

## ФИРМА

УДК 338.32

А.В. Ложникова, И.В. Муравьев

**О СОСТОЯНИИ И ОБНОВЛЕНИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ  
ПРЕДПРИЯТИЙ С РЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ**

*Высокий физический износ и неиспользование значительной части основных фондов в производственном процессе свидетельствуют о явлении деиндустриализации в условиях рентной экономики России. Амортизационная реформа 2002 г. не способствовала массовому созданию на российских предприятиях амортизационных фондов для финансирования модернизации основных фондов. Отечественные законодательство и практика учета не рассматривают проблему морального износа основного капитала.*

*Ключевые слова: основной капитал, амортизация, физический и моральный износ, рентоориентированное поведение.*

На фоне сокращения влияния финансового сектора и новых планов реиндустриализации в западных странах требуют немедленного решения хронические проблемы состояния основного капитала в Российской Федерации. Это критически высокий физический, не говоря о моральном, износ основных фондов, неудовлетворительное состояние ремонтного хозяйства (как и вообще отсутствие понятия экономики ремонта основных средств в части текущих, средних и капитальных ремонтов), хроническое недоинвестирование капитальных вложений, «экстренно-хаотичное» содержательное и кадровое реформирование системы технического регулирования в РФ и т.д. и т.п.

Рассмотрим, к примеру, один из самых капиталоемких – химический комплекс РФ, практически на 100 % перешедший в результате приватизации в частную собственность. Согласно универсальной классификации отраслей экономики на высоко-, средне- и низкотехнологичные химическая промышленность, безусловно, относится к первой группе. В международных рейтингах крупнейших высокотехнологичных корпораций химическая промышленность – один из явных лидеров (BASF (Германия), Dupont (США) и ряд др.). В России же в качестве наиболее жизнеспособных и одних из первых завершивших процесс первоначальной консолидации проявили себя компании химической промышленности лишь из одного сегмента – «минеральные удобрения» (Еврохим, Уралкалий, Сильвинит и др.), создавшие самостоятельные крупные вертикально интегрированные структуры на фоне низкого внутреннего спроса (до 90 % продукции направляется на экспорт) и высокого вклада в отраслевую экспортную выручку (до 30 %). Резкое отличие в худшую сторону от состояния сегмента минеральных удобрений и общемировых тенденций можно наблюдать в другом крупнейшем сегменте химического комплекса РФ – в сфере нефтехимии. В отечественной практике со стороны сырьевых корпораций (ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», «Татнефть») в отношении нефтехимических предприятий выстроены жестко подчиненные и совершенно неполноценные с точки зрения обеспечения даже процесса про-

стого воспроизводства экономические отношения. Так, крупнейшая отечественная нефтехимическая корпорация ОАО «СИБУР» поставляет сырье на нефтехимические заводы на условиях процессинга, т.е. фактически происходит оплата услуг нефтехимических предприятий по переработке сырья. При этом ОАО «СИБУР» является не только его собственником, но и собственником готовой продукции. «Подобное распределение функций делает положение производителя в сфере нефтехимии неопределенным и уязвимым...» [1. С. 267]. Данная модель ведения бизнеса не позволяет ни оперативно, ни эффективно управлять издержками, ни тем более формировать и реализовывать долгосрочные стратегии, ориентированные на модернизацию и технологическое развитие предприятий, внедрение наукоемких технологий и собственное проведение исследований и разработок.

В частности, по показателю «Степень износа основных фондов коммерческих (без субъектов малого предпринимательства) и некоммерческих организаций соответствующего вида экономической деятельности (ЭД) на конец 2008 г. (в процентах)» химическое производство (42,9 %) входит в группу из четырех видов ЭД с наиболее изношенным парком основных фондов, наряду с такими видами ЭД, как «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (под этим видом ЭД учитываются основные фонды ОАО «Газпром») (60,8 %), «производство транспортных средств и оборудования» (51,5 %), «добыча полезных ископаемых» (45,6 %). Таким образом, в группу видов ЭД, характеризующихся самым высоким уровнем износа основных фондов, входят не только самые капиталоемкие, такие как химическое производство и производство транспортных средств и оборудования, но и рентабельная добыча полезных ископаемых (включая завалированную под виртуальным наименованием монополию ОАО «Газпром») [2. С. 15–16]. При этом нередко отмечается еще одна проблема – значительная часть учитываемых в составе активов компаний основных фондов вообще не используется в производственном процессе, что вносит дополнительный вклад в снижение капиталовооруженности работников.

