

А.Л. Шакалин

Денежная оценка ресурсов в условиях преобладания неденежных форм расчетов

«Кризис неплатежей в значительной степени связан с нарушением паритета внутренних цен на важнейшие виды продукции под влиянием факторов нерыночного характера» [1, с. 26]. В результате широкого распространения

подобных сделок цена продукции завышается. Наличие глубоких искажений в структуре цен, обусловленных использованием денежных суррогатов и взаимозачетов, подтверждается данными таблицы» [3, с. 55]. Из таблицы

Индексы цен производителей (число раз, декабрь к декабрю)

Показатель	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1996 г. к 1992 г.
Вся промышленность	10,0	3,3	2,8	1,3	120,1
Электроэнергетика	13,6	3,3	3,0	1,4	188,4
Топливная промышленность	7,3	3,0	2,9	1,4	88,9
Черная металлургия	11,9	3,4	2,9	1,2	140,7
Индекс потребительских цен (ИПЦ)	9,4	3,2	2,3	1,2	83,4
Индекс тарифов на грузовые перевозки (среднегодовой)	18,5	7,6	3,2	1,2	539,9
Индекс цен в капитальном строительстве (среднегодовой)	11,6	5,3	2,7	1,4	232,4

денежных суррогатов и вынужденного использования их большинством субъектов российской экономики, в том числе органами исполнительной власти при формировании региональных и муниципальных бюджетов, «происходит "оукливание" ряда регионов и возврат к структуре искусственных цен, при которой стоимость товара по бартеру в 1,5–2 раза выше, чем при безналичной оплате деньгами» [2, с. 132]. «Рост цен во всех основных отраслях, кроме топливной в 1993–1994 гг., стабильно превышает индекс потребительских цен (ИПЦ) – наиболее точный показатель темпа роста реальных цен, т.е. цен тех товаров, за которые платят исключительно полноценными деньгами. Более высокие значения индексов отраслевых цен в течение последних лет свидетельствуют о большом удельном весе сделок с использованием денежных суррогатов или взаимозачетов, ведь в

видно, что степень вовлеченности отраслей в неденежные расчеты различна, так же, как и рост индекса цен на соответствующую продукцию. Тому есть два определяющих фактора. Первый – является продукция отрасли готовым продуктом, например, товаром народного потребления, или она служит сырьем для следующей стадии передела в других отраслях, к примеру, синтетический каучук (нефтехимия) для производства автомобильных шин. Второй фактор – платежеспособность потребителей конечной продукции или предприятий-потребителей сырья. В общем случае продукция, предназначенная конечному потребителю, продается за деньги и имеет ограничение на рост цены. Если же платежеспособный спрос отсутствует, к примеру, сельхозпро-

изводители в отношении продукции машиностроения или государство в отношении производителей вооружений и военной техники, то либо происходят значительный спад производства и неплатежи по всей технологической цепочке, либо формируются механизмы неденежных расчетов за конечную продукцию (встречные товарные поставки, налоговые освобождения, зачеты взаимных долгов и т. д.) и запускается маховик постоянного роста цены, отражающей не стоимость товара, а пропорцию обмена одних ресурсов на другие. Следовательно, выбор делается в пользу или спада производства и неплатежеспособности целых отраслей, или наращивания денежных суррогатов в обращении между хозяйствующими субъектами. Во втором случае негативные последствия не столь очевидны, как в первом, и проявляются не сразу, а спустя определенное время.

Предприятие, производящее промежуточную продукцию, и представители основных поставщиков сырья и энергоресурсов не имеют ограничений роста цены своей продукции (услуги). Опережающий рост цены предложения со стороны этих предприятий и отраслей приводит к инфляции издержек и сужает круг платежеспособных потребителей. Снижение спроса, однако, не вызывает равноценного снижения объемов производства. В ответ на это цена предложения в базовых и промежуточных отраслях возрастает еще больше, а вместо денег обслуживать хозяйственный оборот начинают денежные суррогаты (бартер, взаимозачеты, необеспеченные векселя региональных монополистов). На предприятия, рассчитывающиеся денежными средствами по завышенным таким образом тарифам, ложится дополнительная нагрузка, поскольку приходится платить «за себя и за того парня». Из общего правила возможны исключения, вызванные нали-

чием экспортного потенциала у ряда отраслей и отдельных предприятий. «Рост цен конечных продуктов промышленности ограничивается уровнем мировых цен при экспорте и платежеспособным спросом населения на внутреннем рынке. Однако у базовых отраслей таких пределов нет. Например, отпускные цены на черные металлы на внутреннем рынке России в два с лишним раза превышают мировые. В результате потребители черных металлов не рассчитываются за них денежными средствами, а предпочитают бартер, завышая цены на свою продукцию, чтобы обеспечить интересующую их пропорцию обмена. Из-за этого опережающими темпами по сравнению с ростом выручки растут издержки предприятий и соответственно цена или объем заимствований, а также убытки» [4, с. 16].

