

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Преобразования в экономической системе нашей страны привели к резкому изменению условий функционирования народного хозяйства. Это связано с распадом традиционных горизонтальных и вертикальных связей, институтов, характерных для плановой экономики, и с появлением новых, рыночных институтов регулирования экономической деятельности. Будучи частью единого экономического комплекса СССР с соответствующими статусу сверхдержавы целями и ориентирами, экономика республики в настоящее время не отвечает современным потребностям Беларуси как небольшой европейской страны с открытой экономикой. Поэтому переход к социально ориентированной рыночной экономике затрагивает все аспекты хозяйственной жизни и заключается в проведении институциональных реформ, реформы предприятий путем их приватизации, реструктуризации, санации, в осуществлении демонополизации и поощрении конкуренции, в реформах на макроуровне (в бюджетно-налоговой и денежно-кредитной сферах), в реформе ценообразования, оплаты живого труда, социальной сферы и в достижении на этой основе макроэкономической стабилизации.

Одним из важнейших направлений экономической реформы в настоящее время является обеспечение эффективной работы предприятий, поскольку именно на микроэкономическом уровне формируется состояние национальной экономики в целом. До начала рыночных преобразований государственные предприятия, функционируя в условиях плановой экономики, работали в достаточно стабильной внешней среде и ориентировались на указания из центра. В настоящее время они оказались в совершенно иной ситуации, требующей кардинального изменения принципов деятельности субъектов хозяйствования. Причем изменения затронули как внешнюю, так и внутреннюю среду их деятельности. Причинами изменений внешних и внутренних условий работы предприятий являются:

разрушение привычного экономического пространства, распад хозяйственных связей в рамках бывшего Советского Союза;

значительный рост конкуренции на рынках, прежде всего за счет импортных товаров, неумение работать в конкурентных условиях, невысокая степень диверсификации продукции и, как следствие, низкая конкурентоспособность отечественных товаров, несоответствие между ценой и качеством и снижение спроса со стороны потребителей;

макроэкономическая нестабильность, высокий уровень инфляции, нестабильность курса национальной валюты, непоследовательная денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика, социальная напряженность в обществе, частое изменение правовых регуляторов функционирования предприятий;

неразвитость рыночной инфраструктуры в стране, в том числе финансовой системы (банков, бирж), трудности с получением кредита, а также недостаточность информационного обеспечения рыночных процессов, необходимых для принятия решений;

ориентированность предпринимателей на краткосрочную перспективу и, как следствие, развитие в гипертрофированных масштабах торгово-закупочного и финансового посредничества в ущерб реальному сектору экономики и социальной сфере;

изношенность оборудования на большинстве предприятий и технологическая отсталость, нерациональные затраты на производство продукции (высокая тепло-, энерго- и материалоемкость). По некоторым оценкам лишь около 18 % всего парка машин и оборудования в промышленности соответствует мировому уровню, из них

лишь 4 % используется в технологических процессах, отвечающих мировым стандартам [1, 177-184];

неумение пользоваться появившейся самостоятельностью в принятии важнейших решений в области организации хозяйственной деятельности предприятия (планирование, ценообразование, обеспечение производственного процесса, свобода в выборе поставщиков и потребителей и др.);

несоответствие между новыми требованиями и устаревшей системой организации управления предприятием: отсутствие навыков в стратегическом планировании деятельности, финансовом управлении и налоговом планировании, низкая производительность, отсутствие достаточного контроля над качеством продукции, низкий уровень производственных инноваций, отсутствие эффективной системы сбыта продукции (недостаточное владение элементарными методами маркетинга, отсутствие мобильной реакции на изменение состава и структуры спроса);

недостаточная квалификация руководящих кадров и специалистов;

сохранение чрезмерных производственных затрат вследствие невозможности резкого уменьшения численности занятых, а также содержания социальной инфраструктуры, не имеющей непосредственного отношения к производственной деятельности.

В результате воздействия этих негативных факторов большинство предприятий оказалось в кризисе, для которого характерно:

снижение прибыльности предприятий, нехватка или отсутствие оборотных средств, уменьшение оборачиваемости капитала и в результате — невозможность организации нормальной производственной деятельности;

увеличение объема неплатежей, бартерных расчетов между предприятиями; рост запасов нереализованной готовой продукции на складах;

усиление зависимости от импортных поставок топливно-энергетических и сырьевых ресурсов;

обострение социальных проблем, вытекающих из приведенных выше причин (невыплата или задержка заработной платы, сокращение числа занятых, увеличение безработных простоев, недоверие трудящихся к руководству предприятия и т.п.).

