

ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Российская промышленность - 97: финансовый портрет на фоне стабилизации¹⁾

Липсиц И.В., Вигдорчик Е.А.

В статье описана методика проведения конкурса "Лучшие российские предприятия-97" и выбора победителей. Проведен анализ финансовых показателей, характерных для лучших предприятий России.

Задачей настоящего этапа развития российской промышленности становится овладение стратегиями, позволяющими в стабилизированной макроэкономической ситуации и после завершения этапа массовой приватизации перейти к реструктуризации и обеспечению экономического роста. Очевидно, что при этом основной акцент смещается на микроэкономический уровень. Особенно важно при этом помочь российским предприятиям как можно быстрее овладеть новыми экономическими стратегиями, адекватными реальной ситуации на российском рынке. Для решения этой задачи важно изучить как опыт постприватизационного развития в Великобритании и Восточной Германии, так и первые успехи отдельных российских предприятий - лидеров экономического возрождения. Но очевидно, что такая постановка задачи требует, прежде всего, выявления этих лидеров, чтобы затем изучить их опыт. В этих целях исследовательской группой была проведена работа по выявлению реальных лидеров российской промышленности. Под лидерами в данном контексте нами понимаются те предприятия, которые сумели уже сегодня добиться высоких темпов роста реализации и хороших финансово-экономических показателей.

По оценкам специалистов в целом ряде отраслей промышленности начался переход от спада к подъему. Этот перелом произошел не одновременно, а в разных отраслях по-разному: в химии и нефтехимии - с февраля 1997 г., в машиностроении - с марта, в лесной и деревообрабатывающей промышленности - с апреля. В итоге 1997 г. стал первым годом, в котором ВВП не снизился. Что же стоит за этими отрадными статистическими показателями, какие предприятия являются теми долгожданными "точками роста" и ведут Россию к подъему?

Именно с этой целью Экспертный институт предложил провести конкурс на лучшее российское предприятие, понимая "лучшее" как наиболее эффективное, финансово успешное и устойчивое. Эта идея была воспринята неоднозначно. Одни считали, что для российских предприятий более применимо понятие "выживание", что трудно ожи-

¹⁾ Настоящая статья подготовлена в рамках исследований, проводимых благодаря гранту программы Тасис-АСЕ международным научным коллективом, сформированным из представителей Экспертного института, Высшей школы экономики, Бирмингемского университета и Института экономических исследований (Берлин).

дать эффективной работы от предприятий, которые только что с трудом преодолели кризис. По мнению других невозможно будет выявить реальную картину в экономике, где неписаной нормой считается уход в тень, сокрытие где только возможно своих доходов.

Однако уже первый анализ реальной информации показал наличие в нынешней отечественной промышленности немало динамично возрождающихся и уже неплохо хозяйствующих предприятий.

Отбор предприятий: этап 1

На первом этапе была сделана попытка реализовать основную идею конкурса - провести отбор участников из всей совокупности российских предприятий на основе их официальной бухгалтерской отчетности, представляемой в налоговые органы и органы государственной статистики. Конечно, хорошо известно, что на российских предприятиях умеют маскировать эту отчетность в целях снижения налогооблагаемой базы. Не является секретом и то, как и в чьих интересах (с помощью фирм-посредников и других инструментов) денежные потоки пускаются вообще мимо кассы реально вполне эффективного предприятия.

Однако применение косвенных методов анализа для получения объективной картины - процедура слишком сложная, чтобы ее можно было применить для большого числа предприятий в довольно жестких временных рамках конкурса. Кроме того, если предприятие ведет свою деятельность глубоко "в тени", то как бы хорошо ни шли его дела, приходиться на такое предприятие стороннему инвестору крайне рискованно, и этот фактор риска вносит негативный элемент в оценку деятельности предприятия.

