

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

Переход к рыночным отношениям в Республике Беларусь повысил интерес к опыту по организации механизма обеспечения финансовой устойчивости предприятий в развитых странах. Важно изучить, как институты государственного экономического регулирования поддерживают этот процесс.

Настоящая проблема особенно актуальна для Беларуси. Необходимо создать организационно-экономический механизм обеспечения финансовой устойчивости предприятий, который позволил бы не усугублять их финансовое положение, а, наоборот, обеспечил бы повышение конкурентоспособности, общей устойчивости.

Рассмотрим наиболее эффективные приемы, содействующие обеспечению финансовой устойчивости предприятий экономически развитых стран, приемлемые к использованию в Республике Беларусь.

В странах с развитой рыночной экономикой обеспечение финансовой устойчивости предприятий в значительной мере определяется степенью гибкости институтов государственного регулирования экономики, соответствия их методов и инструментов изменениям в деятельности предприятий. Адаптация системы государственного экономического регулирования предполагает диверсификацию экономической политики.

В качестве основных инструментов государственного регулирования деятельности предприятий с целью обеспечения их финансовой устойчивости применяется административное и правовое регулирование. Административные меры включают установление валютного курса, политику ценообразования, лицензирования, квотирования, антимонопольную политику, систему госзаказов и др. Правовое регулирование реализуется в рамках законодательства посредством системы устанавливаемых государством норм и правил.

Экономически развитые страны в послевоенный период широко применяли методы прямого экономического регулирования, в частности, бюджетное финансирование. Большая часть бюджетных средств направлялась на поддержку приоритетных отраслей экономики: энергетики, металлургии, топливной промышленности, а также на развитие инфраструктуры (жилищно-коммунального хозяйства, строительства дорог). Государственные расходы на финансирование промышленных предприятий составляли 30 — 40 % валовых капиталовложений [1, 28—29].

Одним из значимых инструментов государственного регулирования обеспечения финансовой устойчивости предприятий является система государственных закупок. Так, в США в настоящее время удельный вес данного вида государственных расходов составляет около 20 % ВВП [2, 66].

В период спада производства с целью стимулирования деловой активности правительство проводит различные программы в области страхования банковских кредитов, гарантирования частных займов и пр. Характер обязательств субъектов хозяй-

ствования, обусловленный возникновением реальной необходимости уплаты по ним со стороны правительства только в случае неплатежеспособности кредитруемых предприятий, требует обеспечения стабильности в сфере кредита, снижения риска банкротств как заемщиков, так и кредиторов. В Канаде при кредитовании банками малых и средних предприятий государство гарантирует возврат 80 % ссуды, а в США Администрация малого бизнеса — 90 % всей суммы, выданной предприятию, в случае неплатежеспособности последнего [3]. В Чехии в начале экономических реформ со стороны государства предусматривались гарантии коммерческим банкам в случае возникновения риска неплатежеспособности предприятий [4, 15–16].

В странах с развитой рыночной экономикой государство оказывает поддержку предприятиям, занимающим ключевые позиции в экономике страны. В США по оценкам специалистов государство осуществляет 329 различных видов помощи своим промышленным предприятиям.

Отрасль промышленности	Государственная поддержка, %
Автомобилестроение	4
Банковская сфера	2
Добывающая промышленность	2
Рыболовство	3
Сельское хозяйство	18
Судостроение	2
Транспорт	4
Черная металлургия	4
Энергетика	5
Без конкретной отраслевой направленности	56

В качестве основных видов государственной финансовой поддержки американских промышленных предприятий можно выделить программы кредитования, налоговые льготы, прямые расходы на развитие новых технологий и на производство энергии.

В США, Германии, Японии, Голландии особое внимание уделяется развитию технопарков и технополисов¹. В Российской Федерации сравнительно недавно образована Ассоциация "Технопарк", в которой объединены более шестидесяти технопарков; созданы более восьмидесяти региональных фондов поддержки инвестиционного предпринимательства [6, 16]. На этом фоне Беларусь с двумя технопарками (Минск, Могилев) выглядит непривлекательно в отношении научно-технического развития.