Проблема экономической устойчивости предприятий неизбежно возникает в процессе рыночной трансформации экономической системы. Можно выделить 2 подхода в трактовке экономической устойчивости. Во-первых, устойчивость отождествляется со снижением колебаний показателей, характеризующих изучаемый процесс; во-вторых, устойчиво развивающимся признается только такое производство, которое обеспечивает удовлетворение определенного набора конкретных потребностей с минимальными затратами и в кратчайшие сроки, исходя из наличных ресурсов и реальных возможностей их эффективного применения. Последнее определение экономической устойчивости является более широким и позволяет оценить работу предприятия не только как обособленного хозяйственного звена, но и с точки зрения общественной эффективности.

В этой связи при изучении экономической устойчивости предприятий возникает необходимость выбора из большого числа показателей, характеризующих хозяйственную деятельность, важнейших, динамика которых даст возможность определить, насколько устойчива производственная система. Экономическая диагностика деятельности предприятия позволяет оценить состояние хозяйствующего субъекта, режим и эффективность его функционирования, выявить перспективы развития. Для органов государственного управления диагностика устойчивости работы предприятия необходима, в частности, для оценки результативности мероприятий по разгосударствлению и приватизации. При этом регулярный мониторинг экономических показателей предприятий, на которых произошла смена формы собственности или формы хозяйствования, покажет, насколько эффективна государственная политика на микроуровне, так как вполне возможна ситуация, когда приватизированное предприятие будет функционировать менее успешно, чем до приватизации. Опыт развитых стран показывает, что государственные предприятия не хуже частных справляются с хозяйственными задачами.

Для оценки эффективности работы предприятий до и после приватизации может быть использована следующая система показателей:

1. Объем производства товаров и услуг, в том числе средств производства, промежуточных продуктов, предметов потребления;

2. Объем реализованной продукции, в том числе на экспорт;
3. Объем отгруженной продукции;
4. Затраты на производство продукции — всего и на 1 р. товарной продукции;
5. Затраты труда (численность занятых, количество отработанных часов, фонд заработной платы);
6. Добавленная стоимость;
7. Прибыль от реализации продукции;
8. Рентабельность.

Естественно, что эта система показателей может дополняться, в том числе различными расчетными характеристиками на основе базовых показателей.

В условиях рыночной экономики особое значение имеют показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, т.е. его способность сохранять достаточно высокий уровень финансовых показателей независимо от изменяющихся условий производства и сбыта продукции. Стабильное финансовое положение является необходимым условием эффективной деятельности предприятия. В настоящее время в мировой и отечественной практике накоплен большой опыт оценки финансового положения субъектов хозяйствования. Однако многие финансовые показатели, заимствованные из зарубежной практики, не всегда адекватно отражают реальную ситуацию, сложившуюся в условиях функционирования предприятий в переходной экономике с ее нестабильностью и изменчивостью.

Чаще всего финансовую устойчивость оценивают не по одному, а по группе показателей. Например, для заполнения Карточки государственного реестра финансового состояния крупных и средних государственных предприятий Министерство статистики и анализа Республики Беларусь предписывает рассчитывать:

• коэффициент текущей ликвидности, равный отношению оборотных средств к срочным обязательствам (нормативное значение — не менее 1,7);

• коэффициент финансовой независимости, равный отношению суммы собственных средств к итогу баланса;

• коэффициент обеспеченности собственными средствами, равный отношению собственных оборотных средств к запасам и затратам (нормативное значение — не менее 0,3);

• общую рентабельность предприятия, равную отношению балансовой прибыли к средней стоимости основных и оборотных производственных средств;

• чистую рентабельность предприятия, равную отношению чистой прибыли к средней стоимости основных и оборотных производственных средств;

• чистую прибыль на 1 р. объема реализации (продаж), равную отношению чистой прибыли к объему реализации;

• отдачу основных активов, равную отношению выручки от реализации продукции к средней стоимости основных фондов;

• оборачиваемость оборотных средств, равную отношению выручки от реализации продукции к средней стоимости оборотных производственных средств.

В соответствии с Методическими указаниями по оценке финансового состояния и определению критериев неплатежеспособности субъектов хозяйствования (государственная регистрация М^о 795/12 от 21 марта 1995 г. и № 1304/12 от 15 февраля 1996 г.) для оценки платежеспособности предприятия и признания структуры его баланса неудовлетворительной в Республике Беларусь с 1995 г. используются следующие показатели:

1. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$).

