

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ИНВЕСТИЦИИ, МЯГКИЕ БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, БАРТЕР И ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС**

Сергей Пукович \*

### *Резюме*

В данной статье, подготовленной по материалам опроса 222 предприятий, проведенного Институтом приватизации и менеджмента летом 2001 г., рассмотрено финансово-экономическое положение промышленных предприятий Республики Беларусь. Дана оценка эффективности функционирования предприятий и проведен сравнительный анализ в разрезе отраслей форм собственности. Кроме того, рассмотрены проблемы использования финансовых ресурсов предприятий в условиях мягких бюджетных ограничений и привлечения инвестиций в промышленность страны. В силу важности проблем бартера и Отдельно в работе рассматриваются проблемы бартера и конкурентоспособности предприятий, так как без их освещения характеристика экономической и финансовой ситуации на опрошенных предприятиях будет неполной. В заключение дается краткая характеристика финансового состояния предприятий с точки зрения прибыльности, рентабельности и ликвидности.

*Классификация JEL:* C0, D2, C34, L1, M1, P31, P41, P42

*Ключевые слова:* реструктуризация, приватизация, переходная экономика, бартер, финансовое положение, инвестиции, мягкие бюджетные ограничения

### **1. ВВЕДЕНИЕ**

Существует множество причин, по которым государство начинает реформирование экономики: для того, чтобы увеличить объемы производства, создать “народный капитализм”, наградить политически преданных, уменьшить административный гнет государственной бюрократии, сделать частный сектор ответственным за необходимые предприятию инвестиции (Nellis (1991)). Но основной причиной является необходимость повышения эффективности предприятий, прежде всего государственных, и, как результат, сокращение бюджетного бремени государства.

Считается, что в рыночной экономике фирмы принадлежат частным

\* Заместитель директора Исследовательского центра ИПМ, e-mail: sergey@ipm.by.

собственникам, которые стремятся максимизировать прибыль на капитал и несут полную материальную ответственность, включая банкротство, за результаты работы предприятий. В свою очередь, конкуренция вынуждает фирмы к наиболее продуктивному использованию ресурсов — предприятия, которые имеют наивысшую эффективность использования ресурсов (в первую очередь предприятия с наибольшей производительностью труда), при прочих равных условиях, получают более высокую прибыль, что дает им больше возможностей для самоинвестирования и одновременно привлекает внешних инвесторов, что в конечном счете способствует расширению производства. Функционирование этого механизма обеспечивает перелив капитала и переход собственности к наиболее эффективным собственникам в соответствии с рыночной конъюнктурой, что позволяет экономике приспосабливаться к изменению спроса<sup>1</sup>.

Основным условием эффективного функционирования экономической системы является наличие равных условий работы для всех предприятий, а их деятельность должна быть полностью прозрачной для иностранного инвестора. Государственные предприятия, которые можно рассматривать как инструменты лечения недостатков рынка (Перевалов и др. (2000)), должны составлять незначительное меньшинство, которое вынуждено перенимать правила игры, диктуемые частным сектором.

В данной главе по материалам опроса 222 предприятий, проведенного летом 2000 г., будет рассмотрено финансово-экономическое положение промышленных предприятий Республики Беларусь, что позволит оценить эффективность функционирования предприятий и сделать сравнительный анализ в отраслевом разрезе и разрезе форм собственности. Будут рассмотрены следующие вопросы:

- использование финансовых ресурсов предприятий в условиях мягких бюджетных ограничений;
- привлечение инвестиций в промышленность страны;
- бартер и конкурентоспособность предприятий;
- характеристика финансового состояния предприятий с точки зрения прибыльности, рентабельности и ликвидности.

## **2. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ**

По мнению подавляющего большинства руководителей (89,5%), наиболее важным источником финансовых ресурсов является прибыль от реализации продукции, 38,4% руководителей в качестве важного источника также рассматривают прибыль от внедрения новой продукции, что свидетельствует о достаточно высокой инновационности предприятий (табл. 1).

<sup>1</sup> Отчет по результатам исследований по первому этапу проекта «Влияние разгосударствления на экономическое поведение и положение предприятий в контексте общеэкономической ситуации в Украине». Киев: НИИД, 2000.

Таблица 1

**Наиболее важные для предприятия источники новых финансовых ресурсов  
(в % ответов, указавших на данный источник)**

Наименование источников	Вся выборка	Приватизи- рованные пред- приятия	Государственные предприятия
Продажа оборудования, сооружений и запасов	8,2	4,85	11,21
Сдача в аренду оборудования и помещений	19,6	16,50	22,41
Прибыль от реализации продукции	89,5	89,32	89,66
Прибыль от внедрения новой продукции	38,4	38,83	37,93
Дотации, субсидии	11,4	12,62	10,34
Продажа долей, эмиссия акций	1,8	3,88	0,00
Просроченная задолженность	7,3	11,65	3,45
Льготы и преференции со стороны государства	12,8	13,59	12,07
Банковские кредиты	35,2	40,78	30,17
Другие ответы	3,2	5,83	0,86

Банковские кредиты в качестве важного источника финансовых ресурсов рассматривают 35,2% руководителей, при этом данный источник является более важным для руководителей приватизированных предприятий.

Важно отметить, что продажу долей и эмиссию акций в качестве важного источника новых финансовых ресурсов рассматривает менее 4% приватизированных предприятий, что обусловлено неразвитостью институтов фондового рынка и в первую очередь формальным характером проведенной приватизации.

Оставшиеся источники финансовых ресурсов можно условно разделить на связанные с финансовой реструктуризацией и связанные с мягкими бюджетными ограничениями.

К первой группе относятся продажа активов, что отметили 8,2% опрошенных, и сдача активов в аренду (19,6%). При этом продажа и сдача активов в аренду являются более важными источниками для государственных, а не для приватизированных предприятий, которые осуществили финансовую реструктуризацию либо в процессе приватизации, либо сразу после нее. Косвенно это свидетельствует о более эффективном использовании активов в приватизированном секторе, где они пока являются “производительным ресурсом”, а не “балластом”, и у предприятий просто отсутствует необходимость от них избавляться. Если исходить из того, что даже в условиях белорусской экономики банки все-таки более склонны кредитовать более эффективные предприятия, то эта гипотеза хорошо согласуется с тем фактом, что для приватизированных предприятий банковский кредит как источник новых финансовых ресурсов более важен, чем для государственных.

Ко второй группе источников относятся дотации, субсидии, просроченная задолженность, льготы и преференции со стороны государства (льготные кредиты, бюджетное финансирование, таможенные, налоговые льготы и т.п.). Дополнительные расчеты (табл. 2) показали, что те или иные источники финансовых ресурсов, связанные с мягкими бюджетными ограничениями, рассматривает в качестве важных 27,9% руководителей, в том числе

33,0% руководителей приватизированных предприятий и 23,3% руководителей государственных предприятий. Это можно объяснить тем, что для государственных предприятий эти источники не являются источниками новых финансовых ресурсов, а, скорее всего, являются традиционным источником “финансовой подпитки”.

