

## К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

На всем протяжении периода, начиная с 70-х годов XX века, когда мир заговорил о приватизации в современном ее понимании, происходил поиск эффективного использования собственности.

В основе российской концепции приватизации лежало в общем-то тривиальное предположение - получившая конкретного хозяина (собственника) собственность под его управлением будет работать более эффективно, то есть, даст большую отдачу, и, приумножая капитал собственника, будет приносить и больший доход государству. Таким образом, ставка делалась на то, что собственник в своем стремлении реализовать свой основной интерес - приумножение собственности, заставит собственность работать эффективно. Однако это положение не сразу стало главным (это одна из “особенностей” российского перехода к рыночной экономике). Так, в первой Программе приватизации 1992 г. главная (на наш взгляд) цель - повышение эффективности российской экономики в целом и деятельности предприятий - стояла на втором месте, в Программе 1994 г. она переместилась на пятое место и только в последующей программе она занимает первое место. Отсюда вытекает тот факт, что авторы первых программ приватизации надеялись на автоматическое повышение эффективности при разгосударствлении собственности. Специально созданные комитеты по управлению имуществом заботились лишь о том, чтобы необходимые для принятия решений о приватизации промышленного объекта документы были составлены согласно Временным методическим указаниям и особое значение придавалось определению цены предприятия, то есть заполнению так называемой формы 9. Однако, на начальных и последующих за ним этапах никакого автоматического массового повышения эффективности работы приватизированных предприятий не произошло.

Нестеров В. П. [1] в своей короткой, но интересной статье пишет: “Для собственника понятия “эффективно использовать собственность” и “заставить собственность работать” вовсе не являются синонимами. Собственники, занимающиеся инвестициями своего капитала, как правило, не ограничивают себя конкретным видом бизнеса и тем более не связывают свои интересы с интересами отдельного предприятия. Для них важна лишь должная отдача от использования капитала. Точно так же для собственника не имеет значения, используются ли его деньги для производства новых товаров или нет. И уж вовсе не волнует его вопрос о том, способствуют ли его деньги подъему экономики в целом”. Эта посылка подтверждается ходом использования результатов приватизации.

Так, на ранних этапах приватизации, когда по заниженным ценам предприятия передавались в частную собственность, собственники, особенно крупных предприятий, снимали, по словам Нестерова, первый слой прибыли (причем весьма значительной), независимо от того приносило ли доход предприятие или нет.

Когда стали меняться внешние условия, собственники крупных предприятий, не помышляя об эффективности их деятельности, пошли по простому пути: стали извлекать прибыль “второго уровня”, сдавая помещения в производственных и административных зданиях в аренду, открывая на территории предприятий автостоянки или вещевые рынки и т.д. Пока эти процессы довольно широко развиты и по сей день.

По словам Нестерова извлечение прибыли из собственности, использующейся по прямому ее назначению “наступит тогда, когда получение прибыли двумя предыдущими способами станет по каким-либо причинам невозможным”. Если единственным источником

получения прибыли станет работающая собственность, тогда понятие “эффективное использование собственности” будет адекватно тому, насколько эффективно она работает.

Поэтому, хотя с начала российской приватизации прошло восемь лет, но поиск эффективного собственника в России продолжается по сей день. Восемь лет это достаточно большой срок для того, чтобы предположить, что в стране произошло постприватизационное перераспределение собственности и это каким-то образом повлияло на экономику.

Считается, что постприватизационное перераспределение собственности является нормальным и эффективным механизмом корпоративного управления и контроля, если итогом такого перераспределения становится эффективность предприятия и экономический рост в рамках национальной экономики.

Немногочисленные исследования проблем эффективности собственности, проводимые в течение пяти последних лет отечественными исследователями, в основном направлены на оценку приватизационных процессов на микроуровне и пытаются обнаружить и подтвердить существование различий производственных результатов деятельности предприятий до и после приватизации, а также предприятий с разной структурой собственности.