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Расходы будущих периодов}}{\text{Расчеты и прочие пассивы} - \text{Доходы будущих периодов}}$$

Нормативное значение $K_{\text{тл}}$ установлено на уровне 1,7;

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{осс}}$).

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Текущие активы}}$$

Собственные средства — это разность между источниками собственных средств и долгосрочными и нематериальными активами. Нормативное значение

$K_{\text{осс}} - 0,3$.

В случае, когда хотя бы один из указанных коэффициентов ниже нормативных значений, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{\text{в}}$):

$$K_{\text{в}} = \frac{K_{\text{тж}(0)} + 6/T(K_{\text{тж}(0)} - K_{\text{тж}(0)})}{K_{\text{тж}(норм)}}$$

где $K_{\text{тж}(0)}$ и $K_{\text{ж}(0)}$ — коэффициенты текущей ликвидности соответственно на конец и начало отчетного периода; $K_{\text{тж}}^{\text{норм}}$ — нормативный коэффициент текущей ликвидности; T — отчетный период в месяцах.

Если $K_{\text{в}}$, оказался больше 1, значит у предприятия есть возможность в ближайшие 6 месяцев восстановить свою платежеспособность.

В случае, когда 2 первых коэффициента превышают нормативы, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности ($K_{\text{у}}$):

$$K_{\text{у}} = \frac{K_{\text{ж}}^* + 3/T(K_{\text{тж}(0)} - K_{\text{тж}(0)})}{K_{\text{тж}(норм)}}$$

Если $K_{\text{у}}$, больше 1, то это свидетельствует, что в период, равный трем месяцам, у предприятия есть возможность не утратить платежеспособность.

Следует учитывать, что использование в качестве критерия платежеспособности только коэффициента текущей ликвидности может привести к неверной оценке финансового состояния предприятия; поскольку за счет временного уменьшения долгосрочных активов возможно увеличение текущих активов и создание видимости платежеспособности. Кроме того, использование одних и тех же нормативов для всех отраслей и регионов также вызывает сомнение. Поэтому расчет коэффициента текущей ликвидности необходимо дополнять показателями абсолютной ликвидности (отношение денежных средств к расчетам и прочим пассивам, т.е. к текущей задолженности) и промежуточной ликвидности (отношение денежных средств и дебиторской задолженности к расчетам и прочим пассивам). Для выявления четкой закономерности в изменении финансового состояния предприятия все показатели ликвидности следует рассматривать в динамике за ряд периодов.

Для оценки платежеспособности используются также показатели, характеризующие структуру капитала: удельный вес собственных средств в итоге баланса (коэффициент автономии или финансовой независимости), удельный вес заемных средств в итоге баланса (коэффициент финансовой напряженности) и отношение собственного капитала к заемному. Последний называют еще показателем покрытия задолженности и, по рекомендациям Министерства финансов Республики Беларусь, собственный капитал должен в 4 раза превышать заемный [2,4]. Однако за рубежом считают, что отношение собственного и заемного капитала должно быть около 2:1, а в ряде случаев и 1:1. На уровень структуры капитала значительное влияние оказывает также степень доступности кредитных ресурсов.

Деловая активность предприятия оценивается показателями оборачиваемости оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает число их оборотов и исчисляется как отношение выручки от реализации продукции к средним остаткам оборотных средств. Рассчитываются также показатели оборачиваемости запасов и затрат, денежных средств, дебиторской задолженности, готовой продукции.

Эффективность работы предприятия определяется величиной полученной прибыли на единицу затрат или капитала, т.е. рентабельностью. В условиях рынка именно она является тем параметром, по которому можно судить о финансовой устойчивости предприятия. Рентабельность должна анализироваться в динамике, так как показатель за один период (месяц, квартал, год) не является истинным мериллом эффективности.

Часто в качестве обобщающего показателя финансовой устойчивости используется оценка обеспеченности запасов и затрат соответствующими источниками их финансирования [3]. К сожалению, в условиях всеобщих неплатежей, далекой от оптимального состояния структуры текущих активов и баланса в целом этот метод не всегда позволяет отразить реальную ситуацию. В то же время его использова-

ние позволяет выделить конкретный тип финансовой устойчивости, что весьма важно с аналитической точки зрения.

Сводной формой оценки финансовой устойчивости может служить и рейтинговая оценка. В частности, для комплексного отражения финансового состояния пользуются коэффициентом K , рассчитываемый как средняя геометрическая:

$$\bar{K} = \sqrt[n]{K_1 \cdot K_2 \dots K_n},$$

где $K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$ — коэффициенты отдельных диагностических показателей.