В целом практически половина опрошенных предприятий (49,1%) в 1998-1999 гг. пользовалась различными льготами и преференциями со стороны государства без видимых различий между приватизированными и государственными предприятиями. Наиболее распространенными формами поддержки предприятий (табл. 3) являются льготное кредитование (льготные кредиты получали 32,1% опрошенных предприятий), дотации и субсидии (в сумме 20,2% предприятий) и льготы по уплате налогов, которыми пользовались 17,4% предприятий. При этом в большинстве случаев среди приватизированных предприятий больше доля предприятий, которые в той или иной форме получали поддержку со стороны государства.

Таблица 2

**Мягкие бюджетные ограничения в отраслях промышленности (в %)**

Отрасль промышленности	Доля руководителей, рассматривающих мягкие бюджетные ограничения как наиболее важный источник новых финансовых ресурсов	Доля предприятий, имеющих льготы и преференции со стороны государства
Топливная	–	66,7
Химическая и нефтехимическая	25,0	25,0
Машиностроение и металлообработка	32,8	46,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	19,2	44,4
Строительных материалов	25,0	58,3
Легкая	30,0	46,3
Пищевая	27,6	54,2
Другие отрасли	28,6	57,1
В целом по выборке	27,9	49,1

Таблица 3

**Льготы и преференции со стороны государства (распределение предприятий, %)**

Виды льгот	Вся выборка	Приватизированные предприятия	Государственные предприятия
Льготные кредиты	32,1	30,0	33,9
Субсидии	5,5	4,0	6,8
Дотации	14,7	18,0	11,9
Целевое финансирование из бюджета	13,8	14,0	13,6
Таможенные льготы	6,4	6,0	6,8
Льготы по уплате налогов	17,4	20,0	15,3
Льготы по продаже валютной выручки	14,7	16,0	13,6
Списание или пролонгация задолженности перед бюджетом	11,9	14,0	10,2
Другие льготы и преференции	21,1	20,0	22,0

Опыт стран Центральной и Восточной Европы показывает, что соотношение должно быть обратным: государственные предприятия обычно рабо-

тают в более мягких бюджетных условиях. В определенном смысле это может свидетельствовать о более высокой мотивации и мобильности менеджмента приватизированных предприятий, который стремится к своеобразной “максимизации возможностей” в поисках источников дополнительной ренты (Lieberman (1994)).

В отраслевом разрезе (табл. 2) картина достаточно однородна — скорее всего, в Беларуси отсутствуют ярко выраженные “отрасли – искатели ренты”. На общем фоне выделяется деревообработка, где источники финансовых ресурсов, связанные с мягкими бюджетными ограничениями, рассматривает в качестве важных всего 19,2% руководителей. Также выделяется химическая и нефтехимическая промышленность, где льготами со стороны государства пользовались всего 25% предприятий, что фактически в два раза меньше, чем в других отраслях (скорее всего, эта отрасль сама по себе финансирует белорусское государство, а не получает от него какие-либо льготы).

Далее целесообразно рассмотреть направления использования полученных средств на предприятиях. Руководителям было предложено оценить не распределение прибыли предприятия, как это принято традиционно, а в целом ресурсов, полученных из различных источников (см. выше).

На 26,3% опрошенных предприятий инвестиции в машины составляли менее 10%, а на 17,1% — вообще отсутствовали (табл. 4). Более чем на трети предприятий (34,6%) на инновационную деятельность также использовалось менее 10% полученных финансовых ресурсов. 22% предприятий вообще не финансировали разработку и внедрение новой продукции.

Таблица 4

**Распределение предприятий в зависимости от структуры использования финансовых ресурсов (в %)**

Направления использования финансовых ресурсов	До 10	10-20	20-30	Более 30	Нет
Инвестиции в машины и оборудование	26,3	20,5	18,5	17,6	17,1
Разработка, создание и внедрение новой продукции	34,6	20,5	14,6	8,3	22,0
Расходы на социальные нужды и выплаты премий	22,0	25,4	22,9	18,0	11,7
Формирование оборотных средств	22,4	16,6	13,7	16,1	31,2
Покупка долей (акций) или учреждение других предприятий	6,3	–	0,5	0,5	92,7
Покупка ценных бумаг государства и банков	10,2	–	–	–	89,8
Выплата дивидендов	24,8	4,4	1,0	–	69,9
Погашение долгов	21,5	14,1	4,4	10,2	49,8
Другие цели	5,4	3,9	2,4	12,2	76,1

Наиболее значительным направлением использования средств являются расходы на социальные нужды и выплату премий — в среднем по выборке этот показатель составил 21,4% (табл. 5). Показательно, что опрошенные предприятия практически не используют инструменты финансового и фондового рынков. На покупку акций или учреждение других предприятий, приобретение ценных бумаг государства и банков предприятия тратят менее 2%.

Важным направлением использования средств является погашение долгов. Приватизированные предприятия тратят на эти нужды в среднем 7,9%, государственные — 14,6%.

В целом можно сделать вывод, что приватизированные предприятия, которые, скорее всего, менее отягощены задолженностью, более активно инвестируют в основной и оборотный капитал. В свою очередь на государственных предприятиях основным направлением использования финансовых ресурсов являются социальные расходы и выплата премий.

Таблица 5

## Структура использования финансовых ресурсов (в %)

Направления использования финансовых ресурсов	Вся выборка	Приватизированные предприятия	Государственные предприятия
Инвестиции в машины и оборудование	20,7	22,6	19,2
Разработка, создание и внедрение новой продукции	14,0	13,9	14,1
Расходы на социальные нужды и выплаты премий	21,4	17,6	24,6
Формирование других составляющих оборотных средств	18,6	21,2	16,4
Покупка долей (акций) или учреждение других предприятий	0,9	1,0	0,8
Покупка ценных бумаг государства и банков	0,7	1,4	0,0
Выплата дивидендов	2,7	5,4	0,6
Погашение долгов	11,6	7,9	14,6
Другие цели	9,4	9,0	9,8

Таблица 6

## Структура использования финансовых ресурсов по отраслям промышленности (в %)

Направления использования финансовых ресурсов	Отрасль промышленности							
	Топливная	Химическая и нефтехимическая	Машиностроение и металлургия	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	Строительных материалов	Легкая	Пищевая	Другие отрасли
Инвестиции в машины и оборудование	30,0	22,3	23,7	25,3	21,4	16,2	18,0	22,1
Разработка, создание и внедрение новой продукции	10,0	18,5	16,7	11,8	13,2	9,3	13,1	23,2
Расходы на социальные нужды и выплаты премий	30,0	8,3	23,8	22,3	24,3	20,8	22,0	13,9
Формирование других составляющих оборотных средств	30,0	12,3	15,5	17,1	15,0	20,7	21,5	20,0
Покупка долей (акций) или учреждение других предприятий	—	—	0,3	0,2	0,4	1,7	1,4	1,1
Покупка ценных бумаг государства и банков	—	—	0,5	0,2	—	1,4	0,5	1,4
Выплата дивидендов	—	2,5	2,8	1,3	0,8	3,8	2,8	4,3
Погашение долгов	—	20,6	9,9	12,0	15,2	13,7	9,3	13,9
Другие цели	—	15,6	6,8	9,9	9,8	12,4	11,5	—

Можно напомнить, что в социалистической экономике государственные предприятия являлись поставщиком целого ряда социальных услуг: культурных, бытовых, здравоохранения, отдыха, образования и т.п. Затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией объектов социальной инфраструктуры, отрицательно сказываются на эффективности функционирования предприятий. В странах Центральной и Восточной Европы промышленные предприятия в процессе приватизации достаточно быстро избавлялись от этих излишних активов (Ellerman (1994)).

