

ства было привлечено инвестиций в сумме 3,9 млн дол. В этом же году от приватизации поступило 175,9 млрд руб. в республиканский и 458,9 млрд руб. – в местные бюджеты⁷.

Однако предшествующая практика реформирования государственной собственности в республике показала, что разработка и принятие ежегодных программ и перечней намечаемых к приватизации предприятий нецелесообразны из-за трудоемкости их разработки, длительности периода преобразований, невыполнения намечаемых программами задач. Декрет Президента «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь»⁸ положил конец законодательному «застою» в приватизации. Предлагаемые декретом изменения в законодательстве по приватизации позволят обеспечить единую политику в реформировании государственной собственности, что предполагает повышение эффективности приватизации, установление долгосрочных правил ее проведения, введение дополнительных норм по защите интересов граждан республики, создание предпосылок для постприватизационной адаптации предприятий.

¹ См.: Дерябина М. Приватизация в постсоциалистическую эру // МЭМО. 1992. №8.

² См.: The Politics of Privatisation in Western Europe / Ed. by Wright V. London, 1989. P.23.

³ См.: Приватизация государственных предприятий на Западе: концепция и практика. М., 1992. Ч.1. С.8.

⁴ См.: Escarmelle J.F., Hujoel L. Privatisation and Deregulation: its Implication in Belgium // Annals of Public and coop. Economy. Liege, 1986. №2. P.253.

⁵ Нестеренко А. Экономическая политика государства в странах Восточной Европы // Вопросы экономики. 1997. №1. С.104.

⁶ См.: Крылова Н. Формирование инфраструктуры приватизации // Вопросы экономики. 1993. №4. С.87.

⁷ Приватизация: новый этап // Национальная экономическая газета. 1998. №13. С.1–2.

⁸ Там же. №12. С.2–3.

Н.А.МЕЛЬНИКОВА, И.А.КАВЕРИНСКАЯ

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На состояние современной экономики, в том числе и белорусской, значительное влияние оказывает стабильность финансового положения предприятий. Финансовая стабильность во многом предопределяет конкурентоспособность фирмы как на внутреннем, так и на мировом рынке. На финансовую устойчивость фирмы оказывают влияние множество различных факторов, которые условно подразделяются на внутренние и внешние.

Важнейшими внутренними факторами являются: отраслевая принадлежность предприятия, структура выпускаемой продукции и ее доля в общем платежеспособном спросе, размер оплаченного уставного капитала, величина и структура издержек, состояние имущества и финансовых ресурсов, оперативность обновления ассортимента выпускаемой продукции, компетенция и профессионализм руководителей и др.

К внешним факторам, непосредственно не подконтрольным фирме, относятся: платежеспособный спрос населения, денежно-кредитная, бюджетно-финансовая, торговая политика, политика получения доходов, государственное регулирование иностранных инвестиций, степень интенсивности конкуренции, рыночная власть покупателей и поставщиков, угроза появления на рынке новых конкурентов и новых изделий.

Одним из наиболее неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий, является инфляция. В условиях инфляции увеличивается риск получения фактического убытка вместо реальной и даже номинальной прибыли. Фактор инфляции должен учитываться при планировании устойчивого развития фирмы. Так, международные стандарты по бухгалтерскому учету рекомендуют при составлении бухгалтер-

терского баланса использовать специальную систему «ценовых резервов», формируемых за счет затрат, предназначенных для увеличения запаса конкурентоспособности предприятия.

Резервы для изменения цен относят к специальным резервам, создаваемым за счет валовой прибыли. В Японии, например, общая величина всех резервов зависит от оборота капитала предприятия. В среднем за рубежом данные резервы могут поглощать до десяти процентов доходов фирмы (См. Михайлова-Станюта И.А. Оценка финансового состояния предприятия. Мн., 1994. С.133). В крупных фирмах формируются дополнительные резервы, которые могут распределяться на несколько лет. Резервы, не превышающие допустимый лимит, налогами не облагаются. На величину резерва уменьшается прибыль и соответственно корректируется рентабельность. Кроме того, изменяются количественные характеристики многих других показателей, определяющих финансовую устойчивость предприятия.

