

*А.А. Цыганков, к.э.н., доцент, докторант,
А.С. Сверлов, к.э.н., доцент,
В.С. Голик, к.э.н., доцент,
УО «Белорусский государственный
экономический университет»
Минск (Беларусь)*

Оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий в условиях трансформации промышленной политики Республики Беларусь

Конкуренты промышленных предприятий Республики Беларусь используют те же показатели эффективности: рентабельность, в т.ч. оборотных и внеоборотных средств, собственного капитала и т.д. Отличие подходов конкурентов промышленных предприятий республики состоит в использовании методологического обеспечения по ценообразованию и своего присутствия на рынках. В тоже время оценивается уровень рентабельности исходя из положения и присутствия на рынке, т.е. оценивается как повлияло на прибыль и рентабельность предприятия, например, изменение доли рынка. В дальнейшем оценивается и изменение активов в связи с изменениями на рынке. При этом величина активов определяется в том размере, который необходим для того, чтобы сохранить производство и обеспечить предпринимательскую деятельность ресурсами, адаптировавшись к новым условиям. Поэтому подход в части определения того, насколько эффективно либо неэффективно функционирует промышленный комплекс страны это вариант оценки деятельности не только предприятий, но и институтов, и оценки подходов реализации. При этом в каждом варианте всегда наблюдается наличие некоторого количества эффективно или неэффективно функционирующих предприятий, но в части, например, организации условий рынка и мотивации необходимо учитывать, во-первых, разную содержательную сторону взаимоотношений, во-вторых, разное качество этих взаимоотношений, а в-третьих, подходы по определению целесообразности действий. Перечисленные положения позволяют выяснить и определить многогранное влияние рынка на мероприятия предприятий стратегического характера.

Содержательная сторона эффективности – это не количественные параметры, например, прибыль, рентабельность и т.д., а это возможность мобильной своевременной реорганизации производства и ориентации на выпуск новых товаров, что обеспечивается уровнем прибыли, рентабельности, прибыльности и т.д. Целесообразность действий на

рынке промышленными предприятиями Беларуси определяется, прежде всего, рентабельностью. При этом сам уровень рентабельности слабо формализован и обоснован. В период СССР были отраслевые институты, в т.ч. Госплан, которые занимались планированием развития всех отраслей и пропорций между ними, расширенным воспроизводством, основанном на прибавочной стоимости. Поэтому в тот период можно было обосновать эти величины. В настоящее время предприятия должны заниматься решением этих задач самостоятельно. Этот подход является основным, когда рассматривается вопрос об эффективной промышленной политике и ориентации предприятий на рынок.

В Республике Беларусь функционируют отдельные предприятия финансовой сферы, которые сопровождают присутствие белорусских производителей на зарубежных рынках. Их действия и выполняемые мероприятия основаны на объективных рыночных законах, сформированных в силу содержания сложившихся международных экономических отношений. Подобный подход позволяет рассматривать функционирование специализированных кредитно-финансовых учреждений, банковской системы в целом как эффективный.

Для оценки эффективности предпринимательской деятельности организации финансовой сферы разрабатывают свои параметры, но они также ориентированы исключительно на прибыльность деятельности. Тривиальным подходом применения количественной оценки эффективности деятельности промышленных предприятий является вариант оценки соответствия между величиной прибыли, которая отражена в учете, количеству денег на счете. Этот подход является тривиальным, т.к. в предпринимательской деятельности наблюдаются разные финансовые потоки, которые приводят к тому, что денежные средства могут быть вложены в сырье, материалы и другие товарные запасы. Для организаций финансовой сферы это может быть дебиторская задолженность, выданные кредиты, займы и др.

В настоящее время организации республики применяют различные показатели и подходы для оценки их уровня, в т.ч. по импортозамещению. В республике Совмином Республики Беларусь утверждено Положение о порядке определения платежеспособности субъектов рынка. Этим положением в отраслевом разрезе определены уровни показателей, которых должно достичь отдельно взятое предприятие с таким расчетом, чтобы оно могло рассчитывать на бесперебойное финансирование, по крайней мере, финансирование со стороны банков и НКФО. Как правило, предприятия стремятся к тому, чтобы достигнуть уровня этих показателей, что позволяет белорусским предприятиям привлечь достаточно значительное финансирование. Развитие специ-

ализированных НКФО способствует тому, что вся кредитная система оказывает положительное влияние на функционирование промышленного комплекса страны и, прежде всего, на его качественное состояние.

Более того, большинство уровней этих параметров уже достигнуто и задачи предприятий, определяемые этими параметрами и показателями, решены. Промышленные предприятия, в т.ч. подчиненные Министерству промышленности, регулярно решают поставленные перед ними программными документами задачи по развитию машиностроительного комплекса. При этом установлен так называемый процент выполнения программы, уровень которого показывает степень эффективности либо неэффективности выполнения программы. Среди методических дефектов применения подобного рода практически полное устранение влияния качественной составляющей выполнения мероприятий, когда за количественными параметрами полностью скрыто качественное состояние объекта, т.е. оно фактически не определено. Предприятиями не применяются никакие критерии для того, чтобы определить качественное состояние.