Однако в условиях Беларуси этот процесс носит обратный характер (табл. 7). На приватизированных предприятиях сокращение объектов социальной инфраструктуры затронуло, в основном, жилищный фонд и детские дошкольные учреждения. Среди приватизированных предприятий достаточно существенно увеличилась доля предприятий, имеющих в своем распоряжении спортивные объекты, объекты здравоохранения, столовые и кафе. В целом нельзя сказать, что в процессе приватизации белорусские предприятия проводили реструктуризацию своих активов и избавлялись от “балласта”.

Таблица 7

**Наличие объектов социальной инфраструктуры (в % от выборки)**

Наименование объектов социальной инфраструктуры	Приватизированные предприятия		Государственные предприятия	
	в 1994 г.	в настоящее время	в 1994 г.	в настоящее время
Столовая, кафе	81,2	85,1	77,4	67,9
Дом отдыха, пансионат	35,6	37,6	27,4	23,6
Дом культуры, клуб	31,7	33,7	27,4	26,4
Объекты просвещения	15,8	16,8	11,3	9,4
Жилищный фонд	67,3	56,4	57,5	49,1
Спортивные объекты	26,7	35,6	19,8	27,4
Объекты здравоохранения	35,6	38,6	34,0	36,8
Ясли, детский сад	46,5	42,6	41,5	29,2

С другой стороны, в исследуемой выборке среди государственных предприятий меньше, чем среди приватизированных, доля предприятий, которые имеют те или иные объекты социальной инфраструктуры. Более того, именно государственные предприятия, чьи руководители не имели долгосрочной мотивации, более активно избавлялись от так называемого соцкультбыта.

Чем можно объяснить этот факт, который, скорее всего, является исключением из восточноевропейской практики? В Беларуси заработная плата на большинстве промышленных предприятий, независимо от формы собственности, жестко ограничивается и слабо дифференцирована. Поэтому более высокие социальные расходы могут рассматриваться как стимулы к более эффективному труду — это своеобразный инструмент “привязки” работников к своему рабочему месту.

### 3. УПУЩЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Лишь 10,5% опрошенных руководителей заявили, что на их предприятиях созданы совместные предприятия, в то время как всего 11,8% опрошенных фактически считают, что их предприятиям вообще не нужен никакой инвестор (табл. 8). Наиболее предпочтительными иностранными инвесторами руководители предприятий считают инвесторов из России и западных стран (Европы, США, Канады и т.п.).

Таблица 8

#### Степень привлекательности инвесторов из различных стран

Тип инвестора	Распределение предприятий по степени привлекательности инвестора, % <sup>a</sup>							Средняя оценка
	1	2	3	4	5	6	7	
Из западных стран	17,7	7,0	8,1	8,1	6,5	11,8	40,9	4,8
Из бывших социалистических стран	20,9	18,1	9,6	13,0	17,5	14,1	6,8	3,6
Из стран Прибалтики	28,7	13,8	14,9	11,5	7,5	12,6	10,9	3,4
Из стран третьего мира	50,3	14,6	7,0	8,2	7,0	10,5	2,3	2,5
Из России	6,1	4,1	4,6	7,6	24,4	14,7	38,6	5,4
Из других стран СНГ	21,1	11,4	16,0	13,7	17,1	12,6	8,0	3,6
Никакой	65,9	3,5	2,4	4,7	4,7	7,1	11,8	2,5
Из других стран	71,4	2,9	–	2,9	–	8,6	14,3	2,4

<sup>a</sup> По шкале от 1 – “наименее предпочтительный” до 7 – “наиболее предпочтительный”.

Из ответивших на вопрос о предпочтительности инвестора, из западных стран посчитали наиболее предпочтительным 40,9% респондентов, а наименее предпочтительным – 17,7%, в то время как инвестора из России наименее предпочтительным считает всего 6,1% респондентов.

Для 50,3% опрошенных наименее предпочтительным типом инвестора является инвестор из стран третьего мира (из арабских стран, Африки или Азии) и лишь немногим более 2% рассматривают такого инвестора как наиболее предпочтительного.

Основными препятствиями на пути к привлечению инвестиций руководители считают несовершенство законодательства и непривлекательность белорусского рынка (табл. 9). Для руководителей приватизированных предприятий весомое значение имеет также сложность бюрократических процедур. Являясь формально негосударственными предприятиями, эту проблему они воспринимают более остро, чем государственные, так как не сумели получить после приватизации реальную экономическую свободу.

Руководство 62% приватизированных предприятий в процессе приватизации предпринимало активные меры по привлечению инвесторов. Можно сказать, что эти усилия были достаточно эффективными – 23% этих предприятий сумели найти потенциальных инвесторов. Более четверти руководителей опрошенных приватизированных предприятий (27,3%) отметили, что и сами потенциальные инвесторы были заинтересованы принять участие в приватизации их предприятий. Однако, даже если предприятия находили инвестора, либо инвестор сам находил предприятие, половина таких случаев (46,7%) заканчивалась ничем. В результате внешние инвесторы (оте-



чественные и иностранные) принимали участие в приватизации лишь 18% предприятий.

Таблица 9

**Препятствия на пути к привлечению инвестиций  
(в % указавших данное препятствие)**

Препятствия	Вся выборка	Приватизируемые предприятия	Государственные предприятия
Непривлекательность предприятия для инвесторов	27,9	27,7	28,0
Непривлекательность белорусского рынка	50,7	55,4	46,6
Отсутствие специалистов на предприятии	0,9	–	1,7
Противодействие органов власти	8,2	8,9	7,6
Несовершенство законодательства	54,8	57,4	52,5
Коррупция	5,9	5,0	6,8
Сложность бюрократических процедур	25,1	36,6	15,3
Другое	6,4	5,9	6,8

Иностранные инвесторы участвовали в приватизации 9% предприятий. Следует отметить, что 28,7% руководителей недовольны тем, что их предприятие приватизировано, и 34,6% из них — из-за того, что в процессе приватизации не удалось привлечь инвестиции, а 26,9% — из-за того, что не удалось найти стратегического инвестора.