Тем более парадоксальным выглядит позиционирование критически изношенных физически и морально основных фондов Российской Федерации в качестве единственного элемента в рубрике «Национальное богатство» информационного ресурса «Центральная база статистических данных» на сайте Федеральной статистической службы всего лишь за период 2000–2008 гг. В то же время природные ресурсы оказались совершенно в другой рубрике, объединенные с не менее проблематичной, чем основные фонды, сферой – охраной окружающей среды.

Вопреки теоретическим и практическим положениям о факторах повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности на начало 2009 г. в структуре основных фондов коммерческих организаций Российской Федерации наибольший удельный вес составляет пассивная их часть (здания и сооружения) – две трети (66,1 %), в то время как активная часть – всего треть, в том числе «машины и оборудование» – 26,5 %, транспортные средства – 5,5 %. При этом именно активная часть основных фондов характеризует-

ся как самыми высокими показателями износа – от 50 до 70 %, так и максимальным значением показателя «Полностью изношенные основные средства коммерческих организаций на конец 2008 г.» – 32 % по сравнению с 15,7 % в части зданий и сооружений. Выше, чем в среднем по российской экономике, показатель «Полностью изношенные основные средства», а именно в капиталоемких (увы, только теоретически) и рентоориентированных производствах.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2008 г. закрепляет вышеназванные негативные тенденции. Наибольшая часть инвестиций (3480,6 млрд. руб., или почти две трети) вновь направляется в пассивную часть основных фондов (здания и сооружения), а лидируют здесь и с существенным отрывом в списке видов экономической деятельности «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (свыше 20 % от совокупных инвестиций). Наконец, наиболее активно основные фонды обновлялись в 2008 г. в финансовой деятельности (9,6 %).

В то время как важнейшим инструментом политики модернизации в мировой экономике выступают массовые сброс технологически устаревших и обновление основных средств, в России в 2008 г. коэффициент выбытия основных фондов составил 1 %. Замена физически изношенной техники и оборудования на протяжении долгосрочного периода остается основной целью инвестирования в основной капитал. По итогам выборочного исследования инвестиционной активности организаций в РФ, осуществляющих деятельность в области добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды (т.е. отличающихся явно выраженным рентоориентированным поведением) в 2008 г., 72 % машин и оборудования ликвидировалось в результате физической изношенности и лишь 15 % – ввиду экономической неэффективности эксплуатации [2. С. 19].

В 1981–1986 гг. в США в результате реформы была внедрена относительно простая процедура начисления амортизации «Система ускоренного возмещения стоимости (СУВС)» с целью сокращения сроков службы активов и увеличения на этой основе денежных потоков для реинвестирования. Были введены в действие следующие сроки службы для основных категорий основного капитала: для компьютеров и оборудования для научных исследований – 3 года, для автомобилей, тракторов, легких грузовиков и некоторых видов производственного оборудования – 5 лет, для большей части промышленного оборудования – 7 лет, для некоторых видов оборудования с более длительным сроком службы – 10 лет [3. С. 48]. Сравним данные нормативные сроки службы оборудования в США с российскими, введенными в действие в 2002 г. с той же целью сокращения сроков службы активов (или повышения норм амортизации) и увеличения на этой основе денежных потоков для реинвестирования. Если в 9–10-й амортизационных группах (срок службы от 25 лет до 30 лет и выше) определены в основном здания и сооружения разной отраслевой принадлежности, то в 6–8-й амортизационных группах (срок службы свыше 10 лет и до 25 лет включительно) достаточно активно представлены машины, оборудование и транспортные средства, используемые в целом ряде отраслей российской экономики: энергетике, нефтяной и нефтега-

зовой промышленности, телекоммуникациях и связи, металлургии, машиностроении, деревообработке, химической и нефтехимической промышленности, легкой промышленности и др. Оборудование для научных исследований оказалось определено лишь в 5-ю амортизационную группу со сроком службы свыше 7 лет и до 10 лет включительно.