Для выбора лучших предприятий из всей совокупности была разработана многоступенчатая процедура отбора. Вначале специалистам ГИВЦ Госкомстата РФ было дано задание отобрать по итогам 1995 г. 400 самых активных предприятий. 1995 г. был выбран потому, что на момент начала конкурса у Госкомстата РФ еще не было всех данных за 1996 г. При этом было очевидно, что как таковые данные за 1995 г. мало пригодны для отбора лучших предприятий в нынешней ситуации российской экономики, так как резко сократилась та "инфляционная подушка", которая амортизировала дефекты работы многих предприятий. Поэтому основными было решено считать данные за 1996 г. Однако учет материалов 1995 г. дал возможность отобрать в конечном итоге предприятия не просто успешные, а стабильно успешные, добивающиеся высоких результатов в течение двух лет подряд: и при высокой инфляции, и в условиях макроэкономической стабилизации.

Самым первым критерием селекции был избран широко используемый в мировой практике финансового анализа показатель - коэффициент общей оборачиваемости активов (total asset turnover ratio). Причина выбора именно этого показателя очевидна: в сегодняшней российской промышленности важнейшим доказательством эффективности работы предприятия следует считать умение добиваться продаж. И об эффективности можно говорить только применительно к тем предприятиям, которые удержали рынок и активно ведут продажи.

Изначально предполагалось, что эффективность работы средних по размеру и особо крупных предприятий, являющихся, как правило, градообразующими и несущих на себе большой груз социальной сферы, несопоставима. Критерием размера предприятия была выбрана численность занятых, и чтобы повысить объективность выборки, специалистам ГИВЦ было предложено провести отбор предприятий отдельно по двум группам: 200 мелких и средних (с численностью занятых от 500 до 10 000)²⁾ и 200 крупнейших (с численностью свыше 10 000 человек). Правда, в России нашлось только 165 предприятий с численностью свыше 10 000 человек (их круг закономерно в основном совпал с перечнем участников рейтинга "Эксперт-200"), поэтому в состав самой первой группы претендентов на участие в конкурсе вошли 365 предприятий.

Анализ состава и показателей этой исходной группы показал, что для предприятий из группы крупнейших (в основном предприятия энергетики, черной и цветной металлургии, химической промышленности) характерна достаточно низкая оборачиваемость активов - у 84% предприятий на 1 рубль активов приходилось меньше рубля выручки от реализации.

У предприятий из группы средних этот показатель был заметно выше: в основном в диапазоне 2-4,8 рубля на рубль активов. Кроме того, в подгруппе средних не оказалось ни одного убыточного предприятия. В лидеры по эффективности использования активов вырвались предприятия пищевой промышленности (отраслевая структура выборки по средним предприятиям показана на рис. 1). Частично столь хорошие показатели могут быть связаны с фактором



Рис. 1.

регионального монополизма, хотя считать его главным и единственным нельзя, так как ряд видов пищевой продукции, в частности кондитерские и колбасные изделия, перевозятся из региона в регион. Более существенным фактором здесь, по нашему мнению, стало некоторое оживление потребительского спроса, проявившееся в первую очередь именно на продовольственном рынке, а также освоение многими предприятиями пищевой промышленности нового - более конкурентоспособного - ассортимента товаров.

Значительно меньше было предприятий химической промышленности и промышленности строительных материалов, имеющих, казалось бы, достаточно благоприятные условия для сбыта своей продукции. Это еще раз подтвердило правильность примененного методического подхода по раздельному отбору самых крупных, а также средних предприятий - не будь его, большинство крупных предприятий в первоначальную выборку просто бы не попали.

Доминирование пищевых предприятий оказалось столь мощным, что было реше-

²⁾ Далее по тексту эти предприятия называются "средние".

но восстановить "отраслевую справедливость" и дать возможность принять участие в конкурсе большему числу предприятий из других отраслей, где труднее добиться столь же высокой оборачиваемости активов. В соответствии с этим принципом из составленного ГИВЦ первоначального списка были исключены самые мелкие предприятия, прежде всего, пищевой промышленности и на их место добавлены предприятия из рейтинга "Эксперт-200" с численностью занятых менее 10 тыс. человек, не вошедшие в первоначальную выборку ГИВЦ.

Итогом такого комбинированного подхода стал список из 352 предприятий всех отраслей промышленности. Состав этой группы показан в табл. 1.

Таблица 1.