#### 4. БАРТЕР И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

В экономиках большинства стран СНГ (особенно России и Украины) большую и неоднозначную роль играет бартер (Commander и Mumssen (1998)). Какие-либо исследования бартера в Беларуси в настоящее время отсутствуют. Несмотря на то, что изучение бартерных отношений не являлось главной целью этого исследования, полученные данные позволяют хотя бы укрупненно оценить масштабы и причины бартера на микроуровне.

Можно отметить, что масштабы бартера в экономике зачастую преувеличиваются — 54,8% руководителей отметили, что доля бартера в обороте их предприятий не превышает 20% (рис. 1).

При этом на трети предприятий доля бартера в обороте уменьшилась (таблица 10). На предприятиях, где бартер составляет менее 20%, доля бартера либо уменьшается, либо находится на каком-то постоянном уровне, в то время как на предприятиях, где бартер превышает 40% оборота, доля бартера растет в 40-50% случаев.

Средняя невзвешенная доля бартера составляет 24% и отражает долю бартера на предприятиях. Доля бартера, взвешенная по размеру выручки предприятий в 1999 г., составила 19,7% и показывает оценочную долю бартера в целом в промышленности.

В зависимости от способа оценки наиболее бартеризированными являются химическая промышленность, промышленность строительных материалов, лесная и деревообрабатывающая промышленность, в которых на долю бартера приходится от четверти до трети всех расчетов (табл. 11).

В большинстве случаев размеры бартера оказываются ниже на тех предприятиях, которые не являются импортерами, при этом размеры бартера во

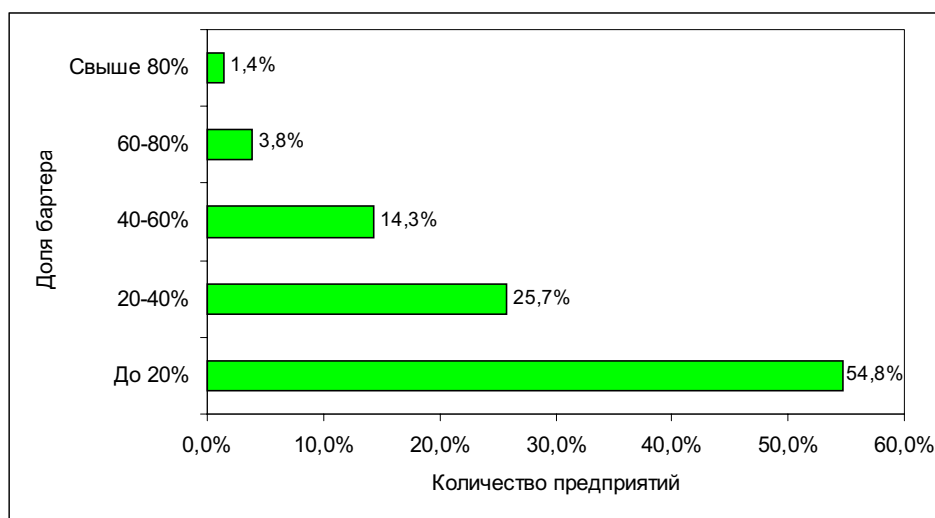


Рис. 1. Доля бартера в обороте предприятий (в %)

Таблица 10

**Распределение предприятий  
в зависимости от изменения доли бартера в обороте (в %)**

Изменение доли бартера	В целом по выборке	Доля бартера в обороте предприятия				
		до 20	20-40	40-60	60-80	свыше 80
Увеличилась	20,1	7,1	31,5	40,0	50,0	–
Осталась без изменений	38,3	42,5	37,0	30,0	25,0	33,3
Уменьшилась	34,4	41,6	25,9	23,3	25,0	66,7
Затрудняюсь ответить	7,2	8,8	5,6	6,7	–	–

многим связаны с необходимостью закупать сырье и материалы в России (табл. 12). На тех предприятиях, которые не являются импортерами из России, доля бартера составляет 16,5%, а на тех, где импорт из России был, но прекратился, — 18%. С другой стороны, на тех предприятиях, которые в 1998-1999 гг. начали импортировать из России, средняя доля бартера в обороте составляет 50%. Также более низкими оказываются размеры бартера на тех предприятиях, которые прекратили экспорт в Россию либо на которых экспорт в Россию отсутствует (табл. 13).

Традиционно исследования в области бартера распространяются на сферу обращения. Однако существует еще одна область, в которой многие предприятия прибегают к своеобразной форме бартера, — это оплата труда. На трети предприятий (33,8%) в 1998-1999 гг. применялись выплаты заработной платы в натуральной форме, например продукцией предприятия или продукцией, полученной по бартеру. При этом на таких предприятиях доля бартера намного превышает средний уровень и составляет 30,6%, в то время как на предприятиях, где заработная плата выплачивалась только в денежной форме, доля бартера составляет 21,2%.

Таблица 11

**Доля бартера в отраслях промышленности (в %)**

<b>Отрасль промышленности</b>	<b>Невзвешенная</b>	<b>Взвешенная<sup>a</sup></b>
Топливная промышленность	16,7	16,8
Химическая и нефтехимическая промышленность	32,5	25,3
Машиностроение и металлообработка	27,9	22,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	22,3	27,9
Промышленность строительных материалов	28,3	32,8
Легкая промышленность	20,0	18,7
Пищевая промышленность	23,1	18,4
Другие отрасли	22,3	8,5
По выборке	24,3	19,7

<sup>a</sup> По размеру выручки в 1999 г.

Таблица 12

**Средняя доля бартера в обороте (в %) и изменение импорта из различных стран**

<b>Характеристика импорта</b>	<b>Из западных стран</b>	<b>Из бывших социалистических стран</b>	<b>Из стран Прибалтики</b>	<b>Из России</b>	<b>Из других стран СНГ</b>
Импорт из этих стран отсутствует	24,8	23,1	23,4	16,5	21,5
Импорта из этих стран не было, но он появился	23,3	30,0	40,0	50,0	30,0
Импорт из этих стран был, но прекратился	35,0	36,7	28,3	18,0	24,3
Импорт возрос	27,8	23,3	25,0	32,2	40,0
Импорт остался без изменений	17,7	29,1	37,3	24,2	30,0
Импорт снизился	33,3	32,9	26,0	31,5	29,3

Таблица 13

**Средняя доля бартера в обороте (в %) и изменение экспорта в различные страны**

<b>Характеристика экспорта</b>	<b>В западные страны</b>	<b>В бывшие социалистические страны</b>	<b>В страны Прибалтики</b>	<b>В Россию</b>	<b>В другие страны СНГ</b>
Экспорт в эти страны отсутствует	25,0	23,1	22,9	19,3	22,8
Экспорта в эти страны не было, но он появился	25,0	20,0	30,0		25,0
Экспорт в эти страны был, но прекратился	18,0	28,0	25,3	13,6	30,0
Экспорт возрос	20,0	20,0	32,2	31,4	25,7
Экспорт остался без изменений	18,2	26,8	30,0	19,6	26,5
Экспорт снизился	35,3	36,3	32,0	31,7	28,7

Результаты исследований наглядно показывают, что бартер является инструментом, к которому прибегают предприятия, которые сталкиваются с низким уровнем конкурентоспособности своей продукции. Респондентам было предложено оценить, как изменится спрос на основную продукцию их предприятий, если ее реальная цена увеличится на 10%. Доля бартера оказалась выше на тех предприятиях, продукция которых обладает низким уровнем запаса конкурентоспособности, а спрос достаточно чувствителен к цене (рис. 2).

