баланса)

Категории предприятий	П	ДК	КК	ЗД	ЗП	ЗС	ПП
Отрасли промышленности:							
1. Машиностроение и металлообработка	67,5	9,6	0,7	11,1	2,8	2,7	5,7
2. Стройматериалов	65,8	0,3	0,2	22,7	0,9	2,0	8,1
3. Легкая	53,8	7,0	10,2	20,2	1,9	3,7	3,2
4. Пищевая	52,4	5,9	11,0	19,6	6,7	1,5	2,9
5. Прочие	67,2	2,5	6,4	17,6	1,7	1,9	2,6
Количество работников:							
1. До 100 включительно	68,1	4,0	7,6	14,8	3,5	1,3	0,8
2. 101-300 чел.	50,9	14,7	9,5	19,5	2,1	1,1	2,1
3. Свыше 300 чел.	64,8	2,2	4,7	17,4	3,0	2,8	5,2
Прибыльность:							
1. Есть прибыль	63,7	1,9	4,7	18,5	1,9	2,7	6,6
2. Нет прибыли	60,5	8,1	6,8	16,7	3,6	2,1	2,2
Остаток госдоли:							
1. Отсутствует	56,4	8,1	4,9	19,4	4,0	3,0	4,2
2. До 50% включительно	66,9	2,2	7,1	18,1	2,0	2,0	1,8
3. Свыше 50%	65,3	4,1	6,4	15,4	2,1	1,8	5,0
ВСЕГО	61,7	5,4	6,2	17,8	2,8	2,2	3,9

П — источники собственных средств

ДК — долгосрочные кредиты

КК — краткосрочные кредиты

ЗД — задолженность перед другими кредиторами

ЗП — задолженность перед бюджетом

ЗС — задолженность по страхплатежам и перед внебюджетными фондами

ПП — прочие пассивы

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Таблица 21

Структура пассива баланса в 1996 г.

(в % к валюте баланса)

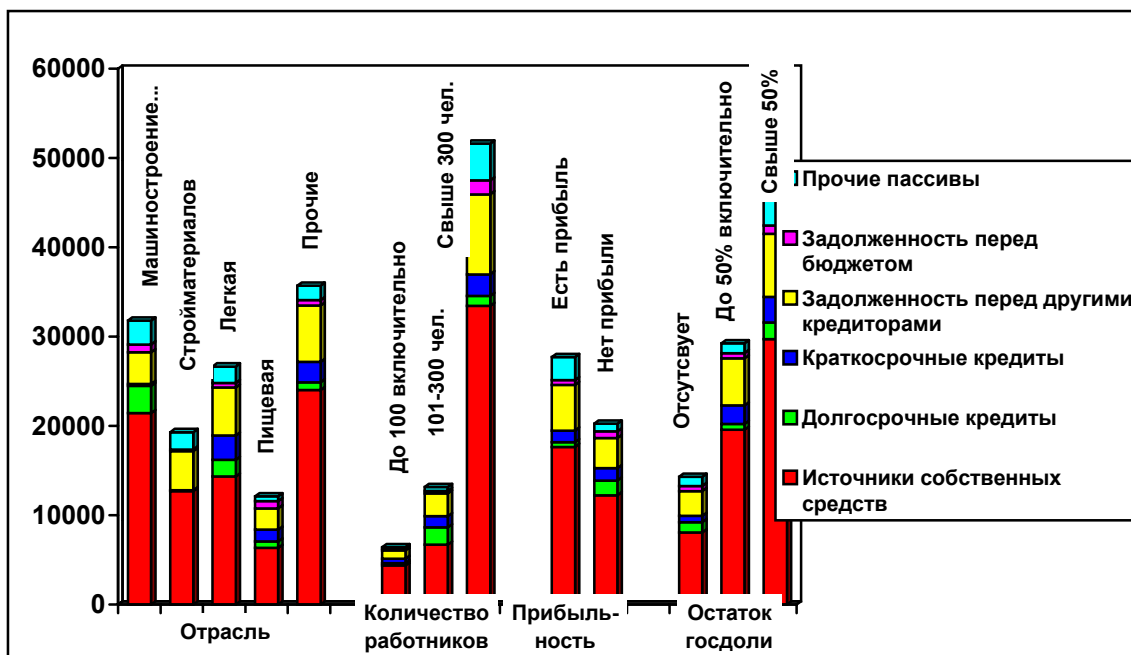
Категории предприятий	П	ДК	КК	ЗД	ЗП	ЗС	ПП
Отрасли промышленности:							
1. Машиностроение и металлообработка	69,0	12,6	0,6	7,6	2,8	2,3	5,1
2. Стройматериалов	71,8	0,3	0,1	15,7	1,4	1,5	9,2
3. Легкая	60,3	11,1	9,6	12,4	1,0	3,1	2,5
4. Пищевая	55,4	12,4	8,1	17,6	3,6	0,9	2,0
5. Прочие	71,2	1,6	5,2	17,7	0,7	1,9	1,7
Количество работников:							
1. До 100 включительно	81,8	2,2	5,1	8,1	1,0	1,0	0,8
2. 101-300 чел.	56,3	16,6	7,1	15,8	1,5	0,9	1,8
3. Свыше 300 чел.	68,3	3,0	4,4	15,2	2,3	2,4	4,5
Прибыльность:							
1. Есть прибыль	68,1	2,7	3,7	15,7	2,2	2,2	5,4
2. Нет прибыли	63,7	11,8	5,8	13,2	1,8	1,7	2,0
Остаток госдоли:							
1. Отсутствует	61,5	11,5	3,3	15,7	2,3	2,0	3,7
2. До 50% включительно	72,7	1,5	6,5	13,9	1,8	1,7	2,0
3. Свыше 50%	66,5	7,3	5,7	13,1	1,8	1,9	3,7
ВСЕГО	66,6	7,3	5,0	14,0	1,9	1,8	3,4

Объяснения к колонкам как в предыдущей таблице.