В Италии в конце 70-х гг. был принят ряд законодательных актов, предусматривающих оказание помощи предприятиям, попавшим в тяжелое финансовое положение. Основными критериями кризисного финансового состояния предприятия являлись: превышение суммы долгов (20 млрд лир), получение субсидии от государства на сумму не менее 1 млрд лир или невыплата заработной платы в течение трех месяцев. Особого внимания заслуживает тот факт, что реализация мер по оздоровлению одного предприятия, входящего в концерн, автоматически распространялась на все остальные предприятия того же концерна.

В Швейцарии также законодательно предусмотрена возможность применения особых мер по оказанию помощи предприятиям, имеющим большое значение для национальной экономики.

В России в начале XX в. крупные предприятия, пострадавшие от экономического кризиса, получали существенную финансовую поддержку от Государственного банка России в форме ссуд под паи и акции, неуставных ссуд Госбанка, казенных заказов в железнодорожной и военной промышленности по ценам, превышающим рыночные [7, 34]. Частным примером эффективного использования данного инструмента государственного регулирования в обеспечении финансовой устойчивости предприятий является поддержка американским правительством уровня цен на продукцию нефтеперерабатывающей промышленности, что позволило предприятиям отрасли, несмотря на усиление депрессии в экономической жизни страны (1930 — 1933), сохранить жизнеспособность.

Анализ основных тенденций мировой экономики показывает, что, с конца 70-х гг., перспективным направлением повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке становится промышленная политика, подкрепленная дости-

¹ Самая крупная американская научно-техническая зона "Силикон-Вэ́лс" генерирует 20 % мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров [5, 36].

жениями научно-технического прогресса. В ряде стран, в том числе в США и Японии, проводится политика таргетирования, предполагающая разработку и реализацию комплекса мер по укреплению конкурентоспособности промышленности на основе создания благоприятных условий для развития стратегических отраслей. Среди этих мер особо следует выделить налоговые стимулы, государственные заказы, льготное финансирование, поддержку отечественных производителей через ограничение внешней конкуренции и пр. Основными преимуществами данного инструмента является возможность концентрации финансовых ресурсов государства на наиболее значимых направлениях промышленного развития, а также снижение степени риска вложенных частными фирмами средств при разработке и выпуске высокотехнологичной продукции.

Современный период мирового развития характеризуется переходом производительных сил на новый уровень технического прогресса. В связи с этим в экономически развитых странах происходит переориентация в сфере государственного регулирования. Объектами государственной финансовой помощи становятся не столько конкретные отрасли и сектора экономики, сколько сферы реализации приоритетных направлений стратегии устойчивого развития: ресурсосбережение, развитие новых производств и др.

В условиях создания высококонкурентных технологий межотраслевого применения особого внимания заслуживают венчурные фирмы. Содействие этих экономических субъектов переливу финансовых средств из традиционных сфер в новые научно-технические области обуславливает широкую государственную поддержку их деятельности. Так, во Франции, Великобритании, США, Японии существуют специальные программы финансовой помощи государства начинающим высокотехнологичным предприятиям: льготное кредитование, предоставление гарантированных ссуд финансово-кредитным учреждениям, образование полугосударственных инвестиционных компаний и пр. При этом основной акцент делается не на увеличение доли государственных расходов на НИОКР, а на формирование благоприятного экономического климата.

Важной составляющей в обеспечении финансовой устойчивости предприятий является государственная ценовая политика развитых стран, позволяющая повысить предсказуемость внешней среды, оказать финансовую поддержку стратегически важным предприятиям, поднять их конкурентоспособность на мировом и внутреннем рынках.