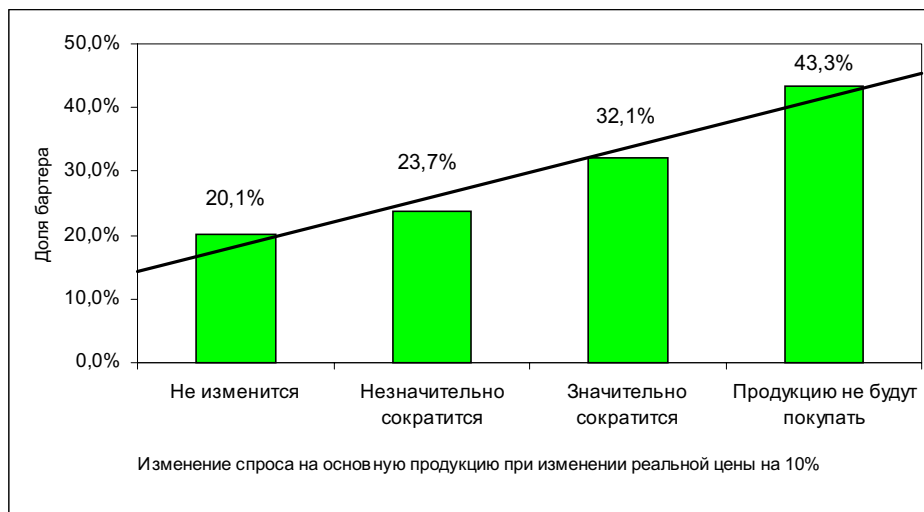


Рис. 2. Доля бартера и конкурентоспособность продукции

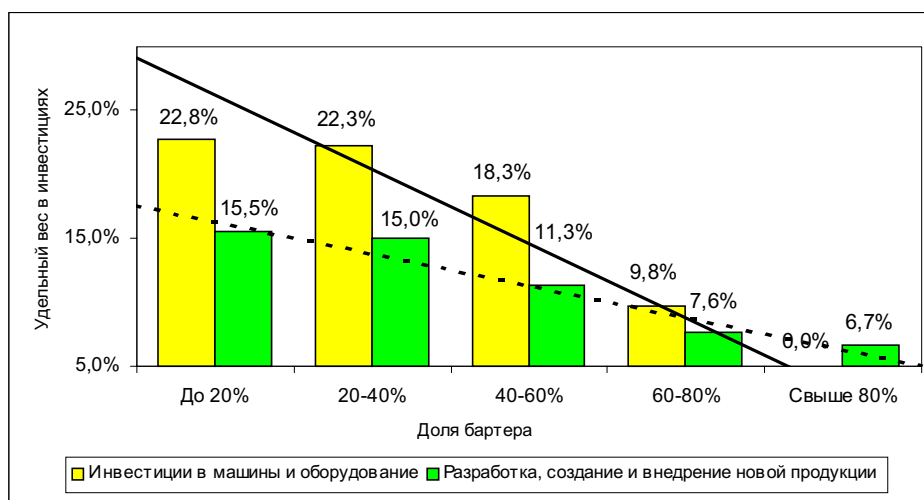


Рис. 3. Взаимосвязь бартера и инвестиционной деятельности

Скорее всего, предприятия прибегают к бартеру в стремлении поддерживать собственную прибыльность при ограниченной конкурентоспособности. На предприятиях, сохранивших прибыльность на протяжении двух лет (1998-1999), размеры бартера (25%) выше, чем на тех предприятиях, которые стали прибыльными в 1999 г. (средний размер бартера 20%) или в течение этих двух лет являлись убыточными (бартер 17%).

Однако прибыль, полученная в результате бартерных сделок, носит “вир-

туальный” характер и не связана с “живыми” деньгами. Подобная ситуация приводит к тому, что предприятия с более высоким удельным весом бартера характеризуются более низкой инвестиционной и инновационной активностью. Так, по данным опроса, предприятия, на которых доля бартера превышает 80%, вообще не осуществляли инвестиции в машины и оборудование, а на разработку и внедрение новой продукции расходовали всего 6,7% имеющихся в их распоряжении финансовых ресурсов (рис. 3).

Низкий уровень конкурентоспособности и связанные с этим проблемы со сбытом вынуждают многие предприятия прибегать к временной полной либо частичной остановке производства и, вследствие высокого уровня скрытой безработицы, отправлять работников в отпуска за свой счет. В 1998-1999 гг. к этим мерам прибегала практически половина опрошенных предприятий: 55% были вынуждены останавливать производство, а 42,2 % были вынуждены отправлять работников в отпуска без содержания. При этом на предприятиях, отправивших работников в отпуска за свой счет, средний размер бартера составляет 30% оборота, на тех, которые не прибегали к этой мере, — 20%.

Также доля бартера в обороте существенно выше на предприятиях, которые допускали полную вынужденную остановку производства, чем на тех, где имела место остановка лишь некоторых подразделений или производство вообще не останавливалось (рис. 4), что еще раз подтверждает предположение о том, что масштабы бартера тесно связаны с уровнем конкурентоспособности предприятия.

Скорее всего, бартер является инициативой руководства предприятий, стремящихся избавиться от проблем в области маркетинга. Так, доля бартера оказывается ниже на тех предприятиях, где у руководства более высокая субъективная оценка степени вмешательства государства в сферу сбыта и распределения продукции (рис. 5).

Таким образом, бартер на предприятиях имеет ярко выраженную внутреннюю причинность. Связанный с уровнем конкурентоспособности, размер бартера может служить своеобразным индикатором уровня менеджмента на предприятии.

## **5. ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Оценку финансового положения предприятий целесообразно начинать с анализа прибыльности предприятий с точки зрения наличия либо отсутствия прибыли (табл. 14). В целом по выборке 89,4% предприятий в 1998-1999 гг. устойчиво сохраняли прибыльность, 3,4% предприятий в течение двух лет оставались хронически убыточными. В 1999 г. улучшили свое положение 3,4% предприятий, а стали убыточными — 3,9%. Таким образом, в 1999 г. убыточными были 7,3% опрошенных предприятий.