В ряде случаев эффективность оценивается за счет интенсивных факторов, в основе которых наращивание использования количества потребляемого сырья и материалов. В отдельных случаях рост эффективности белорусских предприятий сопровождается изменением присутствия конкурентов на рынке. Основная проблема в данном случае состоит в том, что уход с рынка конкурентов не связан с маркетингом белорусских производителей. Без учета влияния рынка показатели рентабельности, фондовооруженности, сроки окупаемости с точки зрения качественного состояния совершенно ничего не содержат. Предприятиям необходимо сначала ориентироваться на качественное состояние предпринимательской деятельности и после этого задавать показатели и уровни качественного состояния эффективности выполнения отдельных мероприятий, либо эффективности организации предпринимательской деятельности в целом. Подобный подход представляет собой вариант комбинации оценки условий, когда предпринимательскую деятельность можно вести в разных странах в разных условиях. Для оценки эффективности целесообразно всегда связывать результаты, такие как рентабельность, прибыльность, фондовооруженность с положением предприятия на рынке. Показательным примером является деятельность конкурентов белорусских производителей, которые в части корпоративных финансов достаточно подробно и содержательно оценивают взаимосвязь, например, роста доли рынка предприятия с ростом прибыли и как это в дальнейшем влияет, например, на прибыль. Конкуренты используют те же показатели, что отечественные предприятия, разницу

составляет содержательная сторона этих параметров, в них вкладывается другой смысл, от которого зависят оценки уровней показателей, в т.ч. достигнутых. В таком варианте можно утверждать, что содержание этих параметров качественно преобразовалось, когда можно рассматривать изменения самих уровней этих параметров как целесообразные или нецелесообразные и даже мероприятия, насколько они целесообразны либо нецелесообразны для увеличения, либо снижение уровня результативных показателей, например, окупаемости, прибыльности и т.д. Ориентация на подобный подход позволяет количественными параметрами качественно оценить присутствие предприятия на рынке отдельно взятой страны.

Количественная оценка позволяет определить прибыли и рассчитать суммы расходов предприятия, связанных с увеличением своего присутствия на этих рынках, расходы финансовых компаний, чтобы профинансировать увеличение производства. В таком варианте предполагается использование так называемых предельных затрат, т.е. прирост прибыли к приросту затрат. И в варианте, когда прирост прибыли наблюдается в большей степени, чем прирост затрат, т.е. предельная величина больше единицы, тогда есть целесообразность расширения своего присутствия на рынке. При этом необходимо профинансировать мероприятия организационного характера, например, связанные с коммуникационной политикой.

Фундаментальные основы, на которых построены, в т.ч. взаимоотношения реального и финансового сектора экономики страны, не могут быть просто определены только с учетом уровней количественных показателей. Для того, чтобы оценить результативность предпринимательской деятельности необходимы качественные подходы, в которых используются количественные параметры для характеристики положения предприятия на рынке, возможностей ведения конкурентной борьбы на рынках, оценки потенциала и эффективности мероприятий для реализации этого потенциала. Целесообразность их наличия не может быть определена исключительно только показателями рентабельности. Поэтому задача с уровнем рентабельности – это не цель, это параметр, который показывает, может ли предприятие достигнуть цели или нет. Если рентабельность предприятия или значимо ниже, или значимо выше заданного вами уровня для расширенного воспроизводства, с высокой степенью вероятности можно констатировать, что предприятие своей цели не достигнет, несмотря на то, что есть множество мероприятий по сопровождению его присутствия на зарубежном рынке.

Все фундаментальные основы развития трансформации и качественного преобразования института взаимоотношений между фи-

нансовым и реальным сектором – это то, что не поддается прямому исчислению, но то, что необходимо для обеспечения функционирования самих предприятий в дальнейшем, тех предприятий, взаимоотношения которых с финансовым сектором будет в дальнейшем актуализировано, трансформировано и т.д.

Рост промышленного комплекса сопровождается ростом дополнительной нагрузки на бюджет страны и финансы предприятий. Очевидно, что рост объемов продаж, основанный на инвестициях, будет сопровождаться ростом кредиторской задолженности и иных обязательств, а, следовательно, и ростом импорта, изменением курса валют и т.д. Поэтому развитие предпринимательской деятельности крупных предприятий, в т.ч. на внутреннем рынке Беларуси, – это достаточно сложная комплексная задача.

Таким образом, необходимо учитывать, что если не выполнить качественную трансформацию, то без этого нецелесообразно рассматривать изменение либо повышение эффективности, описываемой количественными показателями. При таком подходе эффективность будет достигнута. Однако с точки зрения стратегического развития, маркетинговые возможности предприятий будут низкими. Так, в настоящее время, уровни показателей финансовой устойчивости промышленных предприятий Республики Беларусь превышают нормативные значения, что указывает на стабильное финансовое положение. В тоже время доля новой инновационной белорусской продукции новой для мирового рынка составляет 0,6%. Отчасти это связано с отсутствием мотивации для белорусских производителей и возможности сопровождения своего присутствия на перспективных рынках.