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Рисунок 4
Структура пассива баланса в 1995 г.

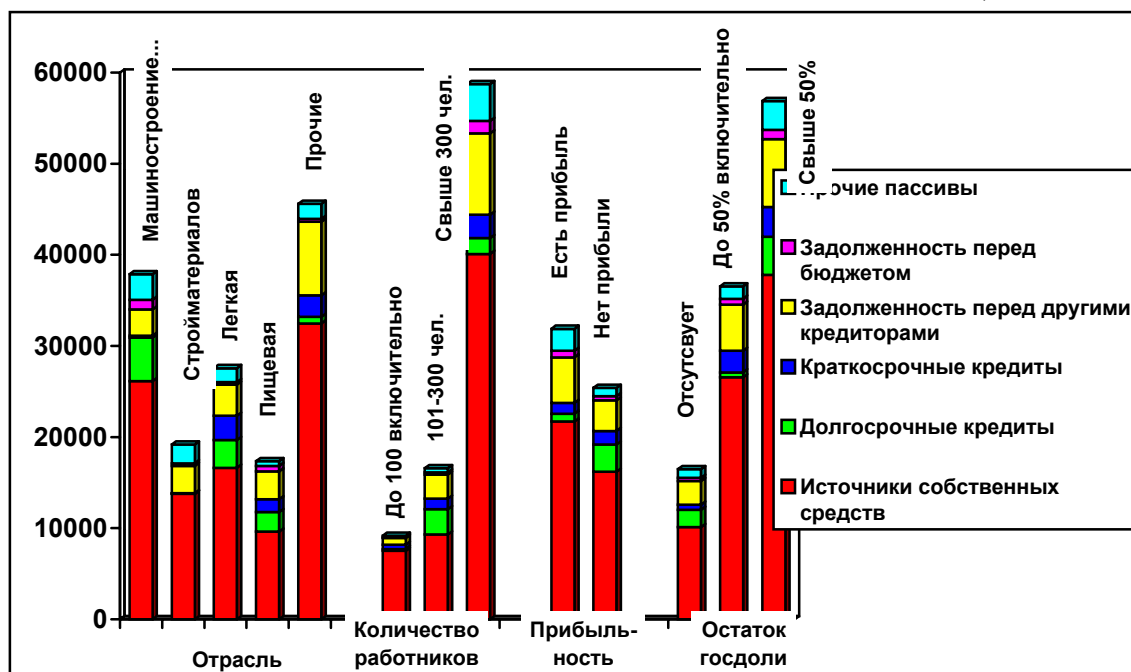
(ТЫС. СОМОВ)



Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Рисунок 5
Структура пассива баланса в 1996 г.

(ТЫС. СОМОВ)



Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

3.8. Неосновная деятельность

О ведении неосновных видов деятельности сообщило лишь 15 предприятий (5,6% от общей численности), причем чаще всего это была торговля (4,8% предприятий). Остальные виды деятельности были представлены единичными предприятиями: 5 предприятий (1,9%) «зарабатывало» в сфере общественного питания, по 3 (1,1%) — в сельском хозяйстве и «общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка», по 2 (0,7%) — в транспортных услугах, строительстве и материально-техническом снабжении и сбыте. 3,3% предприятий указали на другие виды деятельности. Выручка от неосновных видов деятельности для многих из этих предприятий была очень большой, а подчас даже основным источником средств к существованию, превышая выручку от основной деятельности в несколько, а то и несколько десятков раз.

Дополнительной деятельностью занимались прежде всего предприятия, в уставных фондах которых не осталось госдоли, а также крупные предприятия. По отраслям больше всего таких предприятий было в пищевой промышленности (5), а также в машиностроении и металлообработке и легкой промышленности. В остальных отраслях было по одному предприятию, сообщившему о ведении неосновного вида деятельности.

Ряд дополнительных видов деятельности реализовывался также предприятиями в рамках вспомогательных по отношению к основному производству обслуживающих и подсобных хозяйств. Такие подразделения существуют на около 63% предприятий, в 1995 г. на них было занято 9,5% работников. Роль этих подразделений в функционировании предприятий постепенно возрастала. Так, по крайней мере, можно судить по тому, что все большая доля работников оказывалась вовлеченной в эту вспомогательную сферу: в конце 1996 г. их было уже 10,6%. (В целом по промышленности этот показатель остался практически неизменным: 9,4% в 1995 г. и 9,3% в 1996 г.) На основании данных Нацстаткома мы не можем оценить, в какой степени эти подразделения помогают предприятиям «удержаться на плаву», а в какой, быть может, являются для них обузой. Информация, полученная автором на ряде предприятий позволяет утверждать, что роль вспомогательных подразделений иногда бывает очень важной. Существует по крайней мере один пример предприятия, в котором это подразделение осталось единственным, которое еще функционировало и приносило прибыль. Таким образом, обращение к вспомогательной деятельности часто может означать попытку приспособиться к изменяющейся конъюнктуре рынка.

4. Использование трудовых ресурсов

Проблемы, связанные с рабочими местами, трудовыми ресурсами, являются чрезвычайно сложными для руководителей как самих предприятий, так и всей экономики. Особенно остро эти проблемы встают в экономике переходного периода, со свойственными ей спадом производства и ростом безработицы.

Острота этих проблем связана прежде всего с тем, что интересы эффективного производства, интересы работодателей вступают в особо острое противоречие с интересами социальными, интересами широких масс наемных работников. С целью повышения (а чаще — предотвращения или остановки падения) эффективности производства на большинстве предприятий целесообразным является проведение глубокой реструктуризации занятости, приводящим нередко к значительному сокращению штатов. Это, естественно, противоречит интересам наемных работников, которым грозит увольнение. При этом положение безработного в пост-социалистических странах осложняется низкой мобильностью населения (прежде всего из-за сложностей с жильем), невозможностью для многих менять свое место жительства в поисках работы. Все это ведет к росту социальной напряженности, весьма опасной для проводимого курса реформ: разочарованные и измученные «издержками перехода к рынку» широкие слои общества могут на ближайших выборах забаллотировать реформаторов и к власти могут прийти политические группировки, провозглашающие популистские лозунги возврата к «старому, доброму» прошлому.