Наиболее устойчивой прибыльностью обладают топливная и химическая промышленность, в которых все опрошенные предприятия сохраняли прибыльность в течение двух анализируемых лет. В наиболее тяжелом по-

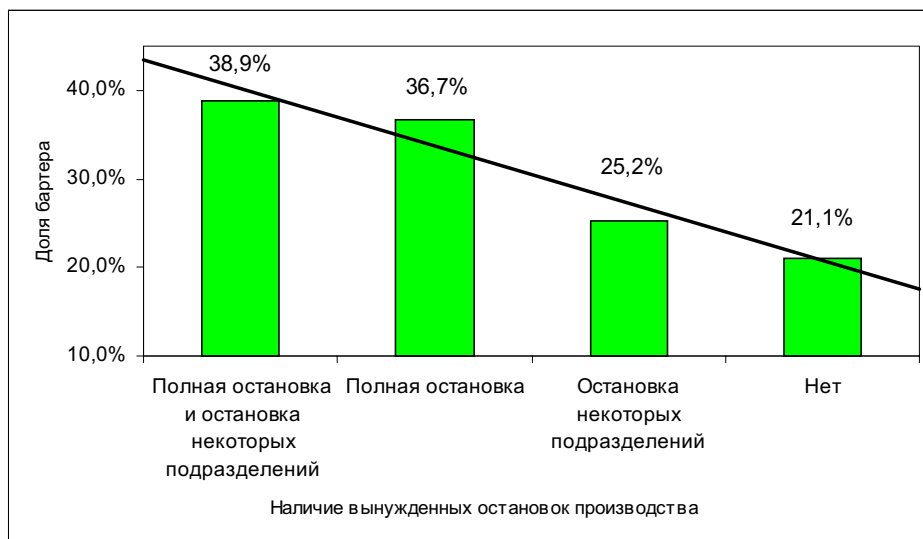


Рис. 4. Бартер и вынужденные остановки производства

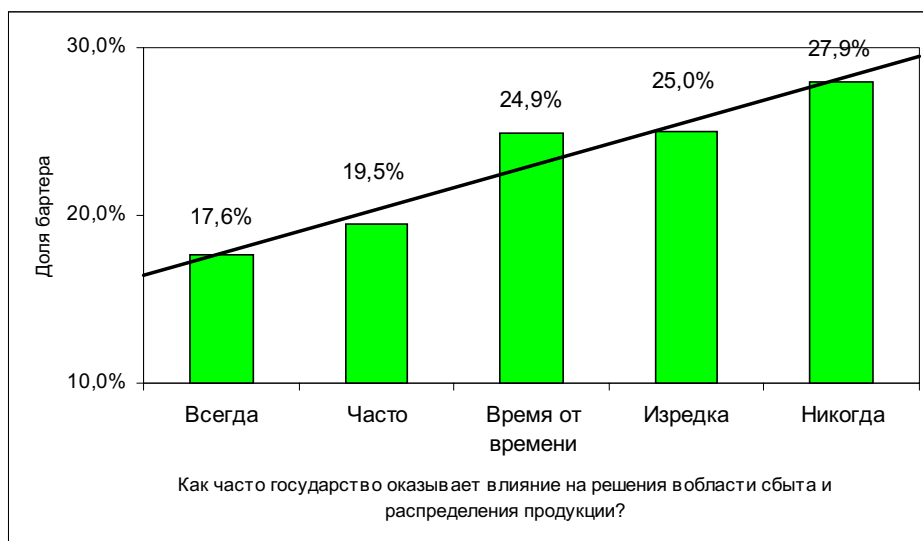


Рис. 5. Взаимосвязь бартера и степени государственного вмешательства

ложении находилась промышленность строительных материалов. Здесь хронически убыточными на протяжении двух лет являются 27,3% предприятий. В 1999 г. сумела улучшить свое положение пищевая промышленность, где 10% предприятий перешли из категории убыточных в категорию прибыльных. Ухудшили свое положение машиностроение (стали убыточными 7% предприятий) и легкая промышленность, где количество убыточных

Таблица 14

**Изменение прибыльности отраслей промышленности в 1999 г.  
(распределение предприятий, в %)**

Отрасль промышленности	Прибыль не появилась <sup>а</sup>	Прибыль сохранилась <sup>б</sup>	Прибыль появилась <sup>в</sup>	Прибыль исчезла <sup>г</sup>
Топливная промышленность	–	100,0	–	–
Химическая и нефтехимическая промышленность	–	100,0	–	–
Машиностроение и металлообработка	–	89,5	3,5	7,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4,8	95,2	–	–
Промышленность строительных материалов	27,3	72,7	–	–
Легкая промышленность	5,4	89,2	–	5,4
Пищевая промышленность	–	86,7	10,0	3,3
Другие отрасли	–	92,3	7,7	–
<b>В среднем по выборке</b>	<b>3,4</b>	<b>89,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,9</b>
Справочно:				
Приватизированные предприятия	3,2	90,4	3,2	3,2
Государственные предприятия	3,5	88,2	3,5	4,7

<sup>а</sup> Оставались убыточными в течение двух лет.

<sup>б</sup> Оставались прибыльными в течение двух лет.

<sup>в</sup> Стали прибыльными в 1999 г.

<sup>г</sup> Стали убыточными в 1999 г.

предприятий составило 10,8%. Также можно отметить, что приватизированные предприятия обладали более устойчивой прибыльностью, чем государственные.

Для оценки рентабельности предприятий (табл. 15) выбраны два показателя — рентабельность оборота<sup>2</sup> (или рентабельность продаж) и общая рентабельность<sup>3</sup>, которая по своему экономическому смыслу соответствует показателю ROI. Общая рентабельность характеризует способность предприятия к расширенному воспроизводству инвестированных активов, а рентабельность оборота характеризует степень конкурентоспособности производимой продукции и эффективность маркетинговой стратегии предприятия. Данный показатель отражает только операционную деятельность предприятия и не имеет ничего общего с финансовой деятельностью.

Среднее значение общей рентабельности в 1999 г. составило 39,1%, что в условиях высокой инфляции свидетельствует о том, что в процессе производства не создается добавленная стоимость, а получаемой прибыли недостаточно для расширенного воспроизводства основных и оборотных средств. При этом у 88,2% предприятий общая рентабельность в 1999 г. по сравнению с 1998 г. уменьшилась. Рентабельность оборота уменьшилась у 52% предприятий. Это говорит о том, что стоимость активов предприятия росла более высокими темпами, чем выручка. В условиях достаточно низкой инвестиционной активности балансовая стоимость активов предприятий искусственно завышается за счет переоценки основных и оборотных фондов. Все это в

<sup>2</sup> Отношение балансовой прибыли до уплаты налогов к выручке (объему продаж).

<sup>3</sup> Отношение балансовой прибыли до уплаты налогов к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств.