Международная практика также свидетельствует, что в условиях роста цен необходимо регулярно поправлять стоимость всех статей актива и пассива баланса. По результатам такой корректировки выводится показатель чистой прибыли, которая может быть распределена предприятием в течение определенного периода без ущерба для его функционирования. Цель корректировки уровня цен состоит в защите капитала от обесценения. Так, например, если в прошлом году за доллар платили 20000 руб., а в текущем 40000 руб., то коэффициент равен 2. В результате балансовая стоимость имущества увеличивается в два раза.

В практике утвердились различные методы переоценки и реальной стоимости имущества. Одним из них является переоценка по активу, т.е. по индексу цен на товарную массу, когда капитал трактуется как сумма материальных и нематериальных ценностей. Другим методом является переоценка по пассиву баланса. Если используется этот метод, то имущество предприятия оценивается по сумме вложенных в него средств. Например, если вложенный собственный капитал составил 22 млн руб., то с учетом инфляции в 100% его величина в конце года должна соответствовать 44 млн руб. В этом случае используются коэффициенты динамики валютного курса (только в условиях хождения СКВ).

В Беларуси применяется корректировка по общему индексу цен, что меняет лишь масштаб цен и дает неверные ориентиры предприятиям при оценке собственной устойчивости. В том случае, если государственно установленные темпы инфляции не совпадают с инфляционной оценкой конкретных средств производства, переоцененный баланс неадекватно отражает имущественное положение предприятия. В подобных случаях в западных странах чаще всего применяют специальные индексы цен, т.е. обеспечивается более тесная увязка текущих поступлений с реальными экономическими потерями. Оценки по специальным индексам или текущей стоимости позволяют дифференцировать степень влияния инфляции на финансовое состояние различных фирм. На практике рассматриваемые методы корректировки балансовых стоимостей применяются и в сочетании. В переоцененный по активам баланс включают монетарные активы по номинальной стоимости. Не переоценивается и незавершенное производство (оценивается по фактическим затратам). Для переоценки активов рекомендуют использовать восстановительную стоимость, т.е. индексы, дифференцированные по группам материальных активов и годам их приобретения.

Таким образом, влияние инфляции на финансовое положение предприятия сводится, во-первых, к занижению реальной стоимости имущества (оценка производится на основе старых и новых цен); во-вторых, к занижению реальной стоимости товарно-материальных ценностей и расходов на амортизацию. В этих условиях происходит, с одной стороны, необоснованное завышение прибыли; с другой, — выдвигание на первый план тактических, краткосрочных интересов предприятия, что выражается в росте фонда потребления и сокращении фонда накопления. Кроме того, падение курса

рубля вызывает обесценение всех видов доходов предприятия, изъятие в бюджет фактически неполученной прибыли (занижение реальной себестоимости приводит к завышению прибыли), а также обесценение налоговых поступлений.

Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспеченности материальных запасов и производственных затрат собственными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами и другими заемными средствами. Анализ данного фактора позволяет понять: обоснована или нет величина запасов и затрат предприятия имеющимися источниками их формирования. Если запасы предприятия чрезмерно раздуты, то для улучшения финансового положения разумно сократить их. Такое поведение рационально в условиях высоких темпов инфляции (когда запасы растут в цене, а долги обесцениваются). Конечно, такой путь самокредитования более или менее эффективен лишь при относительно невысоком объеме дебиторской задолженности. Поэтому те предприятия, которые способны диктовать свои условия (предприятия-монополисты), вводят 100%-ю предоплату за свою продукцию, не оплачивая продукции своих поставщиков. Снижение доступности кредитов (традиционно покрывавших около половины потребностей в оборотных средствах) чревато для предприятия нехваткой оборотных средств. Проблема же нехватки оборотных средств не разрешима «естественным» путем (в процессе кругооборота средств) из-за высоких темпов инфляции и чрезмерных запасов предприятий.

Следует учитывать, что в условиях нестабильности хозяйственных связей предприятия запасаются ресурсами впрок. Более того, инфляционные процессы побуждают предприятия делать запасы заранее, еще по невысоким ценам, чтобы обезопасить себя от инфляционных потерь и получить дополнительную прибыль от разницы цен. Нередко при неразвитости оптовой торговли закупаются большие партии товаров из-за того, что поставщикам невыгодно поставлять небольшие партии товаров, а чаще – из-за убыточности транспортировки малых партий груза.