Отрасли	Число отобранных крупнейших предприятий	Число отобранных средних предприятий
Угольная	8	-
Нефтедобывающая	18	-
Нефтеперерабатывающая	2	7
Энергетическая	23	-
Черная металлургия	24	21
Цветная металлургия	10	22
Химическая	15	35
Машиностроение	58	17
Лесная	4	16
Промышл. стройматериалов	-	5
Легкая	-	7
Пищевая	-	60
Итого	162	190

После этого необходимо было сделать следующий шаг: отобрать еще более узкую группу наиболее эффективных предприятий 1995 г. для собственно участия в конкурсе, где оценку было решено проводить по итогам работы в 1996 г.

Отбор предприятий: этап 2

Критерием селекции на этом этапе была принята прибыльность: убыточные предприятия, а их в первоначальной группе оказалось 19 (среди крупнейших), были из списка исключены. Затем началась селекция по отраслям: в каждой из них отбирались наиболее эффективные предприятия. Этот отбор осуществлялся на основе показателя величины прибыли на одного занятого. Он удобен тем, что дает обобщенное выражение качества работы предприятий (в нем фактически интегрируются два разноплановых показателя: прибыльность продаж - отношение прибыли к общей величине выручки от продаж, и производительность труда, то есть отношение выручки к числу занятых).

На рис. 2 показаны диапазоны значений прибыльности в расчете на одного занятого по крупнейшим предприятиям отраслей российской промышленности. Наибольшую массу прибыли приносит фирме работник, занятый в нефтеперерабатывающей и энергетической промышленности, самые скромные величины прибыли приносит труд персонала в черной металлургии и машиностроении.

В группе средних предприятий лидером стала пищевая промышленность (на рис. 3. показана прибыль в расчете на одного занятого по средним предприятиям отраслей промышленности по данным 1995 г.) - здесь на отдельных предприятиях величина прибыли в расчете на одного занятого превысила 160 млн. руб./год. Ей немного уступила нефтеперерабатывающая промышленность - рекордный для нее уровень прибыльности на одного занятого - 136 млн. руб./год. К 100 млн. руб. приблизились значения этого показателя также по химической и лесной промышленности, а в аутсайдерах опять оказалась легкая промышленность.

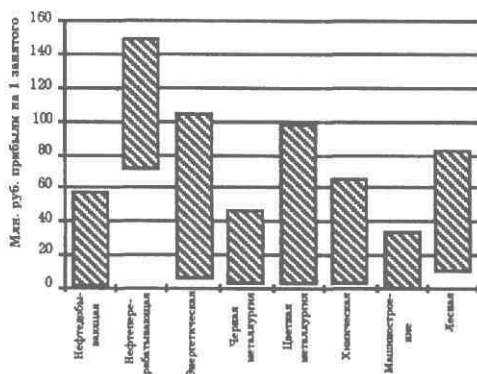


Рис. 2.

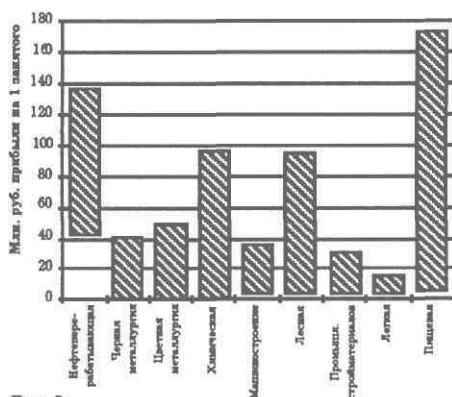


Рис. 3.

Анализ прибыльности предприятий с разбивкой их на крупные и средние позволил решить еще один вопрос, возникший при подготовке к конкурсу: необходимо ли такое разделение по величине. Чтобы проверить возможность отказа от изначальной разбивки предприятий на две "весовые категории", были сопоставлены максимальные уровни прибыльности на одного занятого по крупным и средним предприятиям каждой отрасли, где присутствуют обе эти "весовые категории". Результаты такого сопоставления показаны на рис. 4. Рис. 4 отнюдь не подтверждает гипотезы об обязательно более высокой прибыльности деятельности средних предприятий по сравнению с крупнейшими заводами. В нефтеперерабатывающей промышленности, черной и цветной металлургии наивысшая удельная прибыльность на одного занятого присуща как раз крупнейшим предприятиям, а в остальных отраслях (за исключением химической промышленности) разница весьма мала.