Таблица 15

## Показатели рентабельности (в %) и их изменение в 1999 г.

Отрасль промышленности	Общая рентабельность			Рентабельность оборота		
	значение в 1999 г.	изменение, % от выборки		значение в 1999 г.	изменение, % от выборки	
		увеличе- ние,	уменьше- ние		увеличе- ние	умень- шение
Топливная промышленность	74,4	–	100,0	28,9	–	100,0
Химическая и нефтехимическая промышленность	24,9	14,3	85,7	10,8	57,1	42,9
Машиностроение и металлообработка	27,1	10,5	89,5	11,3	47,4	52,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	37,1	4,8	95,2	11,4	57,1	42,9
Промышленность строительных материалов	12,3	45,5	54,5	-1,9	54,5	45,5
Легкая промышленность	50,8	16,2	83,8	11,5	40,5	59,5
Пищевая промышленность	49,4	6,7	93,3	6,9	46,7	53,3
Другие отрасли	40,6	–	100,0	12,4	61,5	38,5
В среднем по выборке	39,1	11,8	88,2	9,8	48,0	52,0

конечном счете приводит к росту себестоимости продукции, увеличению накладной нагрузки и снижению эффективности предприятий.

Показателями, характеризующими качество управления, являются показатели оборачиваемости. Показатель оборачиваемости активов отражает, сколько раз за период оборачивается капитал, вложенный в активы предприятия. Рост данного показателя говорит о повышении эффективности их использования и повышении качества управления предприятием. Еще одним параметром, оценивающим интенсивность использования активов, является показатель периода оборота в днях, рассчитываемый как отношение длительности выбранного периода к оборачиваемости активов за данный период.

В 1999 г. средняя оборачиваемость оборотных средств на опрошенных предприятиях составила 14,2 оборота (табл. 16), т. е. продолжительность одного оборота составляла 25 дней. Однако на 75,3% предприятий произошло замедление оборачиваемости, что свидетельствует как о снижении эффективности использования оборотного капитала, так и о снижении эффективности предприятий в целом. Наиболее низкие показатели оборачиваемости в химической промышленности и машиностроении — 9,7 и 8,9 оборотов соответственно.

Несмотря на высокую прибыльность предприятий, замедление оборачиваемости приводит к росту потребности в оборотных средствах. На 1 января 2000 г. собственные оборотные средства имели 84% опрошенных предприятий (табл. 17). В течение двух лет (1998-1999) собственные оборотные средства имелись у 80,3% предприятий. У 8,4% предприятий собственные оборотные средства отсутствуют постоянно.

В отраслевом разрезе выделяется промышленность строительных материалов, где собственных оборотных средств не имеет 41,7% предприятий. В легкой промышленности таких предприятий 20,0%, при этом у 13,5% опрошенных предприятий легкой промышленности собственные оборотные средства исчезли в 1999 г.



Таблица 16

**Показатели оборачиваемости и их изменение в 1999 г.**

Отрасль промышленности	Оборачиваемость оборотных средств (кол-во оборотов)	Изменение оборачиваемости оборотных средств, % от выборки	
		ускорение	замедление
Топливная промышленность	15,2	66,7	33,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	9,7	14,3	85,7
Машиностроение и металлообработка	8,9	17,5	82,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	18,2	28,6	71,4
Промышленность строительных материалов	18,2	18,2	81,8
Легкая промышленность	14,0	21,6	78,4
Пищевая промышленность	17,3	43,3	56,7
Другие отрасли	16,3	16,7	83,3
В среднем по выборке	14,2	24,7	75,3

Таблица 17

**Наличие и динамика собственных оборотных средств (распределение предприятий в выборке, в %)**

Отрасль промышленности	Наличие собственных оборотных средств на 1.01.2000 г.		Динамика собственных оборотных средств в 1999 г.			
	отсутствуют	имеются	не было и они не появились	сохранились	появились	исчезли
Топливная промышленность	–	100,0	–	100,0	–	–
Химическая и нефтехимическая промышленность	14,3	85,7	14,3	85,7	–	–
Машиностроение и металлообработка	5,3	94,7	1,8	93,0	1,8	3,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	11,5	88,5	9,5	81,0	9,5	–
Промышленность строительных материалов	41,7	58,3	36,4	54,5	–	9,1
Легкая промышленность	20,0	80,0	5,4	75,7	5,4	13,5
Пищевая промышленность	24,1	75,9	16,7	70,0	10,0	3,3
Другие отрасли	7,7	92,3	–	75,0	16,7	8,3
В среднем по выборке	16,0	84,0	8,4	80,3	5,6	5,6

Низкая рентабельность в условиях высокой инфляции приводит к росту задолженности и снижению ликвидности предприятий (табл. 18). На 1.01.2000 г. средний по выборке коэффициент текущей ликвидности составил 1,66 при нормативном значении, равном 1,7<sup>4</sup>. Несмотря на то, что подавляющее большинство предприятий в 1999 г. оставались прибыльными, 70,3% опрошенных предприятий имели значение текущей ликвидности ниже нормативного уровня. При этом в течение 1999 г. коэффициент текущей ликвидности уменьшился у 63,7% предприятий.

Наиболее ликвидными являются топливная, химическая промышленность и машиностроение, где среднее значение коэффициента текущей лик-

<sup>4</sup> Правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности, Минск, 2000.

Таблица 18

**Распределение предприятий в выборке в зависимости от среднего значения коэффициента текущей ликвидности (в %)**

Отрасль промышленности	Номинальное значение	Ниже допустимого уровня	На допустимом уровне
Топливная промышленность	2,30	33,3	66,7
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,93	57,1	42,9
Машиностроение и металлообработка	2,03	59,6	40,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,51	80,8	19,2
Промышленность строительных материалов	1,12	83,3	16,7
Легкая промышленность	1,55	67,5	32,5
Пищевая промышленность	1,32	85,2	14,8
Другие отрасли	2,30	46,2	53,8
В среднем по выборке	1,66	70,3	29,7

Таблица 19

**Изменение коэффициента текущей ликвидности в 1998-1999 г.  
(распределение предприятий в выборке, в %)**

Отрасль промышленности	Увеличение	Уменьшение	Остался на уровне ниже допустимого	Остался на допустимом уровне	Увеличился до допустимого уровня	Снизился ниже допустимого уровня
Топливная промышленность	100,0	–	33,3	33,3	33,3	–
Химическая и нефтехимическая промышленность	42,9	57,1	57,1	42,9		
Машиностроение и металлообработка	26,3	73,7	38,6	35,1	5,3	21,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	33,3	66,7	52,4	19,0	–	28,6
Промышленность строительных материалов	8,3	91,7	75,0	16,7		8,3
Легкая промышленность	47,4	52,6	55,3	28,9	5,3	10,5
Пищевая промышленность	40,6	59,4	71,9	6,3	3,1	18,8
Другие отрасли	50,0	50,0	41,7	41,7	8,3	8,3
В среднем по выборке	36,3	63,7	52,7	26,4	4,4	16,5

видности выше нормативного уровня. Наиболее тяжелое финансовое положение было у предприятий в лесной и деревообрабатывающей, пищевой промышленности и промышленности строительных материалов, где более 80% опрошенных предприятий имели значение коэффициента текущей ликвидности ниже допустимого уровня.