То же самое относится и к уровню заработков наемных работников. В переходный период, когда средние заработки находятся ниже официального прожиточного минимума, как это имеет место в Кыргызстане²², проблема оплаты труда не сводится лишь к поддержанию или улучшению определенного уровня потребления, а нередко представляет собой проблему выживания. И тут снова интересы эффективности производства вступают в конфликт с интересами тех, для кого зарплата является источником существования, а низкий уровень жизни способствует росту числа противников реформ.

Проблемы занятости и жизненного уровня решаются как на общегосударственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий; и там, и тут идут поиски компромисса между решением экономических задач и смягчением социальных, а нередко и политических проблем. В настоящей работе нас интересует этот нижний уровень, то, как проблемы занятости и заработной платы решаются на промышленных предприятиях Республики, во взаимосвязи с микроэкономическими процессами.

4.1. Занятость

4.1.1. Уровень занятости

Во всем кыргызском промышленном и строительном секторе экономики с 1992 по 1996 год уровень занятости сократился с 414 тыс. чел. до 262 тыс. чел., т. е. почти на 40%.²³ При этом наибольшее падение уровня занятости приходится на начальный период реформ, а во второй половине 90-х годов этот процесс замедлился. По официальным данным Нацстаткома Кыргызстана, в 1996 г., по

²² В 1996 г. минимальный месячный потребительский бюджет на душу трудоспособного населения составлял 632 сома (ок. 37 долл. США), а среднемесячная начисленная заработная плата на предприятиях — 495 сомов (ок. 29 долл.). См. *Кыргызстан в цифрах 1996*, Краткий статистический сборник, Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, Бишкек 1997.

²³ См. *Кыргызстан в цифрах 1996*.

сравнению с 1995 г., количество рабочих мест в этом секторе сократилось всего на 3%.²⁴ Согласно данным Отчетов по труду, присылаемых предприятиями в Нацстатком, в течение 1996 г. (31.12.1996 г. к 31.12.1995 г.) падение уровня занятости на промышленных предприятиях (т. е. без строительства) было более значительным: 8,9%. А на предприятиях, охваченных преобразованиями — еще большим: 13,5%. При этом падение уровня занятости отмечено на более чем 3/4 предприятий (77,7%), на 19,1% предприятий штаты были увеличены и всего лишь на 3,2% — остались без изменений. Снижение средней численности работников, приходящихся на одно предприятие, было в неприватизируемом и приватизируемом секторах промышленности примерно одинаковым — соответственно 12,2% и 11,5%. В таблице 22 представлены данные по средней численности работников анализируемых предприятий в 1995 и 1996 гг.

Из таблицы следует, что самое большое сокращение штатов произошло на предприятиях машиностроения и металлообработки, легкой промышленности, а также на небольших предприятиях (до 100 чел.). С другой стороны, чем выше размер госдоли на предприятии, тем реже его руководители прибегают к увольнениям.

Таблица 22

Средняя численность работников на промышленных предприятиях, охваченных преобразованиями, по состоянию на конец года

Категории предприятий	Средняя численность, чел.		Динамика, 1995 г. = 100
	1995	1996	
Отрасли промышленности:			
1. Машиностроение и металлообработка	385	332	86,2
2. Стройматериалов	189	187	98,9
3. Легкая	633	543	85,8
4. Пищевая	175	163	93,1
5. Прочие	367	321	87,5
Количество работников:			
1. До 100 включительно	72	53	73,6
2. 101-300 чел.	192	176	91,7
3. Свыше 300 чел.	804	719	89,4
Прибыльность:			
1. Есть прибыль	424	372	87,7
2. Нет прибыли	266	234	88,3
Остаток госдоли:			
1. Отсутствует	271	238	87,8
2. До 50% включительно	422	376	89,1
3. Свыше 50%	409	378	92,4
ВСЕГО	321	284	88,5

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Характерно, что экономическое положение предприятия в целом практически не влияет на степень сокращения штатов. Действительно, и на предприятиях

²⁴ См. там же.

промышленности стройматериалов, характеризующихся в среднем самыми хорошими показателями, и на предприятиях пищевой промышленности, финансовые показатели которых наиболее неблагоприятны, снижение уровня занятости было наименьшим. Это, на первый взгляд, противоречит широко распространенной в пост-социалистических странах практике решения задач эффективности прежде всего за счет использования простейших резервов, к которым, несомненно, относится относительный избыток рабочей силы.

4.1.2. Скрытое ограничение занятости

Сходность показателей не означает, однако, того, что руководство убыточных предприятий не использует уровень занятости в качестве одного из инструментов повышения эффективности производства (или, скорее, ограничения убытков). Просто вместо увольнений часто применяются другие, менее «радикальные» меры. Прежде всего это — предоставление неоплачиваемых либо частично оплачиваемых отпусков по инициативе администрации. Эта мера применяется руководством предприятий вместо увольнений, когда оплата труда «лишних» работников ложится слишком тяжелым бременем на финансы предприятий. Она, возможно, менее конфликтна, чем многомесячные задержки выплаты зарплаты и наверняка менее конфликтна и обходится (пока) дешевле, чем увольнения. Работники также, как правило, предпочитают такую форму бездействия увольнению, поскольку она хотя бы формально не разрывает связь с предприятием и всегда остается надежда на возвращение на работу, если дела у фирмы пойдут лучше.