Они определяются как отношение фактического значения данного параметра к его нормативной величине: $K_i = X_i / X_{um}$. Чем выше K , тем выше и рейтинг соответствующего субъекта хозяйствования.

По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь на 1 января 1999 г. денежные средства на счетах предприятий покрывали просроченную кредиторскую задолженность на 32,3 %, в том числе в промышленности — на 21,6, сельском хозяйстве — на 10,3, строительстве — на 109,7 %. При этом просроченная кредиторская задолженность составила 33,8 % всего объема кредиторской задолженности. Последняя превысила дебиторскую задолженность на 54,1 %. Рентабельность продукции в целом по экономике составила в 1999 г. лишь 11,0 %, в том числе в промышленности — 13,9 %.

На 1 января 1999 г. в стране было 1563 убыточных предприятия, или 14,2 % от общего числа предприятий, учитываемых в текущем порядке. В промышленности доля убыточных предприятий составила 11,2 %, в строительстве — 8,9, в сельском хозяйстве — 21,7 % [4, 30-35].

Феномен длительного существования убыточных и малорентабельных предприятий был характерен для административно-командной экономики со свойственными ей уравнильностью и монополизмом. В результате постоянного перераспределения средств хуже работавшие предприятия оказывались в более выгодном положении по сравнению с более прибыльными, получая большие объемы финансирования от государства, т.е. отстающие предприятия существовали за счет передовых.

В рыночной экономике в случае неэффективной работы к предприятию могут быть применены меры по финансовому оздоровлению и процедура банкротства. В развитых капиталистических странах есть предприятия и даже целые отрасли, существующие за счет бюджетных средств так как их продукция важна для жизнедеятельности общества.

В переходной экономике проблемы убыточности и низкой рентабельности решать достаточно сложно. Во-первых, причиной уменьшения прибыльности могут быть искажения в системе цен, которые не зависят от предприятия; во-вторых, в связи с негибкой системой хозяйственных связей, ликвидация одного, даже неэффективного звена, может привести к целой цепочке кризисных явлений на других предприятиях, которые были "завязаны" на этом субъекте хозяйствования; в-третьих, могут возникнуть социальные проблемы, связанные с уменьшением численности занятых на предприятии; наконец, в-четвертых, в связи с тем, что убыточных предприятий в отечественной экономике немало, при их ликвидации произойдет дезорганизация общественного производства и дальнейшая разбалансированность экономики.

Финансовое оздоровление субъектов хозяйствования должно проводиться с учетом того, что большинство крупных отечественных предприятий имеют неудовлетворительную структуру баланса, следовательно, необходим такой механизм оздоровления, при котором предприятия могли бы перестроить свою производственную деятельность и восстановить финансовую устойчивость, и лишь в крайнем случае следует прибегать к ликвидации предприятия.

Основным направлением реформирования хозяйственной деятельности предприятий является их реструктуризация, т.е. комплекс мероприятий по адаптации к новым рыночным условиям, повышению конкурентоспособности продукции и эффективности производства. Эти мероприятия включают изменение структуры выпуска продукции, совершенствование организации и управления производством, внедрение маркетинга, техническую перестройку производства, реформирование кадровой политики, финансовую реструктуризацию.

Финансовая реструктуризация предполагает проведение комплекса мер по погашению просроченной задолженности путем изменения характера или условий взыска-

кания задолженности, ее перевода в обязательства другого вида (обмен задолженности на долю в уставном фонде или на акции предприятия-должника, переуступка задолженности другому кредитору и др.). Важным фактором финансового оздоровления является привлечение инвестиций, что позволит не только улучшить финансовое состояние предприятий, но и усовершенствовать технологии и оборудование, повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Улучшение финансового состояния предприятий невозможно без использования системы государственных регуляторов. Это позволит создать условия для оптимального соотношения между рыночными и государственными инструментами регулирования, т.е. создаст основу устойчивого функционирования разных видов предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Оргин В. П.* Роль государства в активизации экономического поведения населения в процессе перехода к рыночным отношениям / Формирование экономических и социальных основ белорусской государственности: Материалы науч.-практ. конф. Минск, 1 июля 1998 г. Мн., 1998.
2. Нац. экон. газ., 1994. № 38.
3. *Михайлова-Станюта И.А., Ковалев Л.А., Шуленко О.Л.* Оценка финансового состояния предприятия. Мн., 1994.
4. О работе народного хозяйства Республики Беларусь. Январь 1999 г. Мн., 1999.