Так, В 1996 г. Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский центр" [2] провел сравнительное исследование финансово-экономических интегральных показателей эффективности государственных и приватизированных предприятий промышленности по отраслям.

Было рассмотрено 2438 предприятий на базе Регистра Госкомстата РФ, в том числе: 575 государственных предприятий, 596 приватизированных предприятий с долей государства более 25% и 1267 приватизированных предприятий с долей государства менее 25%.

Эти исследования показали, что по большинству рассматриваемых отраслей наиболее эффективными по значению интегрального финансово-экономического показателя, рассчитанного на базе показателей производительности труда, рентабельности продукции, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств, коэффициентов автономии, маневренности, обеспеченности собственными оборотными средствами и текущей ликвидности, оказались приватизированные предприятия с долей государства в структуре собственности менее 25%.

Кроме того, исследователи "Леонтьевского центра" сравнивали деятельность приватизированных предприятий в зависимости от срока и варианта приватизации. Сравнение по срокам позволило сделать важный вывод: по всем показателям экономической эффективности прослеживается явное преимущество тех предприятий, которые были приватизированы ранее других. Наибольшее значение интегрального финансово-экономического показателя в 1996 г. имели предприятия, приватизированные по второму варианту.

Исследования "Леонтьевского центра", к сожалению, начинают устаревать, так как относятся к середине бурных процессов приватизации. Более продвинутыми исследованиями такого характера последнего времени являются исследования группы уральских экономистов.[3], которые провели анализ результатов приватизации предприятий Свердловской области. Известно, что этот регион относится к одному из промышленно-развитых в стране и, поэтому выводы этих исследователей отображают общую картину по промышленности в целом. Ими, с помощью специально разработанной методики, были рассмотрены результаты деятельности до и после приватизации 22 крупных промышленных предприятий региона. Исследования позволили сделать ряд принципиальных выводов во многом отличающихся от выводов других исследователей как отечественных, так и зарубежных.

В частности, анализируя результаты по вариантам приватизации авторы делают основной вывод исследования, заключающийся в следующем: "приватизация промышленных предприятий сама по себе "в среднем" не дает каких-либо улучшений в их

деятельности, кроме затрат на рубль реализации и в некоторой степени производительности труда". Не удалось, по словам авторов, "найти постоянного во времени эффекта приватизации, линейной постприватизационной тенденции увеличения (снижения) или нелинейных (сдвинутых во времени) воздействий приватизации на все другие показатели деятельности". В частности, в работе не были подтверждены выводы исследования Леонтьевского центра по поводу того, что если государство владеет менее 25% обыкновенных акций, то предприятие более эффективно. Не подтверждается и, выдвигаемая многими исследователями, гипотеза о том, что приватизация оказывает положительное влияние на способность предприятия осуществлять рост реализации продукции.

В ряду исследований проблем сравнительной эффективности той или иной структуры собственности наиболее интересна работа, проведенная в 1997 г группой отечественных экономистов [4]. Основной идеей этого исследования, являлось определение зависимости результатов деятельности предприятий от структуры собственности, в частности, от типа доминирующего собственника.

Различные структуры собственности в этой работе представлены группами предприятий с доминированием менеджеров (МП), работников (РП), финансовых (ФП) и не финансовых аутсайдеров (НП).

По принятой в этой работе методологии предприятие определялось как инсайдерское, если суммарная доля акций, принадлежащая менеджерам и работникам, была не меньше, чем доля аутсайдеров и государства. Если при этом пакет, находившийся в собственности менеджеров, не уступал по величине пакету, находившемуся в собственности работников, такое предприятие относилось к группе с доминированием менеджеров (МП), в противном случае - к группе с доминированием работников (РП).