В Нацстаткоме мы получили данные по численности работников, которым были предоставлены такие отпуска в 1995 и 1996 гг. К сожалению, мы не располагаем данными о их длительности. По имеющимся данным, практика отправки в отпуск по инициативе администрации была очень широко распространена: в 1995 г. — на 63% предприятий, в 1996 г. — несколько меньше, на 57% предприятий. Всего в 1995 г. в вынужденных отпусках в промышленности побывало 16 755 человек (20,0% от общего числа занятых на исследуемых предприятиях), в 1996 г. это число возросло до 18 984 человек (22,7% от числа занятых в 1995 г.).

В 1996 г. в половине случаев в отпуска было отправлено не более 20% работников предприятия, а в 1/4 случаев — свыше 50%. Средние показатели доли работников, побывавших в 1995 и 1996 гг. в вынужденных отпусках, представлены в таблице 23.

Из данных, приведенных в таблице, следует, что в разных категориях предприятий ситуация была значительно дифференцирована. Доля работников, отправляемых в вынужденные отпуска, возросла в легкой промышленности (самый быстрый рост) и прочих отраслях; на предприятиях, где работало свыше 100 человек, а также независимо от величины остатка госдоли и того, является предприятие прибыльным или нет. Снижение этой доли отмечалось значительно реже: в промышленности стройматериалов (самое большое снижение), машиностроении и металлообработке, пищевой промышленности и на небольших предприятиях.

В результате к концу 1996 г. самый высокий показатель доли работников, находящихся в вынужденных отпусках, был отмечен в пищевой промышленно-

сти, самый низкий — в прочих отраслях. Интересно, что наличие или отсутствие прибыли все же не было фактором, который бы сильно дифференцировал интересующий нас показатель. Можно лишь отметить, что доля лиц, отправленных в вынужденные отпуска, на убыточных предприятиях росла несколько медленнее, чем на прибыльных. Видно также, что на предприятиях, где доля государства превышает 50%, руководители реже решаются на какие-либо действия в кадровой сфере: они, как оказалось, стараются не только реже увольнять, но и как можно реже отправлять своих работников в вынужденные отпуска, чем на предприятиях, где эта доля меньше 50% или ее вовсе нет.

Таблица 23

Доля работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе администрации, в общем количестве работников данной категории предприятий (в %)

Категории предприятий	1995	1996
Отрасли промышленности:		
1. Машиностроение и металлообработка	26,2	23,9
2. Стройматериалов	25,6	18,1
3. Легкая	17,4	30,4
4. Пищевая	24,8	21,9
5. Прочие	10,5	12,2
Количество работников:		
1. До 100 включительно	26,3	25,4
2. 101-300 чел.	17,5	18,0
3. Свыше 300 чел.	20,0	23,5
Прибыльность:		
1. Есть прибыль	18,6	22,3
2. Нет прибыли	21,3	23,0
Остаток госдоли:		
1. Отсутствует	21,5	23,4
2. До 50% включительно	22,0	25,1
3. Свыше 50%	15,8	19,9
ВСЕГО	20,0	22,7

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Самыми сильными оказались отраслевые различия. Показательно, что в промышленности строительных материалов, характеризующейся по крайней мере формально рядом весьма благоприятных экономических и финансовых показателей, наступило самое большое снижение доли вынужденных отпускников. Самый большой рост доли таких лиц наступил в легкой промышленности, где падение рентабельности также было самым большим. В других отраслях ситуация выглядит менее однозначной. Например, в прочих отраслях темпы падения были более высокими, а уровень показателя, хоть и возрос, был и остался самым низким. В машиностроении и металлообработке при высоких темпах падения рентабельности произошло также сокращение доли вынужденных отпускников.

Сопоставление этого показателя с рядом финансовых коэффициентов также не позволяет сделать заключения о существовании однозначной зависимости

между экономической ситуацией предприятия и склонностью руководителей отправлять работников в вынужденные отпуска. Несомненно, однако, что улучшение положения предприятия сопровождается, как правило, постепенным отказом от использования вынужденных отпусков, а ухудшение положения способствует росту их применения. Нельзя также забывать, что во многих случаях могут иметь место просто многомесячные задержки выплаты зарплаты, о чем мы не знаем. Кроме того, высвобождение средств, ранее предназначавшихся на оплату труда, уже могло привести к улучшению показателей предприятия. Многие также зависят и от выбора тактики руководителями предприятия: любой ценой удерживать людей на рабочих местах или временно сокращать занятость.

4.1.3. Руководители и подчиненные

Нет ничего удивительного в том, что сокращения штатов в неравной степени затронули руководителей и рядовых работников. Прежде всего увольняли этих последних, в результате чего доля руководителей (несмотря на то, что их ряды также поредели) в штате предприятий в течение 1996 г. несколько возросла — с 6,1% до 6,4% (таблица 24). Рост произошел практически по всем категориям предприятий (за исключением тех, в которых государство имело долю, не превышающую 50%). Самый значительный рост (на 7 процентных пунктов) произошел на предприятиях, где доля государства превышала 50% (там же, кстати, на одного человека увеличилось и абсолютное число руководителей, приходящихся на одно предприятие).

Анализ имеющихся данных позволяет прийти к выводу, что рост доли (и абсолютного количества) руководителей может быть связан с различными факторами, в основе которых лежат различные стратегии выживания и выхода из кризиса. С выходом из кризиса, первыми симптомами развития, по всей видимости, связан наблюдаемый процесс в промышленности строительных материалов. В то же время на предприятиях с контрольным пакетом в руках государства мы, скорее всего, имеем дело с определенным «консерватизмом» кадровой политики.

В заключение анализа процессов, происходящих в области занятости, следует остановиться на оценке сути продолжающегося сокращения штатов. Из приведенных данных следует, что чем меньше формальное участие государства в функционировании предприятий (по шкале от не охваченных приватизацией до полностью приватизированных), тем эти сокращения являются более глубокими. Мы считаем, что это — свидетельство незавершенности процессов рационализации использования трудовых ресурсов на предприятиях. На тех из них, где государство сохранило свой контроль, сокращение штатов уже дошло до определенной социальной границы, перейти которую государство не решается, опасаясь, по всей видимости, роста недовольства со всеми вытекающими отсюда последствиями. А это значит, что на многих предприятиях сохраняется нерациональная структура занятости. Обремененное балластом «лишних» рабочих рук, такое предприятие может попросту рухнуть, оставив без работы всех тех, о ком было проявлено столько заботы.