Естественно, что сразу возникает вопрос: каким образом крупнейшие предприя-

тия, имея по сравнению с мелкими предприятиями значительно более низкую оборачиваемость активов, в итоге добиваются больших размеров прибыли на одного занятого? Чтобы ответить на этот вопрос, мы сопоставили показатели 5 лучших крупнейших и 5 лучших средних машиностроительных предприятий (в таблице 2 они обозначены соответственно буквами К и С).

Как видно из данных таблицы, по показателю прибыли на одного занятого крупные и средние предприятия почти не отличаются. Но при этом средние резко (в 1,8 раза) превосходят крупные предприятия по производительности труда. Однако это превосходство полностью сводится на нет тем обстоятельством, что у крупнейших предприятий в 2,1 раза выше прибыльность продаж.

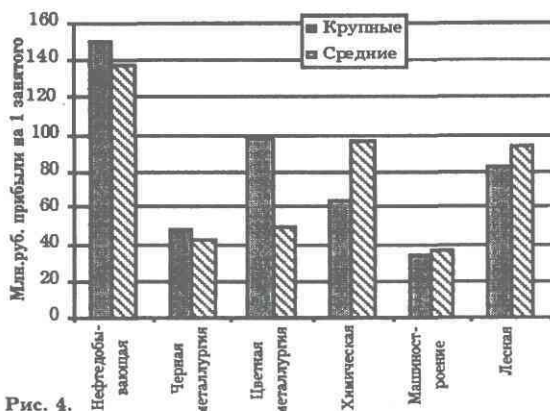


Рис. 4.

Таблица 2.

	Прибыль на 1 занятого, млн. руб.	Производительность труда, млн. руб.	Прибыльность продаж, процентов
К1	35	49	71
К2	22	61	36
К3	20	107	19
К4	19	44	44
К5	19	168	12
Среднее значение по группе крупных	23	85,8	36,4
С1	38	186	20
С2	35	207	17
С3	24	137	17
С4	23	109	21
С5	17	135	13
Среднее значение по группе средних	27,4	154,8	17,6

В чем причина такого превосходства по прибыльности продаж? Концепций - следуя логике экономической науки и опираясь на знакомство с российской действительностью - можно предложить, по крайней мере, две:

- крупные предприятия обладают большей свободой в навязывании покупателям более высоких цен, так как зачастую являются и по сей день монополистами по выпуску многих видов продукции;

- крупные предприятия более полно вкушают эффект масштаба и потому добиваются пониженных величин издержек на единицу продукции.

Какая из этих концепций более пригодна для объяснения реальной ситуации в российской промышленности - тема для отдельного исследования. Возможно, что действуют одновременно оба фактора.

Из вышеизложенного следует, что если на стадии первоначального отбора предприятий деление на крупные и средние необходимо, то для дальнейшего анализа это не существенно - можно отказаться от жесткого разграничения групп конкурсантов по размеру предприятий, заменив его отраслевым принципом. Поэтому в дальнейшем мы провели отбор наиболее эффективных предприятий по каждой отрасли без деления на весовые категории, по итогам ранжирования их по показателю прибыльности на одного занятого. При этом преследовалась цель сделать группы участников от различных отраслей как можно более представительными (хотя добиться абсолютно одинакового числа участников по каждой отрасли не входило в нашу задачу).

В результате в состав непосредственных участников конкурса вошли 238 предприятий, которые по принципу схожести типа технологий или рынков сбыта были сведены в 6 отраслевых групп (табл. 3).

Таблица 3.

Название отраслевой группы	Число предприятий в группе	Доля группы в общей численности участников конкурса, процентов
Топливо-энергетический комплекс	38	16
Черная и цветная металлургия	64	27
Химическая и нефтехимическая	33	14
Лесная и стройматериалов	25	11
Машиностроение	35	15
Легкая и пищевая	43	18
ВСЕГО	238	100

Все эти предприятия были лидерами в своих отраслях по уровню оборачиваемости активов и все они были прибыльны. Предстояло выбрать из них наиболее эффективные.