В число внешних (негосударственных) держателей акций, в исследовании [4], были включены: частные лица, не работающие на данном предприятии; банки; инвестиционные фонды; другие предприятия (прежде всего смежники); холдинговые компании; иностранные инвесторы. К финансовым аутсайдерам были отнесены банки, инвестиционные фонды, холдинги и иностранные инвесторы, к нефинансовым - физические лица и другие предприятия.

В работе проводится сравнительный анализ по указанным группам предприятий следующих показателей.

### Показатели текущего использования ресурсов.

В 1997 г. в загрузке производственных мощностей между предприятиями, различавшимися по типу доминирующей собственности, наблюдались значительные расхождения. Для МП был характерен самый высокий уровень загрузки мощностей, в то время как для НП - самый низкий. Разрыв был достаточно велик - 18 процентных пунктов.

Столь же впечатляющей была разница между ними в загрузке рабочей силы - 14 процентных пунктов. Интересно отметить, что по уровню загрузки рабочей силы РП были не худшими. Что же касается ФП, то у них показатели загрузки на 4-6 процентных пунктов ниже, чем у МП, но выше, чем в двух других группах.

### По наполненности портфеля заказов различия были еще глубже.

Здесь лидерство МП было намного заметнее. Их портфель заказов был на 15 процентных пунктов полнее, чем у ФП, на 26 - чем у РП и на 29 процентных пунктов - чем у НП. Отсюда авторы [4] заключают, что по эффективности текущего использования ресурсов на первом месте находились МП, на втором - ФП, на третьем - РП и на последнем НП

### Инвестиционная активность.

При доминировании менеджеров сокращение инвестиций происходит значительно медленнее, чем в случае доминирования работников. Если в группе МП годовое снижение реального объема инвестиций составило 47%, то в группе РП - 76%. Еще больше оно было у

НП - 84%, тогда как у ФП объем инвестиций упал на 69%. Анализ структуры инвестиций также выявил значимые различия. ФП направляли 43% всех вложений на расширение производственных мощностей, НП - 19%, МП- 25%. Это может означать, хотя и не обязательно, что ФП реконструируют предприятия, закупают новую технику и технологии. Анализ данных показывает, что около 90% общего объема инвестиций ФП вкладывали в оборудование, тогда как все остальные в здания и сооружения.

Как определяют специалисты (4,5) итогом приватизации в России, стала в большинстве случаев значительная дисперсия собственности. При этом инсайдерская модель могла быть реализована и официально, и спонтанно в ходе массовой модели. Чем выше степень вовлеченности инсайдеров в приватизацию, тем выше и первоначальная дисперсия и аморфность собственности. Поэтому для России пока нет прямой связи между сложившейся структурой собственности и эффективностью корпоративного управления. Это означает, что "с первой попытки" поиск "реальных ответственных собственников" не удался.

Формирующаяся модель пока заметно не влияет на эффективность приватизированных предприятий. Хотя большая часть пакетов акций сконцентрирована у относительно крупных институциональных держателей, она не предназначена на данном этапе для долгосрочного управления и контроля над предприятием, и, следовательно, не является стимулом для долгосрочных инвестиций, связанных с реконструкцией и развитием предприятий.

Рассмотрим результаты деятельности конкретных предприятий с различной структурой собственности и попытаемся оценить эффективность использования собственности на них. В качестве примера в статье исследуются предприятия, производящие "промежуточную" продукцию или, назовем их условно, предприятия - спутники. Такими предприятиями, например, в черной металлургии являются предприятия горно-рудной промышленности, поставляющих руду или флюсы для металлургических заводов.

Естественно, что в любой крупной отрасли промышленности существует вертикальная организация основного технологического процесса, при которой предприятия отрасли делятся на поставщиков промежуточной продукции (комплектующих изделий) и производителей "готовой" (в рамках данной отрасли) продукции. На транспорте примером такого деления предприятий является наличие предприятий по ремонту подвижного состава (промежуточная продукция) и территориальных железных дорог, осуществляющих "готовые" услуги. Выбор таких предприятий вызван тем, что, на наш взгляд, именно для "промежуточных" предприятий проблема выбора эффективной модели собственности стоит наиболее остро.