Руководство и владельцы предприятий, перешедших в негосударственные руки, могут позволить себе в меньшей степени опасаться каких-либо глобальных

социальных последствий, в связи с чем легче идут на увольнения персонала и тем самым увеличивают свои шансы на успешное развитие.

4.2. Заработная плата

4.2.1. Средний уровень заработной платы

По данным Нацстаткома КР, средняя заработная плата в Кыргызстане в 1996 г. составляла 494,9 сома в месяц, увеличившись по сравнению с 1995 г. на 34,4%. В промышленном секторе уровень заработков был значительно выше — 743,7 сома (рост на 30,2% по сравнению с предыдущим годом)²⁵. Из Отчетов по труду, заполняемых предприятиями, следует более низкий показатель средне-месячной зарплаты в промышленности — 664,9 сома и более низкие темпы его роста по сравнению с 1995 г. — 24,0%. Вероятно, различия связаны с тем, что Нацстатком может учитывать также премии по итогам работы за год и другие выплаты. Мы же учитывали только средства из фонда заработной платы. В любом случае, средняя зарплата в промышленности несколько превышает официальный прожиточный минимум.

Таблица 24

Средняя численность руководителей и их доля в списочной численности работающих на предприятии

Категории предприятий	Средняя численность руководителей, чел.		Доля руководителей в списочной численности работающих, %	
	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	34,3	30,8	8,9	9,3
2. Стройматериалов	11,4	12,2	6,0	6,5
3. Легкая	27,8	24,6	4,4	4,5
4. Пищевая	8,5	8,4	4,9	5,2
5. Прочие	25,6	24,0	7,0	7,5
Количество работников:				
1. До 100 включительно	4,8	3,8	6,7	7,2
2. 101-300 чел.	11,0	10,3	5,7	5,9
3. Свыше 300 чел.	49,4	46,0	6,1	6,4
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	27,5	25,2	6,5	6,8
2. Нет прибыли	15,2	14,1	5,7	6,0
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	15,2	14,0	5,6	5,9
2. До 50% включительно	27,4	23,6	6,5	6,3
3. Свыше 50%	27,9	28,5	6,8	7,5
ВСЕГО	19,6	18,2	6,1	6,4

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

²⁵ См. там же.

Уровень средних заработков на промышленных предприятиях, охваченных преобразованиями, в 1996 г. был на 24 сома выше, чем по всей промышленности; темпы его роста также были несколько более высокими — 27,2% (таблица 25). Величина зарплаты заметно зависит от экономического состояния предприятия: на предприятиях прибыльных она, как правило, значительно выше, чем на предприятиях, приносящих убытки. Кроме того, самые высокие средние заработки в 1996 г. отмечаются там, где государственная доля собственности превышает 50%, на самых крупных предприятиях и на предприятиях «прочих» отраслей промышленности.

Нетрудно заметить, что все эти категории предприятий имели самые высокие экономические показатели в 1995 г., что дало возможность обеспечить относительно высокий уровень заработков в следующем, 1996 г. Вероятно, в 1997 г. мы будем иметь других «лидеров» — тех, кому удалось вырваться вперед в 1996 г.

Таблица 25

Среднемесячная заработная плата на промышленных предприятиях, охваченных преобразованиями, в 1995 и 1996 гг.

Категории предприятий	Средняя заработная плата, сом.		Динамика, 1995 г. = 100
	1995	1996	
Отрасли промышленности:			
1. Машиностроение и металлообработка	521,5	642,6	123,2
2. Стройматериалов	515,6	688,5	133,5
3. Легкая	582,1	663,0	113,9
4. Пищевая	491,4	661,3	134,6
5. Прочие	568,7	781,7	137,4
Количество работников:			
1. До 100 включительно	394,1	479,3	121,6
2. 101-300 чел.	459,1	599,0	130,5
3. Свыше 300 чел.	587,5	738,9	125,8
Прибыльность:			
1. Есть прибыль	627,7	798,4	127,2
2. Нет прибыли	455,6	575,7	126,4
Остаток госдоли:			
1. Отсутствует	541,5	652,0	120,4
2. До 50% включительно	510,0	639,5	125,4
3. Свыше 50%	556,4	777,6	139,7
ВСЕГО	541,8	689,2	127,2

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Анализ динамики заработков позволяет выявить ее зависимость не только от экономических результатов деятельности предприятий, но и от формы собственности: что чем выше была государственная доля в собственности, тем быстрее росли заработки. По всей видимости, мы являемся свидетелями типичной для бывших соцстран реструктуризации в области заработной платы, выражаю-

щейся в ограничении ее роста²⁶. Так же как и в случае ограничения занятости, руководители предприятий, перешедших в частные руки, менее обременены заботами о социальных последствиях своих решений в области зарплаты, чем их коллеги из предприятий, контролируемых государством.

Следует также обратить внимание на то, что рост среднемесячной заработной платы наблюдался далеко не на всех предприятиях. На 25,4% зарплаты упали (в одном случае даже в 5 раз). Снижение абсолютного уровня среднемесячной зарплаты было, как правило, связано с плохим финансовым состоянием предприятия. Рост зарплаток также был весьма различным: на 37,0% предприятий он не превысил 30%, а на 8% предприятий зарплата выросла за год в 2 и более раз (как правило, с весьма низкого уровня в 1995 г.).