Анализ результатов деятельности предприятий

По сформированной таким образом совокупности Экспертный институт запросил и получил от Госкомстата РФ отчетные данные участников конкурса (формы № 1 и 2

финансовой отчетности за 1996 г.), чтобы уже на этой основе провести отбор предприятий, претендующих на призы по следующим номинациям:

- За наивысшую финансовую эффективность.
- За наивысшую эффективность использования всех видов ресурсов.
- За эффективное управление производством.
- За самое динамичное и сбалансированное развитие.

При отборе предприятий использовались следующие показатели:

- ⇒ темп роста реализации, скорректированный на темп инфляции;
- ⇒ отношение темпа роста задолженности по заработной плате к темпу роста реализации;
- ⇒ рентабельность всех активов по балансовой прибыли (общая рентабельность предприятия);
- ⇒ рентабельность всех операций по балансовой прибыли (общая прибыль на рубль оборота);
- ⇒ оборачиваемость функционирующего капитала;
- ⇒ коэффициент текущей ликвидности (по официальной методике оценки платежеспособности);
- ⇒ отношение рентабельности реализованной продукции к затратам на ее производство;
- ⇒ коэффициент общей оборачиваемости активов (общая капиталоотдача);
- ⇒ производительность труда;
- ⇒ отношение темпа роста дебиторской задолженности к темпу роста реализации продукции.

Анализ указанных показателей свидетельствует о том, что в стране уже немало предприятий, которые сумели адаптироваться и к сложной макроэкономической ситуации, и к обескровливающей системе налогообложения, и к агрессии со стороны иностранных конкурентов³. При всех этих неблагоприятных факторах окружающей среды во всех отраслях российской промышленности можно найти предприятия, которые не просто остановили спад, но, переведя дыхание, начали подъем, наращивая и объемы продаж, и массу прибыли. Лучшие по результатам анализа предприятия вошли в список 60 номинантов конкурса, по 10 предприятий в каждой отраслевой группе⁴. Назовем эту группу предприятий финалистами, так как именно из них были выбраны окончательные победители конкурса (26 предприятий). Анализ показателей группы финалистов дает представление о том, каких финансово-экономических показателей достигают лидеры соответствующих отраслей.

Проанализируем в первую очередь то, как у финалистов конкурса выросли в

³ Этот вывод был подтвержден в результате более поздней работы Экспертного института, в ходе которой был проведен детальный анализ результатов деятельности крупнейших предприятий, производящих в совокупности более 60% продукции соответствующей отрасли.

⁴ В отраслевой группе "легкая и пищевая промышленность" в финал вышли лишь предприятия пищевой промышленности.

1996 г. объемы производства (диапазон темпов роста объемов реализации в 1996 г. по предприятиям-финалистам конкурса (1995=100; в текущих ценах; в процентах) показан на рис. 5).

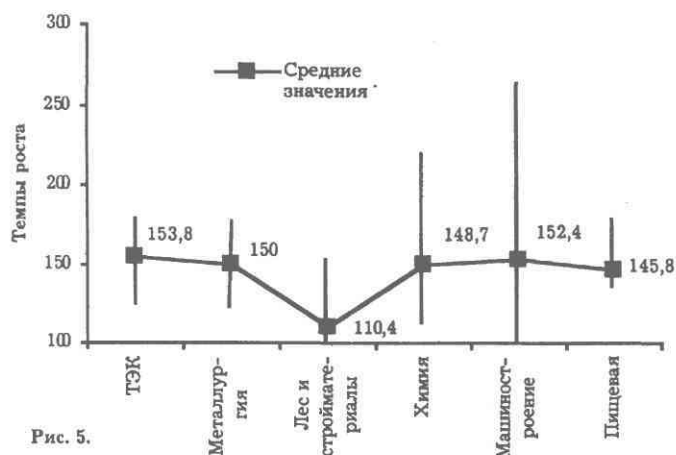


Рис. 5.