В рыночной экономике государство осуществляет прямое регулирование цен на продукцию промышленных предприятий через систему министерств и ведомств, как правило, в традиционных отраслях — на основные виды сельскохозяйственной продукции, газ, электроэнергию, транспортные и коммунальные услуги, услуги связи и др. Правительства разных стран используют комплекс мер при проведении ценовой политики:

- 1) требуют предоставления предприятиями информации по ценам (в Швеции это является обязательным);
- 2) вводят количественные ограничения на импорт, если цены импортной продукции на внутреннем рынке оказываются ниже цен на сопоставимые товары (в развитых странах критическая разность составляет 15 — 20 %). В результате предприятия могут увеличить прибыль, являющуюся источником в обеспечении финансовой устойчивости предприятия;
- 3) устанавливают "рекомендательные" цены, позволяющие предприятиям прогнозировать объемы поступлений и привлечения финансовых ресурсов;
- 4) устанавливают цены "поддержания" на отдельные виды продукции (в том числе нефтепродукты) в виде выплат по погашению дефицитов (США, Канада);
- 5) устанавливают паритеты цен, в том числе на сельскохозяйственную продукцию;
- 6) регулируют цены на любые товары и услуги в кризисных ситуациях (Австрия);
- 7) осуществляют косвенное регулирование ценообразования через налогообложение: изменение уровня цен в результате введения различных налогов (Дания, Германия) [8, 9].

На современном этапе развития экономических отношений интернационализация производства определяет необходимость осуществления ценового регулирования на межгосударственном уровне, что непосредственно влияет на финансовую устойчивость предприятий. Так, в рамках Европейского союза на межнациональном уровне регулируется 15 % цен, проводится политика их согласования в нефтя-

ной промышленности, автомобилестроении, черной металлургии, бытовой электронике и т.д., осуществляется контроль над ценами на продукцию сельского хозяйства. Европейский союз проводит мероприятия по поддержанию цен на отдельные виды продукции на определенном уровне, устанавливая твердые и обязательные для всех членов ЕС минимальные цены, фиксирующие базисный размер и базисное количество продукции. При установлении предприятиями фактических цен предусмотрено пятипроцентное отклонение. Политика применения базисных цен способствует стабилизации цен на продукцию и является эффективной мерой борьбы с кризисными явлениями в экономике.

Установление ориентировочных цен для предприятий повышает возможность планирования производственной и финансовой деятельности, что оказывает положительное воздействие на их финансовую устойчивость.

Если для отдельного предприятия независимо от сферы его деятельности первостепенной функцией является "использование имеющихся у него ресурсов и ориентация собственных усилий на увеличение прибыли", то для экономики в целом далеко не безразлично, в какой мере все субъекты хозяйствования имеют доступ к финансовым ресурсам, которые считаются, безусловно, необходимыми для устойчивого экономического развития. Как представляется, участие государства в обеспечении предприятиям доступа к этим ресурсам неизбежно и желательно, при этом, однако, необходим приемлемый компромисс между административными и рыночными принципами.

Возможным вариантом подобного компромисса автор считает решение вопроса о политике поддержки предприятий (оказавшихся в кризисной ситуации), предполагающей не непосредственное воздействие на результат, а косвенное влияние (через налоги, субсидии и т. д.) на финансовое положение предприятий, что должно стимулировать их деятельность в направлении устойчивого развития.

Литература

1. *Осадчая И.* Бюджетная политика государства на переломных этапах: опыт индустриально развитых стран // МЭ и МО. 1995. № 8.
2. Смешанное общество: основы, сущность, проблемы. М., 1993.
3. *Колонтай М. М.* Инновационный менеджмент. Мн., 1997.
4. США: экономика, дефициты, задолженность. М., 1991.
5. *Семенов Г.* Развитие свободных экономических и оффшорных зон // Рос. экон. журнал. 1995. № 11.
6. *Анищук В. М., Гришанович В. П.* Малое инновационное предпринимательство в Республике Беларусь: проблемы и перспективы // ТЭО. 1998, № 3 — 4.
7. *Позребинский А. П.* Государственные финансы в царской России в эпоху империализма. М., 1968.
8. *Голиков В. И., Николя А. В., Голикова Н. В.* Предприятие в системе государственного управления и регулирования. К., 1998.
9. *Полещук И. И., Терешина В. В.* Ценообразование: Учеб. пособие. Мн., 1998.