В результате возраст ликвидируемых сегодня основных средств в сферах металлургического производства, производства транспортных средств, в химическом производстве, строительстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды составляет в среднем 20 лет и выше ([www.gks.ru](http://www.gks.ru), данные на конец 2008 г.). Таким образом, можно констатировать, что проведенная 01.01.2002 г. реформа по переходу на новую классификацию основных средств, включаемых в амортизационные группы и ускоренную амортизацию, практически не изменила неудовлетворительную ситуацию с неэффективным использованием в отечественной экономике физически и безнадежно морально устаревшего основного капитала.

Амортизационная политика в рыночной экономике выступает одним из самых эффективных инструментов государственной политики стимулирования модернизации и технологического развития экономики. Об этом сказано во всех без исключения монографиях и учебных пособиях по финансовому менеджменту, в изобилии представленных сегодня в переводах и отечественных изданиях в вузовских и электронных библиотеках, а также в открытой продаже. Использование политики ускоренной амортизации в целях массового обновления технико-технологической производственной базы описывается в экономической истории Японии и США [4. С. 81].

К сожалению, ускоренная амортизация как эффективный инструмент массового технического перевооружения никак не может реализоваться в российской хозяйственной практике, несмотря на отмеченную выше проведенную в сфере налогообложения амортизационную реформу 2002 г. (до этого момента политика ускоренной амортизации была разрешена лишь в сфере бухгалтерского учета и в Федеральном законе «О лизинге»). Более того, именно существенное и долгосрочное занижение суммы амортизационных отчислений по отношению к объективно необходимой сумме затрат на восстановление физически изношенных основных средств отечественных предприятий, а также на устранение их морального износа (что выходит на первый план в рамках модели инновационной экономики, модернизации и технологического развития) представляет собой ту самую минимальную стоимость текущих издержек, которая во многом определяет возможность образования и изъятия из производственного кругооборота экономической ренты на фоне предельно высоких внутренних и мировых цен на целый ряд продуктов, товаров и услуг.

Сравнение официальных статистических данных об амортизации основных фондов, начисленной за отчетный год (соответствующая информация представлена на сайте [www.gks.ru](http://www.gks.ru) за период 2005–2008 гг.), с оценками общего объема инвестиций в основной капитал демонстрирует явную недостаточность амортизации как главного (за рубежом) собственного источника инвестиций практически по всем видам экономической деятельности. Неуди-

вительно в этой связи, что в своем аналитическом материале о собственных источниках инвестиций Росстат свидетельствует об их недостаточности (более 60 % составляют привлеченные источники финансирования инвестиций, т.е. с точностью до наоборот по сравнению с зарубежной практикой) и не выделяет далее их базовые составляющие – амортизацию и прибыль. Таким образом, в официальных оценках амортизация даже не позиционируется как определяющий собственный источник финансирования инвестиций российских предприятий, хотя бы с точки зрения подхода «проблемы и перспективы».

Исследование теории и практики начисления амортизации основного капитала в советской плановой и зарубежной рыночной экономике позволяет сделать следующие выводы о выполнении экономической категорией «амортизация» всех своих классических функций в российском рыночном пространстве. В части функции перенесения стоимости основного капитала на готовый продукт именно амортизация как минимально учитываемый текущий расход во многом сегодня способствует образованию и присвоению ренты при реализации продукции по предельно высоким внутренним и мировым ценам. Пусть не совсем адекватно, но все же начисленная амортизация выполняет функцию идентификации уровня физического износа основного капитала (оценки Росстата в этой связи приводились выше).