Похожая ситуация наблюдается и в динамике (табл. 19). Более чем половина опрошенных предприятий (53,7%) оставалась неликвидной в течение двух лет. В пищевой промышленности и промышленности строительных материалов количество хронически неплатежеспособных предприятий превышает 70%. Лишь четверть предприятий (26,4%) в 1998-1999 гг. обладала устойчивой ликвидностью.

Таким образом, несмотря на относительно высокое количество прибыльных предприятий, что, несомненно, улучшает статистическую отчетность, реальное финансовое положение в промышленности можно оценить как неудовлетворительное в силу ряда причин:

- благодаря неработающему институту банкротства в промышленности на протяжении ряда лет функционируют хронически убыточные предприятия;
- большинство отраслей имеют отрицательную реальную рентабельность активов, что делает невозможным финансировать из собственных средств расширенное воспроизводство;
- в результате многие предприятия не имеют собственных оборотных средств и функционируют только на заемном капитале;
- ликвидность большинства предприятий находится ниже допустимого уровня.

## 6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

О финансово-экономическом положении и жизнеспособности предприятий в Республике Беларусь нельзя реалистично судить только на основе результатов деятельности прошлых лет, наличия убытков, долгов, привязанности к бартеру и государственным преференциям. Многие предприятия, которые выглядят неплатежеспособными, всего лишь неправильно управляются или, что более вероятно, их руководителям не хватает стимулов для улучшения деятельности. Скорее наоборот, созданная за последние годы среда стимулирует их лишь к достижению формально-необходимого минимума и развивает у руководителей иждивенческие настроения. Руководителям не хватает мотивации для внедрения мер по повышению конкурентоспособности своих предприятий.

По причинам политического и социального давления государство продолжает проводить политику избирательного взятия на поруки промышленных предприятий на основе компромиссов между экономическими, политическими и социальными целями. Государство прямо или косвенно финансирует “важные” предприятия из-за их социального и политического веса, а также из-за представлений о возможном системном воздействии, при этом противоположным образом влияя на менее “важные” предприятия, которые не имеют такого “веса”. Исторически отношения между центром и предприятиями были основаны на переговорах и просьбах, при этом государство не имело достаточной информации о ситуации на самих предприятиях. Руководители предприятий торгуются с правительством за прямые или косвенные субсидии и льготы, базируясь на размерах и “значимости” предприятий, в силу того, что государству обычно вообще не удается обусловить предоставление помощи жесткими рамками.

До недавнего времени эти предприятия функционировали в такой экономической среде, которая была в значительной степени закрыта от конкурирующего влияния передовых рыночных экономик. Главным побудительным мотивом были увеличение производственных мощностей и рост объемов производства. Незначительное внимание уделялось вопросам прибыльности, эффективности, производительности, или, другими словами, тому, что в целом определяют как конкурентоспособность. С началом

реформ в сторону рыночной экономики руководители предприятий оказались полностью не подготовлены к столкновению с трудностями или дисциплиной, которую конкуренция накладывает на предприятия.

Проблема заключается в том, что при переходе к рыночной экономике эти предприятия необходимо будет реструктуризировать. Часть из них наверняка обанкротится, или их вынуждены будут ликвидировать, продав жизнеспособные активы или осуществив слияние с другими фирмами. Маловероятно, что руководители предприятий начнут реструктуризацию до тех пор, пока политические силы и окружающая среда не вынудят их предпринять ответные действия.

Процесс реструктуризации неизбежно потребует установления жестких бюджетных ограничений для промышленных предприятий, сокращения субсидий, односторонних трансфертов и “мягких” кредитов предприятиям, четкого определения процедур выхода или условий, содействующих развитию конкуренции и либерализации цен, и т.д.

Реструктуризация системы управления потребует создания на предприятиях организационных структур и систем для повышения как операционной, так и административной эффективности. Важным компонентом процесса реструктуризации являются инвестиции в машины и оборудование, в разработку и внедрение новой продукции. В среднесрочной и долгосрочной перспективе предприятиям потребуется капитал — как собственные средства, так и долгосрочные кредиты — для финансирования модернизации. Получат ли предприятия эти средства, будет зависеть большей частью от жизнеспособности системы коммерческих банков, от роста и жизнеспособности рынков капитала и в не менее важной степени — от желания иностранных инвесторов вкладывать средства в экономику Беларуси. Можно надеяться, что иностранные инвесторы принесут с собой лучшую управленческую практику, современную технологию, доступ к рынку и капитал для финансирования машин и оборудования.

В литературе ведутся нескончаемые дебаты по поводу времени проведения реструктуризации относительно приватизации. Должен ли процесс реструктуризации предшествовать или следовать за процессом приватизации? Приватизация (но не формальная, как в Беларуси) не является самоцелью, в действительности это инструмент или вспомогательное средство для проведения реструктуризации. С учетом имеющихся тысяч средних и крупных предприятий, которые необходимо реформировать, единственным логическим выбором будет первоначальная приватизация большинства из них. Это децентрализует проблему и передаст возможность принятия решений в руки вновь созданных собственников и управляющих, часто представленных одними и теми же лицами в результате приватизации.

Таким образом, успешная реструктуризация подразумевает сложное взаимодействие всех ее аспектов или компонентов: изменений в политике для стимулирования реструктуризации, реструктуризация управления, требующая технической помощи, инвестиций в техническое оснащение предприятий и финансового капитала.

## ЛИТЕРАТУРА

Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.

Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989, – 519 с.

Перевалов Ю.В., Гимади И.Э., Добродей В.В. Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий. – М.: РПЭИ. Фонд «Евразия», 2000. – 94 с.

Отчет по результатам исследований по первому этапу проекта “Влияние разгосударствления на экономическое поведение и положение предприятий в контексте общеэкономической ситуации в Украине”. – Киев: НИД, 2000.

Правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности. – Мн.: 2000.

Ellerman David P. Restructuring for privatization. //Privatization trough restructuring. Ljubljana: CEEP, 1994, pp. 227-229.

Havrylyshyn O., McGettigan D. Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature.//IMF Working Papers, WP/99/6. – International Monetary Fund, 1999.

Lieberman Ira W. Restructuring of enterprises in Eastern and Central Europe. // Privatization trough restructuring. Ljubljana: CEEP, 1994, pp.184-185.

Nellis J. Privatization in Reforming Socialist Economies //Current Implementation Issues. Ljubljana: International Center for Public Enterprises in Developing Countries, 1991. P.15–23.

Commander S., Mumssen C. Understanding barter in Russia. //EBRD Working paper No.37. – EBRD, 1998.

Transition Report 1999. Ten years of transition. – EBRD, 1999.