Известно что, производственная деятельность предприятия зависит от влияния внешних и внутренних условий. И те и другие могут быть общими для совокупности (отрасли) однородных предприятий. Рассмотрим некоторые из них для горнорудной отрасли (или подотрасли металлургической промышленности в привычном понимании отраслевой дифференциации отечественной промышленности).

1) В значительной степени показатели деятельности горнорудных предприятий влияют на конкурентоспособность отечественной металлопродукции на внутреннем и внешнем рынках. В большинстве случаев затраты на добычу и подготовку металлургического сырья на российских месторождениях в силу природных условий, особенно расположенных в Сибири, в 1.5-2.0 раза выше, чем на аналогичных предприятиях ведущих рудодобывающих стран, формирующих мировые цены на металлопродукцию - Австралии, Бразилии, США, Канады,

В этих странах коэффициент вскрыши ниже в 4 раза, а содержание железа в 1.7 раза выше, чем в России. Кроме того, мощности отечественных горнорудных предприятий постоянно выбывают без компенсации их вскрытием запасов руд и проведением горноподготовительных работ из-за недостатка необходимых финансовых средств.

За последние семь лет мощности по производству товарной руды выбыли в размере трех железорудных комбинатов средней величины [6]. Известно, что по мере истощения запасов, ухудшения горногеологических условий добычи эффективность эксплуатации месторождений резко снижается, что приводит к постоянному росту затрат на производство металлопродукции.

2) Начиная с 1991 г. стали постоянно снижаться объемы капиталовложений в черную металлургию, в том числе горнорудную подотрасль, что не замедлило сказаться на динамике производства.

3) В последние годы негативно влияла на производство действующая налоговая система, не учитывающая специфику отдельных подотраслей металлургической промышленности.

Так, по расчетам специалистов [6] налоги на горнорудных предприятиях по отношению к добавленной стоимости составляли 60%, в то время как на металлургических - 50% (для сравнения - в машиностроении они составляли только 35%, а в среднем по всей промышленности 35-40%). То есть, налоговая нагрузка на горнорудные предприятия в 1.8 раза выше, чем на промышленность в целом. Значительную долю в налогообложении горнорудных предприятий занимает налог на имущество.

Отличительной особенностью черной металлургии в целом и горнорудной подотрасли, в частности, является то, что значительная часть имущества падает на основные фонды, многие виды которых в горнорудной подотрасли неликвидны. Однако ставка налога на имущество одинакова для всех производств. Кроме того, для горнорудных предприятий наиболее значимы отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и налог на право пользования недрами, которые сами по себе были высоки и не учитывали сроки эксплуатации месторождений и горногеологические условия.

4) К середине 1998 года большинство предприятий горнорудной подотрасли, независимо от форм собственности были убыточны, размер задолженности перед поставщиками превышал полугодовой объем выпуска продукции.

5) Функционирование горнорудных предприятий целиком зависит от деятельности металлургических комбинатов, доходность или убытки которых являются следствием зачастую необоснованной доходности или убыточности сопряженных отраслей (потребителей металлопродукции).

6) Развитие отечественной черной металлургии и, в том числе и горнорудной ее подотрасли в году реформ не имеет аналогов в мире. Она, по существу, лишена государственной поддержки, практически оторвана от российского рынка, работает в условиях сокращения сырьевых ресурсов, не имеет средств для модернизации производства и устойчивого рынка сбыта.

Рассмотрим деятельность двух горнорудных предприятий с различной структурой собственности. Одно из них, ОАО "Гурьевское рудоуправление", является аутсайдерским предприятием с нефинансовым аутсайдером (Западно-Сибирский металлургический комбинат), второе – ОАО "Шерегешское рудоуправление" - инсайдерское предприятие с доминирующей собственностью менеджеров.