Как следует из рис. 5, в 1996 г. предприятия-финалисты добились высоких темпов роста объемов реализации: средние темпы колебались по отраслям от 10,4% по лесной промышленности и промышленности строительных материалов до почти 54% по ТЭКу. Но и в других отраслях объем производства возрос в среднем почти в 1,5 раза.

Конечно, все эти показатели надо соотносить с темпами повышения цен,

чтобы очистить рост от инфляционной составляющей. Напомним, что по данным Госкомстата РФ, индекс цен в среднем по промышленности (декабрь 1996 г. по отношению к декабрю 1995 г.) составил 25% (в том числе в отраслях ТЭКа - 24-36%, в металлургии - 12-15%, в химии - 18-23%, в машиностроении - 24%, в лесном комплексе и промышленности стройматериалов - 12-34%, в легкой и пищевой промышленности - 20-22%). Таким образом, за исключением лесного комплекса по отношению ко всем остальным отраслям можно говорить о существенном реальном росте объемов производства и реализации по группе лидирующих предприятий.

Естественно, что нельзя забывать и о той низкой базе, с которой начинается рост после нескольких лет спада. И все же подобное наращивание объемов - факт сам по себе значимый. Он свидетельствует, по крайней мере, о том, что во всех отраслях, уже есть немало предприятий, которые сумели:

- 1) найти или восстановить свои рынки сбыта;
- 2) решить проблему с оборотными средствами и получить поэтому возможность наращивать объемы выпуска, генерируя, в свою очередь, спрос на продукцию своих поставщиков.

Но радуясь темпам роста реализации, правомерно задаться вопросом, в какой мере этот рост экономически реален, а в какой - обеспечивается лишь за счет наращивания объемов дебиторской задолженности? Чтобы ответить на этот вопрос, при отборе победителей конкурса рассматривался показатель - соотношение темпов роста дебиторской задолженности и реализации. При прочих равных условиях преимущество имели те предприятия, у которых на 1% роста реализации приходится наименьшая величина роста дебиторской задолженности. Анализ выявил следующую картину.

Таблица 4.

Рост дебиторской задолженности на 1% роста реализации в 1996 г.
(в процентах)

Название отрасли	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение (медиана)
Топливо-энергетический комплекс (без угольной и газовой отраслей)	0,92	8,56	1,54
Металлургия	0,82	4,70	1,05
Лесная и стройматериалов	0,16	2,40	0,96
Химическая и нефтехимическая	0,02	0,51	0,28
Машиностроение	0,01	1,69	0,44
Легкая и пищевая	0,35	2,60	0,85

Как видно из данных таблицы 4, по четырем из шести комплексов отраслей, в разрезе которых проводился конкурс, рост реализации у лучших предприятий шел преимущественно на фоне сокращения дебиторской задолженности. Даже в металлургии среднее значение нарастания дебиторской задолженности по предприятиям-финалистам оказалось ниже среднего в целом по народному хозяйству (1,4% роста задолженности на 1% роста реализации). Несколько хуже с этих позиций выглядели лишь предприятия топливно-энергетического комплекса. Возможно, что это следует трактовать как еще одно доказательство чрезмерной завышенности цен на топливно-энергетические ресурсы, их несоразмерности новой системе цен, сложившейся за последние годы по всем остальным отраслям экономики.

Еще одним положительным фактором, свидетельствующим о начале некоторого оздоровления ситуации в промышленности, является то, что многие из рассматриваемых нами предприятий⁹ не только смогли добиться высоких темпов роста реализации своей продукции и продаж ее не в долг, но и работали с неплохими показателями рентабельности. На рис. 6 показаны уровни рентабельности по предприятиям-финалистам конкурса, на нем можно увидеть, что их рентабельность по отношению к затратам составила (в

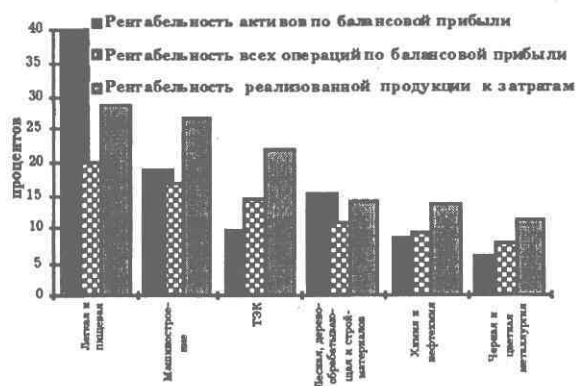


Рис. 6.