Таблица 26

Среднемесячная заработная плата на руководящих и не руководящих должностях

Категории предприятий	Соотношение зарплаты на руководящих и не руководящих должностях, раз		Среднемесячная заработная плата в 1996 г., сом	
	1995	1996	руководителей	не руководителей
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	1,9	1,7	1027,0	590,7
2. Стройматериалов	2,1	2,1	1365,1	638,1
3. Легкая	2,0	1,9	1204,1	624,4
4. Пищевая	1,7	1,6	1016,7	636,0
5. Прочие	1,9	1,7	1232,5	741,3
Количество работников:				
1. До 100 включительно	1,7	1,7	762,8	452,4
2. 101-300 чел.	2,0	1,9	1058,5	563,1
3. Свыше 300 чел.	1,9	1,7	1212,7	696,3
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	1,8	1,8	1329,1	749,9
2. Нет прибыли	2,0	1,7	930,3	545,3
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	1,9	1,9	1157,6	609,7
2. До 50% включительно	1,6	1,6	950,2	611,0
3. Свыше 50%	2,0	1,6	1185,7	737,9
ВСЕГО	1,9	1,8	1138,9	649,4

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Интересно проследить соотношение средней заработной платы лиц, занимающих руководящие посты на предприятии, и остальных категорий работников. В эпоху социализма в этой сфере, как правило, господствовала уравниловка, в связи с чем зарплата начальника часто была не намного выше, чем у подчиненного. В странах, переходящих к рыночным отношениям, наблюдается в

²⁶ См. *Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej (Опыт реструктуризации и приватизации предприятий в странах Центральной Европы)*, «Zeszyty PBR-CASE», nr 32, Warszawa, 26 września 1997, s. 37.

связи с этим рост дифференциации заработков руководящих и не руководящих кадров. В результате заработная плата руководителей очень часто становится в несколько раз выше, чем у подчиненных²⁷. На промышленных предприятиях Кыргызстана, охваченных преобразованиями, такое явление пока, как правило, не наблюдается. Более того, по сравнению с 1995 г., в 1996 г. разрыв между заработками руководителей и прочих работников даже несколько сократился — с 1,9 раза до 1,8 раза (таблица 26). При этом характерно, что этот разрыв сокращался прежде всего на предприятиях тех категорий, где наблюдалось ухудшение экономических показателей и оставался неизменным там, где, как правило, экономические показатели улучшились. Если принять, что имеющиеся у нас данные являются достоверными, то создается впечатление, что руководители предприятий заботятся о повышении зарплаты своих подчиненных более, чем своей собственной.

4.2.2. Выплаты в натуральной форме

Переходный период в ряде стран бывшего СССР, с характерным для него кризисом сбыта и объективными и субъективными препятствиями на пути реструктуризации производства, породил одно весьма специфическое явление. На многих предприятиях, продукция которых не пользуется спросом (во всяком случае, по назначенной цене), зарплата, полностью или частично, выплачивается «в натуре», т. е. произведенной продукцией. Таким образом руководство этих предприятий перекладывает на своих подчиненных заботы по сбыту неходовых изделий. Естественно, такое поведение далеко от рыночного. Однако социалистические предприятия настолько не гибки, настолько «тяжелы на подъем», что по объективным и субъективным причинам оказываются неспособными подстраиваться под требования рынка и продолжают поддерживать производство нерентабельной, не пользующейся спросом продукции. Работники этих предприятий также, по всей видимости, предпочитают безработице работу на предприятии, где зарплату платят чайниками, хрустальными вазами и т. п. (и даже, как показал опыт одного оружейного завода в Ижевске, газовыми пистолетами²⁸).

Не обошла стороной эта проблема и кыргызские промышленные предприятия. В целом по промышленности в 1996 г. выплата части зарплаты в натуральной форме практиковалась на 25,2% предприятий, а на 10,6% предприятий более 25% зарплаты выплачивалось таким методом. В секторе промышленности, охваченном преобразованиями, ситуация выглядит еще менее благоприятной: выплаты «в натуре» производились на 30,5% предприятий, причем на 13,7% предприятий они составляли свыше 25% всех выплат. А на одном предприятии выплаты в натуральной форме достигли 95,3% фонда заработной платы. В среднем по приватизируемому и приватизированному сектору промышленности такие выплаты составили 4,7%.

Динамика этого явления противоречива. С одной стороны, по сравнению с 1995 г., в 1996 г. несколько сократилось число предприятий, использующих вы-

²⁷ Например, в Польше — в 4 раза и более. См. P. Kozarzewski *Description of the sample: companies and respondents in: Polish employee-owned companies...*

²⁸ Информация ОПТ.

платы «в натуре». С другой стороны, на этих предприятиях средняя доля выплат в натуральной форме несколько возросла — с 8,8% до 10,0%. Весьма показательными представляются результаты анализа степени распространенности таких выплат по отдельным категориям предприятий (таблица 27).

Из данных, содержащихся в таблице, следует, что удельный вес предприятий, практикующих выплаты в натуральной форме и его динамика в значительной мере взаимосвязаны с экономическими результатами деятельности отдельных категорий предприятий — также в статическом и динамическом плане. Так, категории, характеризующиеся худшими экономическими показателями и более благоприятной динамикой, как правило, имеют тенденцию к увеличению доли натуральных выплат. Неблагоприятная динамика экономических показателей идет, как правило, в паре со снижением доли таких выплат. Весьма характерен пример предприятий, приносящих и не приносящих прибыль: первые значительно чаще (и при этом все чаще), чем вторые, прибегают к выплатам в натуральной форме. В то же время на убыточных предприятиях все реже используется такая форма выплат.