Здесь мы заметим, что деятельность этих предприятий сравнивается между собой для выявления различий по достаточно широкому кругу показателей не для выяснения преимуществ одного над другим (по сути дела они не сравнимы по ряду параметров), а лишь для того, чтобы больше показать схожесть их состояния. И то и другое целиком зависят от деятельности металлургических комбинатов Кузбасса (по данным за 1997 год, в котором оба предприятия входили в состав ОАО "Сибруда", почти 93% основной продукции потреблялось КМК и ЗСМК). Известно, что события августа 1998 г. в подавляющем большинстве случаев привели к повальному ухудшению финансово-экономических показателей деятельности отечественных приватизированных предприятий.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Конечно, "промежуточные" предприятия различных отраслей по разному подверглись воздействию августовского кризиса, но с большой долей приближения можно сказать, что 1998 г как бы уравнивал шансы предприятий. Поэтому вызывает интерес анализ функционирования таких предприятий с точки зрения влияния структуры собственности на конечные результаты их хозяйственной деятельности.

Мы понимаем, что для корректного анализа и обоснованных выводов необходимо рассмотрение достаточно большого числа предприятий всех существующих форм собственности даже в рамках одной отрасли, не говоря уже об однородности и сопоставимости предприятий. Последнее принципиально важно при сравнительном анализе. Но эти проблемы темы другой работы.

• **ОАО "Гурьевское рудоуправление"** (Кемеровская область) было зарегистрировано как открытое акционерное общество в 1996 г., до 1997 г. оно входило в состав ОАО "Сибруда".

Основной вид деятельности этого предприятия связан с добычей руд черных металлов, известнякового и гипсового камня, а также с производством известняковой и доломитовой муки. Около 60% основной продукции потребляется на Западно-Сибирском металлургическом комбинате в виде флюсов. В последние годы предприятие добывает и перерабатывает известняк, из общей добычи которого в 1999 г. почти 62 % было отгружено потребителям как флюсовый (марок И1 и И2). Остальная известняковая продукция идет как строительный известняк широкому кругу потребителей.

Возможность производить строительный известняк заметно снижает зависимость рудоуправление от головного предприятия. Особенностью данного аутсайдерского предприятия является ценовая зависимость по специализированной продукции от политики Западно-Сибирского комбината. Такая зависимость достаточно заметно влияет на общую эффективность деятельности рудоуправления.

• **ОАО "Шерегешское рудоуправление"** (Кемеровская область) также было зарегистрировано как акционерное общество в 1996 г. В реестре общества числятся 801 акционер. Оно также входило до 1996 г в состав ОАО "Сибруда".

Основной вид деятельности предприятия – добыча железной руды подземным способом и ее обогащение. Производство концентрата составлял 93% от общего объема реализованной продукции в 1999 г. В подтверждение того, что предприятие в значительной степени зависит от основного потребителя его продукции говорит тот факт, что из-за банкротства ОАО "КМК" и АОЗТ "Элита МТМ" рудоуправление потеряло в 1999 г. свыше 22 млн. руб.

Сначала мы сравним результаты деятельности рассматриваемых рудоуправлений по составу показателей, характеризующих следующие разделы:

- Общая результативность работы предприятия.
- Экономичность достижения главных целей предприятия.
- Производственная политика предприятия.
- Инвестиционная политика предприятия.
- Финансовая политика предприятия.