Существенным фактором финансовой устойчивости являются показатели ликвидности. Нехватка денежных средств и чрезмерная величина кредиторской задолженности свидетельствуют о низком уровне текущей ликвидности на предприятии. Известно несколько способов мобилизации средств, которые могут в короткий срок решить проблему обеспечения предприятия оборотными средствами и финансированием в целом без помощи государства. Первый способ характеризуется уменьшением запасов и затрат, хотя в этом случае остается переменной проблема сбыта продукции при увеличении объема производства. Ко второму способу относится экономия затрат, что предполагает экономное расходование сырья и материалов. Третьим способом является избавление от излишнего оборудования, что позволяет высвободить часть собственных средств и перераспределить их на пополнение оборотных средств предприятия. Четвертый способ предполагает переход к выпуску новой продукции с учетом скорости ее оборота, короткого цикла производства, высокой степени переработки, близости к конечному потребителю. Пятый способ – это ориентация только на платежеспособный спрос и его стимулирование, что требует создания дистрибьютерских и собственных торговых сетей для ускорения оборачиваемости готовой продукции.

По состоянию финансов предприятия можно условно разделить на три группы: предприятия в благополучном финансовом положении, в нормальном и в кризисном положении, что обусловлено рядом факторов.

Первым из них является размер предприятия. Малые и средние предприятия из-за высокой маневренности и других организационных преимуществ успешнее адаптируются к рыночным условиям. Крупные предприятия из-за своей инерционности и ряда других специфических функций (социальная сфера, обеспечение занятости в регионе, невозможность массовых увольнений) менее маневренны. Хотя они могут располагать финансовыми ресурсами большего объема, эффект от их использования может полностью «съедаться» нерациональностью расходов предприятия.

Второй фактор – организационно-правовая форма. Влияние данного фактора можно в полной мере оценить лишь при достижении организационной стабильности предприятий и накоплении производственно-правового опыта. В настоящее время большинство предприятий являются акционерными обществами открытого либо закрытого типа с контрольным пакетом акций у трудового коллектива или у государства; действуют также общества с ограниченной ответственностью и арендные предприятия. Некоторые исследователи утверждают, что приватизированные предприятия действуют более рентабельно, чем неприватизированные, но упускают из виду, что здесь нарушен принцип «равенства прочих условий». В первую очередь у нас приватизировались наиболее прибыльные предприятия, и лучший результат их деятельности не является обязательно следствием приватизации. Таким образом, организационная форма во многом определяется не только стратегией поведения фирмы на рынке, но и ее финансовыми возможностями.

Третьим фактором является монопольное положение предприятия. Монополисты могут добиться благоприятного финансового обеспечения. Но многие из них слабо реализуют свои экономические преимущества. Более того, в отсутствие конкуренции и требовательных покупателей (которых должно быть не более 10% в объеме сбыта) эти предприятия не могут определить перспективные для них направления развития, вовремя распознать сигналы рынка об изменении конъюнктуры.

Четвертый фактор характеризует взаимозависимость целей предприятия и его финансового положения. Основной целью каждого предприятия является расширение производства и сбыта продукции для получения прибыли. Такая цель, как сохранение трудового коллектива, если она достигается, позволяет благополучным предприятиям планировать развитие производства. В целом же приоритет сохранения коллектива снижается в условиях сложного финансового положения предприятия. Однако многие предприятия вместо того, чтобы повысить эффективность производства, высвободив лишних работников, вынуждены их сохранять.

Пятый фактор предполагает связь проблемных направлений в деятельности предприятия. Основными проблемами для большинства остаются финансы и сбыт, которые объективно взаимосвязаны и взаимозависимы.

Финансовые ограничения находят отражения на уровне предприятий в обострении проблемы сбыта, что, в свою очередь, оказывает некоторое влияние на динамику производства, но практически не сказывается на структуре выпускаемой продукции.