Особо остановимся на анализе имеющейся в российской экономике проблемы выполнения амортизацией функции накопления собственных ресурсов (теоретически – для их последующего инвестирования в более производительные, чем подлежащие восстановлению, машины и оборудование). Представляется, что наряду с весьма острыми финансовыми проблемами у российских предприятий в период рыночных преобразований (резкий рост цен в 1992 г., пик кризиса неплатежей 1993 г., дефолт 1998 г. и др.) значительный урон выполнению амортизацией функции накопления собственных ресурсов для реинвестирования наносит организационно-учетный фактор. Здесь имеется в виду отказ в новых условиях хозяйствования от положительно себя зарекомендовавшей и традиционной отечественной теории и практики формирования амортизационного фонда и фонда развития производства. В советской экономике в составе амортизационного фонда формировались два его основных элемента согласно двум самостоятельным нормам. Норма на реновацию предназначалась для финансирования полного восстановления основных фондов по истечении их сроков службы. Всего 30–50 % этого фонда оставалось в распоряжении предприятия (фонд развития производства), а большая часть использовалась на цели капитальных вложений, финансируемых в централизованном порядке. Норма на капитальный ремонт, предусматривавшая, кстати, финансирование мероприятий по модернизации (!), практически оставалась на предприятии. Две нормы амортизации были взаимосвязаны: чем выше норма на реновацию и, следовательно, короче срок службы, тем ниже норма на капитальный ремонт, и наоборот.

В 1992 г. аналогичные амортизационному и развития производства фонды были определены в национальном учете как фонды накопления, предназначенные для финансирования создания и приобретения новых производственных активов [5. С. 153]. Но они просуществовали всего несколько лет и

были упразднены. Согласно теоретическим и практическим положениям рыночной экономики амортизационные отчисления стали рассматриваться как свободный капитал. Субъект, распоряжающийся правами собственности и (или) хозяйствования, по своему желанию может реинвестировать (не только в основной, но и в оборотный капитал) или распределить средства, полученные как возмещение амортизации в составе дохода за отчетный период, среди акционеров, кредиторов и прочих лиц. В условиях массы текущих финансовых проблем и высокой монополизации секторов экономики, прежде всего на локальных рынках, суммы амортизационных отчислений совершенно «растворились» как во входящих, так и в исходящих денежных потоках российских организаций. В том числе ввиду того, что сегодня амортизационные фонды не позиционируются в экономике предприятия и, как следствие, не позиционируются они и в агрегированном виде на макроуровне как важнейший источник собственных средств для инвестиций. Российские предприятия очень слабо пользуются своим правом начислять ускоренную амортизацию предоставленным им Налоговым кодексом с 01.01.2002 г.

В статье «Амортизационный фонд» следующим образом описывается его роль в условиях капитализма [6. С. 53]: «...в результате конкуренции капиталов стихийно устанавливается средняя, общественно необходимая норма амортизации, учитывающая материальное и моральное снашивание основного капитала. Нередко капиталисты увеличивают отчисления в амортизационный фонд за счет части ежегодно получаемой прибыли, приуменьшая тем самым фактическую прибыль, подлежащую обложению налогами. Этому способствуют чрезмерно высокие нормы и льготные методы начисления амортизации, допускаемые в развитых капиталистических странах. Особенно широкое развитие эти привилегии получили в условиях государственно-монополистического капитализма, который предоставляет право ускоренной амортизации мощным капиталистическим монополиям. Таким образом, амортизация при капитализме становится дополнительным средством обогащения капиталистов, перераспределения национального дохода в их пользу».

К сожалению, современная российская теория и практика еще весьма далеки от модели, которая в основном составляет содержание процитированной статьи. Субъекты малого и среднего предпринимательства не применяют способы ускоренной амортизации ввиду необеспеченности повышенных текущих затрат в этой части текущими доходами либо полной изношенности используемых основных средств. Крупный бизнес в отсутствие конкуренции характеризуется рентоориентированным поведением и зачастую нарушает даже технологические нормы и нормативы по проведению ремонтов основных средств. О продуманной амортизационной политике, о применении ускоренной амортизации с целью скорейшего обновления машин и оборудования, об использовании широко известного рыночного метода переоценки основного капитала мы не можем сегодня говорить как о массовом явлении в среде высокообразованных (в том числе получивших зачастую образование в самых дорогих бизнес-школах Европы и США) топ-менеджеров.