Таблица 27

Предприятия, практикующие выплату зарплаты в денежной и натуральной форме
(в %)

Категории предприятий	Только в денежной форме		В денежной и натуральной форме	
	1995	1996	1995	1996
Отрасли промышленности:				
1. Машиностроение и металлообработка	68,1	68,1	31,9	31,9
2. Стройматериалов	73,5	81,8	26,5	18,2
3. Легкая	56,4	65,0	43,6	35,0
4. Пищевая	70,0	64,4	30,0	35,6
5. Прочие	71,7	76,1	28,3	23,9
Количество работников:				
1. До 100 включительно	73,3	75,2	26,7	24,8
2. 101-300 чел.	66,2	64,9	33,8	35,1
3. Свыше 300 чел.	63,0	65,8	37,0	34,2
Прибыльность:				
1. Есть прибыль	63,4	61,1	36,6	38,9
2. Нет прибыли	70,8	74,4	29,2	25,6
Остаток госдоли:				
1. Отсутствует	69,5	68,9	30,5	31,1
2. До 50% включительно	63,6	59,4	36,4	40,6
3. Свыше 50%	67,9	77,2	32,1	22,8
ВСЕГО	68,4	69,5	31,6	30,5

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Как нам кажется, мы имеем дело со сложным взаимодействием различных факторов. Во-первых, предприятия, которые стремятся выйти из кризиса «рыночным путем» и это им начинает удаваться (о чем свидетельствует рост экономических показателей), все чаще отказываются от выдачи зарплаты «в натуре» (пример промышленности стройматериалов). Во-вторых, предприятия, управле-

мые по старинке, однако по каким-либо причинам по-прежнему приносящие прибыль, могут использовать выплаты в натуральной форме для поддержания экономических показателей на «благополучном» уровне. Дело в том, что если бы предприятие не выплатило своим работникам зарплату «в натуре», его продукция не была бы продана и, следовательно, прибыль была бы намного ниже или бы ее не было совсем. Можно, конечно, попытаться сделать то, что вынуждены делать «отоваренные» таким образом работники: продать эту продукцию дешевле. Но и в этом случае выручка предприятия будет значительно меньше. В-третьих, наконец, совсем плохо функционирующие, убыточные предприятия начинают отказываться от таких выплат в связи с глубоким падением производства. Попросту становится нечем выдавать зарплату.

4.2.3. Заработная плата и себестоимость

Заработная плата является одной из наиболее значимой позиций издержек производства. В целом по промышленности фонд заработной платы составлял 12,7% себестоимости реализованной продукции. На фоне общего роста себестоимости, доля расходов на заработную плату снижается (в 1995 г. она составляла 14,3%). На промышленных предприятиях, охваченных преобразованиями, доля фонда заработной платы в себестоимости реализованной продукции в 1996 г. была ощутимо выше: 16,9%.

Таблица 28

Доля фонда заработной платы в себестоимости реализованной продукции
(в %)

Категории предприятий	1995	1996
Отрасли промышленности:		
1. Машиностроение и металлообработка	26,6	26,8
2. Стройматериалов	17,4	14,6
3. Легкая	19,4	16,0
4. Пищевая	13,1	14,2
5. Прочие	16,8	16,4
Количество работников:		
1. До 100 включительно	23,1	18,7
2. 101-300 чел.	17,1	15,4
3. Свыше 300 чел.	17,4	16,6
Прибыльность:		
1. Есть прибыль	16,6	15,4
2. Нет прибыли	20,5	19,3
Остаток госдоли:		
1. Отсутствует	18,8	17,0
2. До 50% включительно	16,9	15,1
3. Свыше 50%	17,2	17,5
ВСЕГО	18,0	16,9

Источник: расчеты автора на основании данных Фонда государственного имущества и Национального статистического комитета Кыргызской Республики.

Средний уровень этого показателя можно признать вполне удовлетворительным, т. е. не слишком высоким. То, что он оказался выше, чем в целом по промышленности, связано в основном с тем, что не охвачены преобразованиями

прежде всего фондо- и материалоемкие производства в металлургии, машиностроении, горнодобывающей промышленности и т. п. Важно, что в охваченном преобразованиями секторе доля зарплаты в себестоимости также сократилась (с 18,0% в 1995 г.) (таблица 28). Хотя как раз в фондоемких машиностроении и металлообработке и без того высокая доля фонда заработной платы в 1996 г. даже несколько увеличилась. Величина рассматриваемого показателя значительно колебалась на отдельных предприятиях. На 60% предприятий он не превышал 25%, но были и такие предприятия, на которых он превысил 80%.

Как правило, рассматриваемый показатель был выше у тех категорий предприятий, где наблюдались наиболее неблагоприятные финансовые показатели и рос там, где наблюдалась тенденция к более быстрому, чем в целом по сектору, их ухудшению положения. Однако и снижение уровня расходов на оплату труда не обязательно сопровождалось улучшением экономических показателей: в условиях быстрого роста себестоимости (опережающего динамику выручки от реализации — см. раздел 3.1) рост фонда заработной платы может по разным причинам «отставать» от роста стоимости других ее элементов. Например, на зарплату может просто не оставаться средств.

В заключение следует констатировать, что на большинстве предприятий все еще не выработаны эффективные стратегии управления уровнем заработной платы. Как правило, руководители предприятий, особенно контролируемых государством, устанавливают уровень зарплаток либо без учета долгосрочных экономических возможностей предприятия, либо руководствуясь «остаточным принципом». Дело в том, что им все время приходится маневрировать между необходимостью обеспечить своим работникам зарплаты, которые позволяли бы хоть как-то выжить, и необходимостью направлять средства в производство, на выплату обязательств и т. п. Весьма часто руководители ищут разрешения этой дилеммы в «уходе» от рыночных отношений, применяя натуральные формы оплаты труда. Отрадным является, однако, появление предприятий, на которых рост уровня оплаты труда связан с улучшением результатов экономической деятельности, а размеры фонда заработной платы не угрожают «раздуванием» себестоимости.

5. Заключение

В настоящее время еще рано говорить о том, что приватизация промышленного сектора Кыргызской Республики близка к завершению. Преобразованиями охвачено немногим более половины предприятий, и хотя 70% предприятий этой группы можно считать полностью приватизированными, преобладающая часть фондов по-прежнему остается под контролем государства, а в ряде базовых отраслей промышленности можно говорить о том, что приватизация практически только начинается.