Цены на продукцию предприятий, вовлеченных в неденежные расчеты, не отражают их реальной стоимости. Цена продукции включает помимо себестоимости риск неплатежа со стороны части клиентов (эти затраты перекладываются на платежеспособного потребителя), длительные задержки оплаты произведенных поставок, а также затраты на реализацию чужой продукции, полученной по бартеру, а нередко и убытки от такой реализации. И даже себестоимость произведенной продукции может быть искусственно завышена, если материально-техническое снабжение производителя осуществляется посредством товарообменных операций. «Наличие определенных механизмов, блокирующих снижение цен и стимулирующих их рост, порождают явление, при котором ценовое выражение товарообменных операций, как правило, выше цен, применяемых при денежном способе расчета» [4].

Искажение себестоимости и отпускной цены готовой продукции, вызванное использованием неденежных форм расчетов, может привести к искусственной убыточности предприятия-производите-

ля. Если основной объем продукции реализуется платежеспособным потребителям, т.е. средством расчета служат деньги, а материально-технические ресурсы предприятие получает со стороны отраслей, использующих завышенные цены своей продукции для неденежных расчетов со своими контрагентами, то себестоимость производства может оказаться выше цены реализации продукции за деньги. Или же большая часть добавленной стоимости будет перераспределяться в пользу поставщиков необходимых предприятию ресурсов. В случае назначения поставщиком ресурсов для предприятия-производителя конечной продукции специальных «денежных» цен, проблема искусственной убыточности производства может быть снята. Однако никто не может гарантировать, что «денежная» цена ресурсов будет объективной, и не будет изымать «излишки» рентабельности производителя в пользу поставщика ресурсов. Цена ресурсов, назначаемая поставщиком для денежного способа расчетов, может отражать его потребность в денежных средствах для оплаты наиболее важных расходов либо величину максимально возможных потерь от реализации ниже «бартерной» себестоимости. В обоих случаях имеет место произвольное назначение цены, отражающее потребности поставщика, а не реальную стоимость поставляемого им продукта (сырья, услуги).

Решение руководства предприятия отказать от неденежных форм расчетов со своими поставщиками и кредиторами и восстановить полноценную денежную выручку от реализации продукции ставит на повестку дня вопрос о необходимости денежной оценки ресурсов (покупаемых и продаваемых). По причинам, указанным ранее, официальные цены поставщиков ресурсов такую роль исполнять не могут. Для принятия ключевых решений по управлению предприятием необходима объективная оценка себестоимости продукции и цены ее реализации

при осуществлении расчетов денежными средствами. Следует отметить, что если денежная оценка покупки и продажи ресурсов показывает неэффективность производства, т.е. общая сумма расходов от реализации меньше общей суммы расходов (неденежные формы расчетов могли скрывать этот факт), то необходима реструктуризация предприятия, а не только отказ использования денежных суррогатов и взаимозачетов. Предметом нашего рассмотрения является предприятие, денежная оценка ресурсов и бизнес-процессов (покупка сырья, производство и реализация продукции) которого показывает его эффективность.

Для того чтобы денежная оценка покупаемых ресурсов, всех производимых расходов и реализуемой продукции была объективной и отражала адекватные спросу и предложению стоимостные пропорции, она (денежная оценка) должна производиться на основе общедоступной информации и логически обоснованной методике расчета.

Самым простым способом денежной оценки ресурсов является указанное ранее сравнение индекса потребительских цен (ИПЦ) и индексов роста цен в основных отраслях экономики. Разница между ИПЦ и индексом роста цен в отраслях, к которым относятся поставщики предприятия, покажет, насколько в среднем по отрасли завышены цены поставщиков на потребляемые предприятием ресурсы. Основой для подобных расчетов являются официальные данные Госкомстата России, т.е. общедоступная информация, а предположение, что высокие индексы цен в отдельных отраслях есть следствие неденежных форм расчетов, представляется нам обоснованным.

Самая простая методика имеет очень серьезный изъян – она не учитывает различную долю неденежных форм расчетов на разных предприятиях одной отрасли. Отдельные предприятия могут иметь зна-

чительную долю денежной выручки на фоне общей неплатежеспособности целой отрасли. Такие исключения из общего правила могут быть по причине высокого экспортного потенциала предприятия (к примеру, Иркутскэнерго имеет избыточные мощности и возможность экспортировать электроэнергию в Китай) или из-за высокого качества продукции, дающего возможность иметь дело с платежеспособными потребителями и привлекать иностранные инвестиции (Московский шинный завод). У таких предприятий денежная оценка реализуемых ресурсов (готовой продукции) может быть равна отпускным ценам и, одновременно, сильно отличаться от денежной оценки аналогичной продукции, реализуемой другими предприятиями отрасли. Тем не менее, сравнение ИПЦ и индексов роста цен в различных отраслях российской экономики можно использовать при анализе валового внутреннего продукта (ВВП) для определения доли реального ВВП без учета искусственно завышенных цен на конкретные ресурсы.

Более точным будет сравнение ИПЦ с индексами роста цен на продукцию каждого отдельно взятого предприятия. Проведение подобной оценки для всех отраслей народного хозяйства не представляется возможным. Поэтому предприятие, отказавшееся от неденежных форм расчетов, должно самостоятельно провести денежную оценку потребляемых ресурсов. Для этого необходимо сравнить с ИПЦ индекс роста цен на потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию. Такой анализ позволит выявить завышенные цены на определенные виды ресурсов конкретных поставщиков и оценить, насколько реальна цена собственной продукции для потребителей (если она также завышена, то имеет место риск неполного платежа со стороны покупателей).