И даже не обсуждаются (!) сегодня ни в научных, ни в деловых кругах проблемы устранения накопившегося за ряд десятилетий (!) морального из-

носа оборудования. При этом один из самых упоминаемых сегодня в контексте государственной экономической и промышленной политики термин «модернизация» методически традиционно связан прежде всего с устранением морального износа техники.

Моральный износ основных средств в первую очередь связан с появлением новой, более производительной техники в результате разработки и внедрения в производство передовых технологий. Относительно высокая производительность зависит от таких факторов, как автоматизация управления, экономия производственных площадей, лучшая надежность и экономичность в эксплуатации, ремонтоспособность и техника безопасности, повышение качества и обновление продукции и т.п. Вследствие действия данных факторов имеющаяся техника, не изношенная физически, устаревает.

В связи с этим своевременная замена устаревшей техники является обязательным условием эффективного ведения хозяйства. Низкая производительность основных фондов, недостаточный коэффициент сменности оборудования, относительно низкая фондоотдача приводят к серьезному экономическому ущербу от морального износа. Учет морального износа связан с сокращением сроков службы оборудования с соответствующим повышением норм амортизации.

В советской экономике последствия морального износа частично устранялись в результате модернизации оборудования. Включение расходов на модернизацию оборудования и нормы амортизации осуществлялось для сравнительно быстрой аккумуляции их стоимости в амортизационном фонде, что уменьшало моральный износ. В практике СССР фактор морального износа был впервые официально учтен в нормах амортизации, введенных с 1963 г. Эти нормы в значительной мере отразили сокращение сроков службы основных фондов вследствие их морального износа, а нормы на капитальный ремонт включали часть расходов на модернизацию. В нормах амортизации, введенных в 1975 г., влияние морального износа основных фондов было отражено еще более значительно – сроки службы основных фондов были сокращены на 12,6 %, нормы на капитальный ремонт уменьшены на 18 %.

При этом советские экономисты критиковали практику учета морального износа в капиталистическом обществе, имевшей, на их взгляд, существенные ограничения в пределах финансовых возможностей отдельного капиталиста. Реализация конкретной модели рыночных преобразований в РФ также подвергает сегодня переосмыслению этот критический тезис, поскольку явление морального износа оборудования находит за рубежом полноценное отражение в ряде законодательных положений и практических мероприятий. К примеру, в МСФО 16 «Основные средства» в разделе «Амортизация» среди факторов, влияющих на определение сроков службы актива, определен «моральный износ в результате изменений или усовершенствования производственного процесса или в результате изменений объема спроса на рынке на данную продукцию или услугу, предоставляемые с использованием актива...» [7. С. 368].

В современном российском экономическом пространстве, увы, феномен морального износа оказался прочно забыт и абсолютно не востребован. Уди-

вительным зачастую представляется прямое копирование в России многих методологических и методических положений, наработанных за рубежом, с не поддающимися внятным объяснениям «мелкими» коррективами. Именно такая ситуация сложилась в нашей экономике сегодня применительно к моральному износу.

Уже упоминавшийся МСФО 16 декларирует возможность периодического пересмотра срока полезной службы – как в сторону увеличения (в результате последующих затрат, улучшающих состояние основного средства сверх первоначально рассчитанных нормативов), так и в сторону сокращения (в результате технологических изменений или изменения на рынке выпускаемой продукции). Статья 258 Налогового кодекса РФ предоставляет предприятию право пересмотра срока полезного использования объекта основного средства только в сторону увеличения – после реконструкции, модернизации или технического перевооружения. О том, что модернизация теоретически должна приводить к частичному устранению морального износа, а следовательно, и к сокращению сроков полезного использования, в современной российской методологии и методическом обеспечении экономики нет ни слова. Наконец, диаметрально противоположные методические подходы к реализации политики государственного регулирования восстановления основных средств на основе амортизации при совершенно одинаковых (!) названиях и содержании способов начисления амортизации демонстрируют сегодня Европейский союз и Российская Федерация. МСФО 16 проявляет трогательную заботу о западной компании и рекомендует в п. 52 периодически пересматривать метод амортизации, применяемый к основным средствам. Статья 259 Налогового кодекса РФ демонстрирует суровую непреклонность: «Выбранный налогоплательщиком метод начисления амортизации не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по объекту амортизируемого имущества» [С. 24].