Представим эти результаты в таблице 1:

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Таблица 1

**Показатели деятельности рудоуправлений в 1999 г**

№ п.п	Показатели	Ед. измерения	Гурьевское РУ	Шерегешское РУ
1	2	3	4	5
<b>Общая результативность</b>				
1.	объем реализации продукции	тыс. руб.	126007	265463
2.	объем балансовой прибыли	"-"	14455	34791
3.	объем добавленной стоимости	"-"	46748	97058
4.	налоговый "пресс"	"-"	127671	79283
5.	численность работающих	чел.	1158	2082
6.	эффект для коллектива	"-"	10956	82999
7.	прирост дебиторской задолженности	"-"	12500	3300
8.	прирост кредиторской задолженности	"-"	23500	38900
<b>Экономичность</b>				
9.	доля добавленной стоимости в объеме реализации	%	37,1	36,6
10.	затраты на рубль реализованной продукции	руб.	0,75	0,88
11.	производительность труда	"-"	108,8	127,5
12.	коэффициент деловой активности		0,24	0,41
13.	общая рентабельность капитала		0,03	0,05
14.	доля прибыли в реализованной продукции	%	11,5	13,1
15.	коэффициент чистой выручки		0,19	0,05
16.	прибыль на 1-го работающего	руб.	12,5	16,7
17.	материалоемкость продукции		0,32	0,42
18.	энергоемкость продукции		0,11	0,15
19.	трудоемкость продукции		0,09	0,31
20.	стоимость работника предприятия	руб.	27,9	39,9
21.	фондоотдача по выручке FO		0,52	0,97
22.	фондоотдача по себестоимости FOS		0,46	0,84
23.	налогоемкость продукции		1,01	0,30
24.	рентабельность собственного капитала		0,02	0,1
<b>Производственная политика</b>				
25.	коэффициент использования производственных мощностей		0,50	0,57
26.	доля непрофильной продукции в объеме реализации	%	12	
<b>Инвестиционная политика</b>				
27.	износ основных средств	%	48,2	49,0
28.	доля инвестиций в общих активах	%	1,0	0,7
29.	доля инвестиций в объеме реализации	%	4,0	2,0
<b>Финансовая политика</b>				
30.	коэффициент автономности		0,7	0,55
31.	собственный оборотный капитал	тыс. руб.	183,3	-4,6
32.	коэффициент абсолютной ликвидности		0,1	0,2
33.	коэффициент относительной ликвидности		0,62	0,61
34.	коэффициент срочной ликвидности		0,62	0,61
35.	коэффициент ликвидности при мобилизации средств		0,22	0,23
36.	общий коэффициент покрытия		0,93	0,90
1	2	3	4	
37.	соотношение заемных и собственных средств		0,42	0,83
38.	индекс иммобилизованных активов		0,92	0,81
39.	коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		1,27	-0,02
40.	коэффициент маневренности собственных оборотных средств		0,5	-0,01
41.	рентабельность чистых активов		1,6	-0,3
42.	рентабельность выручки от реализации по чистой прибыли		0,07	-0,01
43.	коэффициент оборачиваемости оборотных средств		0,87	1,0

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

1	2	3	4	
44.	чистый оборотный капитал	тыс. руб.	-10400	-29400
45.	коэффициент платежеспособности		2,37	1,21
46.	коэффициент эффективности активов (выручка/запасы)	1	3,73	3,95
47.	коэффициент эффективности активов (выручка/текущие активы)	2	0,87	0,96
48.	коэффициент эффективности активов (выручка/актив баланса)	3	0,24	0,40

По показателям общей результативности 1999 г. закончился для обоих рассматриваемых предприятий довольно разноречиво. В отличие от 1998 г. на ОАО "Гурьевское рудоуправление" была получена прибыль от реализации продукции и услуг. Однако налоговый "пресс" накопившийся за год, главным образом за счет роста задолженности предприятия в бюджет, превысил объем реализованной продукции, а сохранившаяся с 1998 г. и даже возросшая, задолженность по оплате труда свела на нет эффект для коллектива. Значительно выше, чем прирост дебиторской задолженности, был прирост и кредиторской задолженности. В целом по показателям общей результативности можно констатировать напряженность в деятельности Гурьевского рудоуправления, связанную с задолженностью практически по всем внешним и внутренним факторам.