Расчет индекса цен покупаемых ресур-

сов возможен как по видам затрат на производство продукции (материальные затраты, энергия, покупаемые изделия и полуфабрикаты и т. д.), так и по отдельным поставщикам и кредиторам (если расчеты с ними составляют значительную часть общих затрат предприятия). Расчеты индексов роста цен по основным статьям затрат более просты, но не учитывают различий в изменении цен поставщиков разных видов материально-технических ресурсов. Для этого необходима более кропотливая работа по анализу контрактных цен приобретаемых ресурсов каждого крупного поставщика. Если предприятие имеет постоянных поставщиков, с которыми поддерживаются отношения в течение длительного времени, то анализ цен продукции по уже заключенным контрактам позволит оценить, насколько быстрее происходил рост цен поставляемых ресурсов, чем ИПЦ. Следует помнить, что завышенная цена на продукцию могла быть вызвана формой оплаты произведенных поставок. К примеру, если в качестве платежа рассматриваемое нами предприятие навязывало вместо денег свою продукцию. Поэтому наряду с денежной оценкой приобретаемых ресурсов необходима такая же оценка собственной продукции. Помимо сравнения индекса роста цены своей продукции с ИПЦ необходимо также проанализировать цены реальных сделок, в которых средством платежа выступали «живые» деньги. Это позволит дать наиболее точную денежную оценку собственной продукции, а затем произвести расчет стоимости покупаемых по бартеру ресурсов с учетом этого обстоятельства. Если индекс роста цены поставляемых ресурсов соответствует индексу роста цен на готовую продукцию производителя, то, скорее всего, речь идет только о защите поставщиком своих законных интересов: в завышенной цене

ресурсов заложены убытки от дисконтирования завышенной цены продукции самого производителя при реализации последней за «живые» деньги. Если же имеет место значительное превышение индекса роста цен ресурсов, поставляемых конкретным поставщиком, значит посредством товарообменных операций предприятие несет косвенные убытки, поскольку происходит перераспределение средств в пользу поставщика. Решение еще больше поднять цены на готовую продукцию в товарообменных сделках, на наш взгляд, абсолютно неприемлемо. Напротив, только полный отказ от неденежных форм расчетов может гарантировать предприятию назначение справедливой цены ресурсов, за которые будут уплачены денежные средства. Поскольку во многих отраслях экономики стало нормой рассчитываться в форме бартерных поставок или взаимозачетов, а денежные цены устанавливаются произвольно, то расчеты индексов роста цен на те или иные виды ресурсов и сравнение их ИПЦ позволит всем заинтересованным предприятиям определять «денежную» цену продукции на основе объективных критериев.

Еще одним методом определения денежной цены ресурсов является маркетинговое исследование цен предложения и спроса. Поскольку соотношение спроса и предложения в рыночной экономике определяет практически все цены контрактов между хозяйствующими субъектами, то необходимо сделать замечание об особенностях данного метода в современных условиях российской экономики. Широкое распространение неденежных форм расчетов повлекло за собой рост числа вынужденных продавцов чужой продук-

ции. В результате бартерных сделок один из участников получает необходимые ему ресурсы, а другой начинает реализовывать полученную в качестве платежа продукцию. Наличие большого числа поставщиков у неплатежеспособного предприятия означает, что велико и число продавцов продукции этого предприятия. Не имея возможности взыскать деньги за произведенные поставки, поставщики вынуждены брать готовую продукцию должника. При наличии небольшого платежеспособного спроса на эту продукцию уровень конкуренции (число продавцов) в результате бартерных сделок возрастает многократно. Предприятие, в одностороннем порядке отказавшееся от неденежных форм расчетов, получает большие возможности выбора поставщика ресурсов и назначения цены на них исходя из сложившегося уровня конкуренции за платежеспособный спрос. На основе анализа производственных цепочек от сырья до готовой продукции можно выявить предприятия, которые наиболее платежеспособны (потенциальные денежные потребители) и определить альтернативные каналы получения интересующей продукции (к примеру, не у самого предприятия, а у его кредиторов и поставщиков).

Руководство предприятия должно самостоятельно определить, какой из приведенных методов денежной оценки ресурсов наиболее подходит для конкретных условий. Возможно также использование других методов. В любом случае, проведение такой оценки в условиях господства неденежных расчетов между предприятиями представляется нам необходимым.

Литература

1. Степанов Ю., Еремина Т. Проблемы финансовой стабилизации, неплатежи // Экономист. 1996. №9.

2. По тонкому льду: Доклад экспертного института // Вопросы экономики. 1998. №3.

3. Клисторин В., Черкасский С. Денежные суррогаты: экономические и социальные последствия // Вопросы экономики. 1997. №10.

4. Жизнь взаимности: Тезисы доклада межведомственной балансовой комиссии ФСДН // Эксперт. 1998. №8.