Кроме выпадения из поля зрения экономики предприятия, отрасли, макроэкономики России явления морального износа техники, официальная статистика обобщает и анализирует информацию далеко не по всем показателям анализа основных средств, традиционных и глубоко проработанных в соответствующих методиках по статистике на промышленных предприятиях и в анализе хозяйственной деятельности предприятия (См., например [8. С. 148]. В частности, отсутствует как оперативный, так и долгосрочный официальный анализ по двум группам показателей из трех, характеризующих основной капитал Российской Федерации: «Анализ использования основных средств» (показатели фондоотдачи и фондорентабельности) и «Анализ вооруженности труда основными фондами» (показатели фондовооруженности).

Сегодня в России достаточно востребован и развит финансовый консалтинг в самых разных аспектах финансовой деятельности предприятий, прежде всего в части их обслуживания на рынках банковских, страховых услуг, услуг на валютных и фондовых рынках и т.п. Вместе с тем жизнеобеспечивающий (в прямом и переносном смыслах слова) феномен «ремонт основных средств» за период без малого 20 лет рыночных преобразований в стране так и не удостоился сколько-нибудь системного отражения ни в бухгалтерском,

ни в налоговом, ни в статистическом виде учета. Несмотря на целый ряд техногенных катастроф, обусловленных во многом отсутствием на современных отечественных предприятиях элементарной системы и экономики ремонтов, эта проблема также не ставится и не обсуждается в широких научных и деловых кругах ни с точки зрения методологии (например, в советской экономике затраты на капитальный ремонт начислялись через амортизацию), ни с точки зрения организации. Финансовые аспекты хозяйственной деятельности по-прежнему оказываются важнее. Так, одним из наиболее актуальных вопросов в контексте обсуждения проблемы обеспечения воспроизводства основного капитала выступает феномен «страхование особо опасных объектов и рисков в экономике». Цитируем заголовок и подзаголовок статьи: «Время перемен: Финансовый кризис и эффект катастрофы на Саяно-Шушенской ГЭС дают уникальную возможность именно сейчас провести в жизнь важнейшие решения по развитию страховой отрасли» [9. С. 80].

Таким образом, в России даже крупнейшие технологические катастрофы по-прежнему рассматривают прежде всего под углом зрения потенциального развития финансового сектора. А в это время за рубежом явление фондо- или капиталовооруженности занятых в экономике служит особым объектом исследований и государственного внимания. Так, сегодня вносятся значительные изменения в американские стандарты финансовой отчетности и международные стандарты финансовой отчетности, связанные с включением в бухгалтерский баланс информации с забалансовых счетов об имуществе и обязательствах компаний, обусловленных операциями по аренде основного капитала. Данный механизм позволит на деле реализовать политику сокращения влияния финансового сектора и новых планов реиндустриализации экономик развитых стран.

#### *Литература*

1. *Формирование* корпоративного сектора экономики: зарубежный опыт и российская практика / Под ред. В.Б. Кондратьева. М.: Магистр, 2009. 396 с.
2. *О состоянии*, обновлении и структуре основных фондов // Вопросы статистики. 2010. № 3. С. 13–22.
3. *Бригхэм Ю.Ф.* Энциклопедия финансового менеджмента. М.: РАГС-Экономика, 1998. 815 с.
4. *Дружинин Н.Л.* Япония: экономическое чудо. СПб.: Пите, 2003. 265 с.
5. *План счетов* бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1992. 193 с.
6. *Экономическая энциклопедия*: Политическая экономия. М.: Сов. энцикл., 1972. 559 с.
7. *Международные стандарты* финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999. 1134 с.
8. *Адамов В.Е., Бакланов Г.И., Сиськов В.И.* Статистика на промышленном предприятии в условиях экономической реформы. М.: Статистика, 1969. 224 с.
9. *Комлева Н., Янин А.* Время перемен // Эксперт. 2009. № 44. С. 80–84.