Показатели общей результативности Шерегешского рудоуправления несколько отличаются от предыдущего предприятия. Так, "налоговый пресс" здесь заметно ниже, при почти в двое большем объеме реализованной продукции и услуг, но его размер, а также более высокий прирост кредиторской задолженности также отрицательно сказались на эффекте для коллектива.

Показатели раздела "Экономичность" в общем случае позволяют оценивать усилия предприятия по обеспечению общей результативности деятельности предприятия. Для Гурьевского рудоуправления довольно высока доля добавленной стоимости (37,1%) в общем объеме реализованной продукции. Это прежде всего связано с существенной долей затрат на оплату труда - 23,6% и заметной долей амортизации (таблица 1.4). Надо отметить, что структура затрат на производство по большинству горнорудных предприятий Кузбасса имеет много общих черт. В среднем по ОАО "Сибруда", в состав которого в середине 90-х годов входили оба рассматриваемых нами предприятия, структура затрат выглядела следующим образом (таблица 1.5). Как видно из таблицы 1.5 доли элементов затрат рассматриваемых предприятий незначительно колеблются около средних величин по региональной совокупности горнорудных предприятий.

*Таблица 2*

**Структура затрат на производство и реализацию продукции в 1999 г., %**

	Гурьевское рудоуправление	Шерегешское рудоуправление
Итого затрат	100	100
Материальные затраты	42,3	47,8
Топливо со стороны	9,8	7,2
Электроэнергия	4,4	10,4
Затраты на оплату труда	23,6	25,3
Отчисления на соц. нужды	9,0	9,7
Амортизация	16,7	6,6

Так почти одинакова доля материальных и трудовых затрат по всем трем приведенным объектам. Главное отличие наблюдается только по доле амортизации – у Шерегешского рудоуправления он ниже относительно двух остальных объектов.



**Структура затрат на производство и реализацию продукции ОАО "Сибруда", %**

Общие затраты на производство	100
Материальные затраты	43,2
Затраты на оплату труда	22,3
Отчисления на социальные нужды	8,6
Амортизация основных фондов	15,9
Прочие затраты	10,0

При некоторой схожести ряда показателей экономичности по двум предприятиям можно констатировать более экономичную работу Шерегешского рудоуправления. Особенно это заметно по показателям производительности труда (в 1.2 раза), коэффициенту деловой активности, показывающему оборачиваемость активов предприятий (в 1.7 раза), прибыли на одного работающего (в 1.3 раза) фондоотдачи по выручке и по себестоимости (почти в 2 раза). Большая разница между предприятиями по показателю налогооблагаемости продукции (этот показатель отражает обязанности предприятий перед государством) объясняется большой величиной задолженности перед бюджетом Гурьевского рудоуправления. Без учета задолженности оба предприятия находятся в равных условиях налогообложения: и то и другое платят налоги за право пользования недрами. Необходимо отметить низкое значение коэффициента рентабельности собственного капитала обоих рудоуправлений, то есть эффективности использования собственного капитала. Это конечно связано с невысокой прибыльностью предприятий. Близкие значения этого показателя по обоим рудоуправлениям показывает на сходство состояний этих предприятий.

Нет особых различий между предприятиями в **производственной политике**. Оба имеют половинную загрузку производственных мощностей и низкую долю непрофильной продукции. Сходна и **инвестиционная политика**. При высоком уровне износа основных средств доля инвестиций в объеме реализации низка.