Анализ экономического положения и финансовых показателей промышленных предприятий, представленный в настоящей работе, позволяет подтвердить факт, что ситуация в кыргызской промышленности, в том числе на пред-

приятных, охваченных преобразованиями, остается сложной и неоднозначной. Описанные в настоящей работе явления и процессы носят чрезвычайно дифференцированный характер. Различные категории промышленных предприятий (классифицированные по отраслевому признаку, размерам, прибыльности и величине госдоли), значительно отличаются друг от друга по достигнутым финансовым показателям и тенденциям изменения экономического положения.

С одной стороны, мы являемся свидетелями ухудшения экономических результатов деятельности всего сектора. Даже по тем категориям и отраслям, где были отмечены неплохие показатели, либо даже наблюдался рост, ситуация остается мало благоприятной. Например, предприятия промышленности строительных материалов, добиваясь в целом самой высокой динамики основных показателей, используют в основном простые резервы и текущую конъюнктуру, допустив высокую степень декапитализации основных средств и практически полностью отказавшись от кредитов и займов.

Практически во всех отраслях себестоимость растет быстрее, чем валовой доход, что приводит к снижению объемов прибыли и ухудшению рентабельности предприятий. Увеличивается число убыточных предприятий, которых к концу 1996 г. насчитывается уже свыше 60%. Правда, при этом почти все категории приватизируемых и приватизированных промышленных предприятий по-прежнему рентабельны. Ухудшаются и показатели деловой активности предприятий, эффективность использования имеющихся средств и ресурсов, происходит декапитализация основных средств.

Велика задолженность предприятий, как кредиторская, так и дебиторская, в том числе просроченная, являющаяся прежде всего результатом кризиса неплатежей между предприятиями. Задолженность перед другими субъектами имеет значительно меньший удельный вес. В своей деятельности предприятия рассчитывают в основном на собственные средства, подавляющее их большинство по различным причинам не пользуется банковскими кредитами. А те средства, которые имеются на предприятиях, используются, как правило «традиционным» способом — основная часть идет на поддержание уровня производства и на широко понимаемые социальные цели, а на развитие средств практически не остается.

С другой стороны, видны усилия многих предприятий по адаптации к нынешним условиям, улучшению своего финансового положения, что нашло свое отражение прежде всего в улучшении показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятий, хотя достигнутые показатели по-прежнему весьма далеки от оптимальных, а подчас свидетельствуют о по-прежнему глубоко кризисном состоянии предприятий. Предприятия также улучшают эффективность использования денежных средств и готовой продукции, снижают свою задолженность перед бюджетом. Можно, однако, предположить, что зачастую за благоприятными показателями кроется нехватка привлеченных средств. А нехватка средств отражается на финансовой устойчивости предприятий, их возможностях развития, склоняет к «проеданию» фондов.

Характерным является некоторое (как правило, относительное) улучшение показателей убыточных предприятий на фоне ухудшения показателей прибыльных предприятий. Создается впечатление, что последние проявляют меньше активности в поисках выхода из кризисной ситуации. Начинает также вырисовы-

ваться дифференциация предприятий по величине, когда небольшие предприятия функционируют лучше, быстрее выходят из кризиса, чем более крупные.

Зачастую адаптация предприятий означает, однако, не столько выход из кризиса, сколько приспособление к кризисной ситуации. Ряд предприятий занялся побочными видами хозяйственной деятельности, которые нередко оказываются значительно более прибыльными, чем основное производство; широко распространена практика отправки работников в вынужденные отпуска без сохранения содержания; очень часто заработная плата выплачивается «в натуре»; многие предприятия, по видимому, совершенно сознательно отказываются от привлечения средств из внешних источников.

У нас нет данных, которые бы свидетельствовали о том, что на относительно лучше функционирующих предприятиях проводились какие-либо революционные перемены. По всей видимости, подавляющее большинство руководителей предприятий продолжает мыслить и действовать по старинке, пытаясь использовать только те возможности, которые «лежат на поверхности».

Довольно заметны, хотя также не всегда однозначны, различия между предприятиями в зависимости от остатка госдоли в их уставных фондах. Предприятия, полностью перешедшие в частные руки, характеризуются лучшей динамикой показателей, чем те, у которых сохранилась часть государственной собственности. Это является следствием более активно проводимой реструктуризации, в частности, в области производства, финансов, рационализации занятости и ограничения роста заработной платы, хотя очень часто эта активность и принимает нерыночные формы (упоминавшееся выше приспособление к кризису). Самые неблагоприятные показатели, как правило, у тех предприятий, государственная доля собственности в которых есть, однако не превышает 50%. Однако это не означает, что более высокая госдоля способствует эффективности производства. Просто на остаток госдоли этих предприятий не нашлось покупателя из-за их низкой привлекательности, плохого экономического состояния.

На функционирование предприятий, реструктуризацию, ее направления, глубину и эффективность, большое влияние оказывает «субъективный фактор» — качество управления предприятиями, специфика целеполагания их руководителей, заметно зависящий от глубины трансформации собственности. Даже без проведения специализированных обследований руководящего звена можно утверждать, что на предприятиях, где уровень госдоли высок, руководители менее активны, более «социально ориентированы» и больше заботятся о сиюминутных интересах работников, чем о долгосрочных перспективах развития, чем руководители предприятий, в большей части или полностью перешедших в частные руки.

Значение «субъективного фактора», деятельности руководящего звена предприятий огромно. Необходимо констатировать, что ситуация на промышленных предприятиях зависит не только от состояния народного хозяйства в целом и макрорегулирования, но и от качества управления этими предприятиями на микроэкономическом уровне. Не раз при этом было доказано, что частная собственность способствует совершенствованию процессов принятия решений на предприятиях. Поэтому высокие темпы приватизации и разумная программа,

направленная на формирование эффективного собственника, должны стать одними из главных факторов коренного улучшения функционирования как отдельных предприятий, так и всей экономики.