С проблемой финансов связана не только проблема сбыта, но и снабжения. Основной причиной трудностей снабжения руководители предприятий считают нехватку денежных средств, вызванную высокими ценами на поставляемую продукцию, дороговизну кредита, задолженность потребителей, медленное прохождение платежей. Финансовое положение предприятия зависит от системы хозяйственных связей, а также наличия и поиска выгодных потребителей, каналов сбыта и снабжения. Побудительным мотивом смены традиционных потребителей должна стать ориентация на платежеспособный спрос. Но основные каналы снабжения и сбыта остаются традиционными. Дело тут не в самих каналах снабжения и сбыта, а в методах их использования.

Стабильный сбыт продукции зависит и от ценовой политики предприятия, которая является результатом выбора определенной финансовой стратегии. Методы и принципы ценообразования могут быть различными: «затратные цены», ориентация на спрос, более низкие цены, чем у конкурентов, государственный лимит цен и пр. У многих предприятий все еще преобладающим остается затратный механизм ценообразования, и лишь некоторые из них начинают ориентироваться на рыночные методы установления цен, что способствует улучшению финансовых показателей деятельности предприятия. Ценовая политика является лишь одной из частей финансовой стратегии предприятия, важнейшими характеристиками которой являются распределение дохода, каналы привлечения инвестиций.

Изменения в моделях поведения предприятий, включая изменения производственной, инвестиционной, ценовой, кадровой политики, находят свое логическое завершение в их организационном оформлении. Одним из таких изменений является процесс приватизации. Наряду с ним наблюдается множество других трансформаций: децентрализация самих предприятий, наделение самостоятельностью (экономической и юридической) их структурных подразделений, выделение наиболее прибыльных участков, формирование центров прибыли, создание холдинговых структур, промышленно-финансовых групп и т.п. Все эти изменения направлены на повышение гибкости поведения предприятия на рынке. Но, к сожалению, у большинства предприятий нет еще достаточного опыта работы в новых организационных структурах.

Итак, финансовая ситуация на предприятиях зависит не только от выбранной ими модели поведения, но и от факторов, им неподконтрольных. Среди них можно выделить: первичное неравенство условий деятельности (техническое оснащение, диверсификация производства и т.п.); существенным фактором являются и «правила игры», устанавливаемые государством (стимулирование выпуска рыночно выгодной продукции каждым предприятием).

О.Ч.КИРВЕЛЬ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

На современном этапе развития мировой валютной системы большое значение приобрели теоретические аспекты валютного курса. Это определяется практикой хозяйственной жизни, а именно: неудовлетворительным функционированием системы плавающего валютного курса.

Основной проблемой функционирования валютных рынков являются чрезмерные курсовые колебания. Это касается как краткосрочных движений, которые называются внутрисуточными колебаниями, так и долгосрочных (более года) изменений. Статистические данные подтверждают, что для современной системы валютных курсов обычным фактом является ежедневное изменение на 1%¹. Величину краткосрочных колебаний достаточно четко иллюстрируют цифры минимальных и максимальных ежедневных изменений валютного курса в течение 1973—1985 гг.²

Валютные курсы также характеризуются постоянным отклонением от долгосрочного равновесия, основным показателем которого, по мнению Дорнбуша и Френкеля, является паритет покупательной способности (ППС). Они определяют ППС посредством реального валютного курса, используя относительные потребительские цены в качестве дефлятора номинального курса. Статистические данные показывают, что доллар по отношению к остальным ведущим валютам обесценивался с 1977 по 1981 г. и ревальвировался с 1982 по 1986 г. Основываясь на последних исследованиях, можно утверждать, что скорость выравнивания валютных курсов по отношению к паритету покупательной способности очень низкая³.

Внимание к теоретической оценке валютного курса объясняется его ролью в общей хозяйственной системе. Глубокие долговременные колебания валютного курса отрицательно сказываются на производстве, занятости, инвестициях. Это создает диспропорции в различных секторах экономики, вызывает экспансию или, наоборот, свертывание производства и сокращение занятости. В результате в этих секторах происходят структурные ломки, особенно в отраслях, тесно связанных с импортом или экспортом.

Резкие колебания валютных курсов затрудняют государственное регулирование экономики. Перед властями возникает дилемма: либо допустить существование в экономике больших изменений обменного курса, либо осуществить перестройку своей валютной политики. По мнению исследователя Г.Г.Матюхина, для перестройки механизма курсовых соотношений прежде всего необходимо определить должный уровень валютного курса и