⁹ Провести комплексный анализ по всем предприятиям с целью сравнения ситуации на них в 1995 и 1996 гг. нам, к сожалению, не удалось, так как бюджет конкурса позволил собрать полную информацию лишь за 1996 г.

зависимости от отрасли) 11,4-28,6%.

Такие уровни рентабельности к затратам позволили предприятиям-лидерам добиться и неплохих уровней рентабельности всех операций (диапазон 7,9-20,1%), а также рентабельности всех активов (диапазон 5,8-39,9%). Стоит обратить внимание на то, что по лучшим предприятиям легкой и пищевой промышленности рентабельность активов уже столь высока, что делает инвестирование здесь сопоставимым по выгодности с вложениями в ГКО. Близки к этому рубежу, хотя еще и не достигли его, показатели предприятий-лидеров машиностроения и лесного комплекса, а также промышленности строительных материалов.

Вместе с тем, надо отметить, что и в химической и нефтехимической промышленности среди финалистов оказались 3 предприятия с рентабельностью активов более 20%. В машиностроении таких предприятий было 5 (причем у трех рентабельность активов превысила 30%), а в ТЭКе - 7 (в том числе три - с рентабельностью свыше 25%). Это можно расценить как еще очень робкий, но симптом того, что инвестирование в некоторые российские предприятия становится делом не менее, а иногда и более выгодным, чем операции на рынке государственных ценных бумаг, который вытягивал инвестиционные ресурсы из отечественной промышленности на протяжении последних нескольких лет.

Для того, чтобы сделать отбор победителей конкурса более комплексным, предприятия оценивались еще по одному социально-экономическому показателю - величине задолженности по заработной плате. Как известно, просроченная задолженность по оплате труда за последние годы существенно возросла: в сентябре 1997 г. (когда был проведен описанный в данной статье анализ результатов работы предприятий) такую задолженность имели 50,9 тыс. предприятий российской экономики (в декабре 1994 г. - 34,2 тыс.) и задолженность эта увеличилась со 146% по отношению к фонду оплаты труда в декабре 1994 г. до 296,4% - в сентябре 1997 г. На столь неблагоприятном фоне интересно было проанализировать ситуацию, сложившуюся у предприятий-финалистов, используя соотношение темпов роста кредиторской задолженности по заработной плате и реализации.

Но как видно из табл. 5, во всех отраслях, кроме лесной и промышленности строительных материалов подавляющая доля предприятий увеличивала объемы реализации быстрее, чем росла кредиторская задолженность по заработной плате. При этом предприятия металлургии практически вообще стабилизировали ситуацию с ростом задолженности по заработной плате. На 1 рубль роста объемов реализации в этой отрасли приходится лишь 1 рубль 3 копейки роста кредиторской задолженности по заработной плате.

Хуже всего по этому критерию выглядят предприятия машиностроения. По нашему мнению, такая ситуация здесь сложилась в силу того, что руководители предприятий, уступая нажиму трудовых коллективов, соглашались на большее повышение заработной платы, чем реально возможно при сложившейся в экономике ситуации. В итоге номинальная заработная плата, вроде, повышается, а выплаченная - сокращается.

Таблица 5.