Обычно постулируется, что в условиях рыночной экономики весьма важное значение имеет **финансовая политика** предприятия, главной целью которой является достижение финансовой устойчивости и независимости от внешних факторов. Если есть запас источников собственных средств, то существует и запас устойчивости предприятия, при том условии, что его собственные средства превышают заемные. В российских условиях большинство предприятий неустойчиво из-за чрезмерных задолженностей, возникших по причине вынужденных и намеренных неплатежей. Как уже указывалось, и у Гурьевского и Шерегешского рудоуправлений величина кредиторских задолженностей высока. Тем не менее, оба рудоуправления имеют коэффициент автономности (один из важнейших показателей устойчивости) по значению превышающий минимальный пороговый уровень, т.е. 0,5. (Гурьевское даже имеет значение коэффициента равное 0,7). Для дополнения коэффициента автономности рассчитывается, как правило, коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Он у Гурьевского рудоуправления в два раза меньше, чем у Шерегешского (0,42 и 0,83 соответственно) и означает, что в 1999 г. Гурьевское рудоуправление имело нормальный уровень заемных средств, то есть на предприятии общее финансирование было только на одну треть сформировано из заемных средств. У Шерегешского рудоуправления это соотношение выше, то есть выше доля зависимости от внешних факторов, что подтверждает более низкий коэффициент автономности. Следует отметить, что у обоих рудоуправлений на протяжении долгого времени не было долгосрочных заемных средств. Это нормальное явление в российской действительности в период реформ и кризиса.

Как известно, соотношение заемных и собственных средств наиболее нестабильный из всех показателей финансовой устойчивости и расчет его по состоянию на определенную дату недостаточен для корректной оценки финансовой независимости предприятия. Как указывают методики финансового анализа, для сохранения минимальной финансовой

стабильности предприятия коэффициент соотношения заемных и собственных средств должен быть ограничен значением соотношения стоимости мобильных средств и стоимости иммобилизованных. Для Гурьевского рудоуправления значения этих двух соотношений одинаковы и, как уже указывалось, более благополучны чем у Шерегешского. Тем не менее, у последнего оба соотношения меньше единицы, что в принципе можно считать близким к нормальному.

Значительно благополучней обстоят дела на Гурьевском рудоуправлении и с коэффициентом маневренности собственных оборотных средств и корреспондирующим с ним коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами. Объясняется это тем, что у Шерегешского рудоуправления собственный оборотный капитал в 1999 г. имел отрицательное значение.

Близки по значениям для двух рассматриваемых предприятий относительные показатели платежеспособности и ликвидности, которые ниже теоретически оправданных оценок этих показателей. Отметим только существенную разницу двух показателей – коэффициента абсолютной ликвидности - он выше у Шерегешского рудоуправления в два раза, и коэффициента платежеспособности – он выше у Гурьевского рудоуправления.

В целом проведенный анализ дает нам общую картину состояния предприятий, деятельность которых в значительной степени зависит от основных потребителей продукции или головных предприятий. Эта общая картина не благоприятна для рассматриваемых рудоуправлений - оба они на грани банкротства. Но у Гурьевского рудоуправления большинство показателей более благополучны по значениям относительно Шерегешского как более диверсифицированного по продукции при большей экономической зависимости от головного предприятия-держателя контрольного пакета акций.

Как видно из анализа напрашивается противоречивый вывод относительно преимуществ той или иной формы (структуры) собственности (в нашем случае аутсайдерской и инсайдерской). Мы понимаем, что наши прямые сравнения некорректны по многим признакам несопоставимости предприятий, но, в принципе, авторы работ по сравнительному анализу тоже не строго следят за сопоставимостью изучаемых предприятий. Весь вопрос в методике оценки эффективности той или иной формы собственности, которая и должна совершенствоваться.

### Литература.

1. Нестеров В. П. Эффективность собственности// Экономика и жизнь, № 5, 1997
2. Браверман А., Саулин А. Интегральная оценка результатов работы предприятий// Вопросы экономики, №6, 1998.
3. Перевалов Ю., Басаргин В. и др. Приватизация и эффективность деятельности отраслей и предприятий// Институт экономики УрО РАН. Екатеринбург, 1998
4. Аукуционек С., Жуков В., Капелюшников Р. Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное поведение предприятий// Вопросы экономики, № 12, 1998).
5. Радыгин А. К теории приватизации в переходной экономике// Вопросы экономики, №12, 1995.
6. Бродов А.. Черная металлургия: состояние и проблемы// М., Экономист