Изменение задолженности по заработной плате на предприятиях-финалистах

Отрасль	Доля предприятий среди финалистов, наращивающих кредиторскую задолженность по заработной плате медленнее, чем растет их объем реализации, процентов	Максимальное отношение роста кредиторской задолженности по заработной плате к росту объемов реализации по предприятиям данной отрасли
ТЭК	70	1,31
Металлургия	90	1,03
Химия и нефтехимия	70	1,84
Лесная и стройматериалов	20	1,59
Машиностроение	60	2,66
Легкая и пищевая	80	1,35

Последним рассматриваемым показателем была задолженность по налогам. Государственная налоговая служба представила по большинству номинантов данные о структуре и погашении налоговых задолженностей по состоянию на 1 октября 1997 г. Отметим сразу, что в качестве главного критерия была выбрана ситуация с текущими, а не накопленными налоговыми долгами. Мы исходили из того, что проблема накопленных долгов перед бюджетом - общесистемная болезнь отечественной экономики. Причем болезнь эта частично порождена действиями и самого государства, например, непомерными (несоразмерными инфляцией) штрафными санкциями за просрочку налоговых платежей.

Поэтому было решено, что правомерно оценивать предприятия лишь на основе того, как они гасят текущие обязательства по налогам. Более того, были соотнесены данные о суммах налоговых задолженностей с объемами реализации, чтобы "пронормировать" эти долги и избежать дискриминации крупнейших предприятий (у больших - и долги крупные). Самая тяжелая ситуация оказалась в топливно-энергетическом комплексе и черной металлургии. Здесь подавляющее большинство предприятий-финалистов имели большую или меньшую, но задолженность по текущим налоговым платежам. Несколько лучше, хотя и не блестяще, обстояли дела в химической промышленности и в машиностроении: в первой из этих отраслей такого рода долги имели 6 из 10 финалистов, а в машиностроении - 5 из 10 финалистов. Отсутствует налоговая задолженность у практически всех предприятий пищевой промышленности.

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о том, что предприятия-победители конкурса "Лучшие российские предприятия" - действительно флагманы отечественной промышленности, причем не по объемным показателям, а по целому комплексу финансово-экономических показателей. Эти показатели, как мы постарались показать выше, дали возможность проверить различные аспекты "цены успеха" и выделить те предприятия, которые лучшие именно по многогранности положительных ха-

рактистик своей хозяйственной деятельности. В чем-то они уже не уступают успешным фирмам развитых стран мира, в чем-то - несут на себе общие родимые пятна отечественной экономики. Но в любом случае 26 победителей конкурса⁶⁾, отобранные в конечном счете из 150 000 предприятий, данные о которых мы приняли в качестве исходной базы конкурса, это те "центры кристаллизации", вокруг которых способна быстрее всего нарастать новая живая ткань рыночно организованной российской промышленности.

Именно такие лидеры способны потянуть за собой в гору экономического подъема своих поставщиков, а значит и целые производственные цепочки. Именно они способны стать лидерами и в повышении заработной платы, что будет способствовать неинфляционному росту спроса и расширению тем самым емкости внутреннего рынка. Очевидно, что опыт такого рода наиболее успешных предприятий и должен быть нами изучен в первую очередь, так как их успехи не случайны и порождены правильным выбором вначале стратегии выживания, а затем и стратегии восстановления своих рыночных позиций.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Finnerty John D. Corporate Financial Analysis. - McGraw-Hill Company, 1989.*
2. *Helfert Erich A. Techniques of Financial Analysis, 8th ed. - Richard D. Irwin, Burr Ridge, 1994.*
3. *Shim Jae K., Siegel Joel G. Handbook of Financial Analysis, Forecasting & Modelling. - Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1988.*
4. *Tyran Michael R. Handbook of Business and Financial Ratios. - Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1986.*
5. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент, т. 2. - С.-Петербург: Экономическая школа, 1997.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 1995.
8. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки. - М.: ИКЦ "ДИС", 1997.
9. Масютин С.А. Умеем ли мы оценивать финансовую устойчивость предприятий. // Экономика и организация промышленного производства, 1997, N 5, С. 105-109.

⁶⁾ Список победителей был опубликован в журнале "Эксперт" № 48 от 15 декабря 1997 г., а также в других изданиях.

10. Ришар Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия*. - М.: Аудит, Юнити, 1997.
11. Синки Джозеф Ф. *Управление финансами в коммерческих банках*. - М.: Catallaxy, 1994.
12. Шеремет Ф.Д., Сайфулин Р.С. *Методика финансового анализа*. - М.: Инфра-М, 1996.