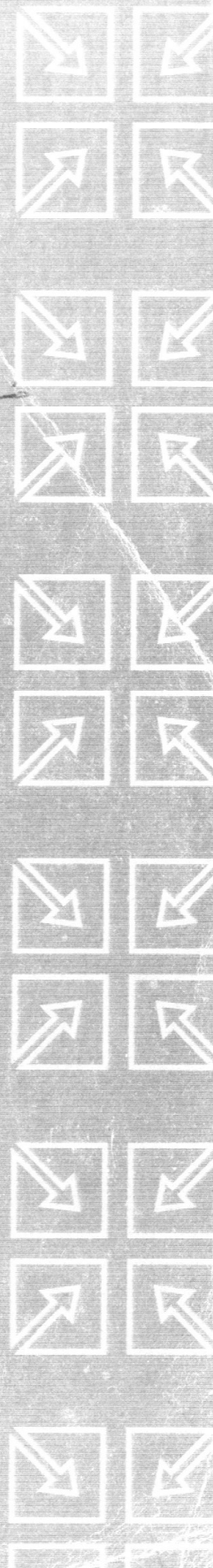
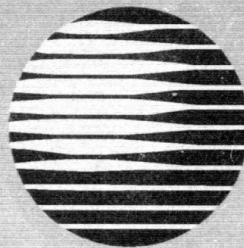


Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования

*Пятая Международная
научно-практическая конференция
(Минск, 23-24 апреля 2009 года)*

Сборник научных статей

Часть II



О.В. Володько

(Полесский государственный университет, г. Пинск)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В связи с переходом к преимущественно экономическим методам стратегического управления развитием промышленных предприятий, все большее применение должны приобретать денежно-стоимостные инструменты. Важнейшим из них является управление доходами. Категория «доход» и производная от нее «доходность» более отвечают природе рыночной экономики, когда решаются вопросы результативности и перспектив развития бизнес-деятельности предприятия. Стратегия достижения устойчивой доходности бизнес-деятельности должна, в максимально возможной мере использовать эффект синергизма во всех составляющих элементах бизнес - процесса. Это влечет за собой новый взгляд на положение предприятия в системе ее отношений с другими участниками рынка ресурсов, товаров, услуг, а также организаций, регулирующих социальные и экономические отношения субъектов рынка.

Неизменным приоритетом в постановке целей промышленного предприятия, стратегически ориентированного на устойчивую конкурентоспособность, ставится достижение и поддержание определенного допустимого порога уровня дохода, ниже которого он не должен снижаться. Такая цель с неумолимой неизбежностью актуализирует задачи ресурсосбережения для промышленного предприятия и других хозяйствующих субъектов, объединенных единым интересом получения максимально высокой доходности своей деятельности. Отсюда вытекает важность и необходимость экономически обоснованного подхода к использованию каждого вида ресурсов и эффективного управления использованием их.

Сформулированный подход в управлении доходом позволяет фокусировать усилия всех участников на создание продукции большей ценности при неизменных или даже более низких издержках. Чем длиннее создается цепочка взаимозаинтересованных партнеров, тем сильнее оказывается интегрирующий фактор, действующий на увеличение доходности продукции и повышение устойчивой конкурентоспособности промышленного предприятия и ее партнеров. Отсюда вытекает важный аспект, напрямую связанный с управлением доходами - достижение существенного синергетического эффекта в повышении массы дохода промышленного предприятия, который требует создания максимально интегрированной сети производителя, заказчиков и поставщиков. Такая структура в меньшей степени подвержена угрозам со стороны конкурентов, чем каждая, действующая отдельно, ее часть. В принципе в состав предпринимательского дохода должны входить следующие его минимальные составляющие, которые сегодня не находят достойного внимания со стороны экономической науки:

доход на вложенный капитал, соразмерный ставке за кредит (измеряется ставкой рефинансирования Национального банка РБ или ставками коммерческих банков за кредиты);

доход на новации в бизнесе, увеличивающие доход предприятия за период использования новизны на рынке;

доход за риск, представляющий собой величину, не поддающуюся точному количественному измерению из-за его достаточно виртуальной природы, но к его определению можно применить экспертный метод.

Размер предпринимательского дохода в условиях отсутствия нормативной законодательной базы устанавливать точно и единообразно весьма сложно. Можно попытаться

экономически обосновать его допустимые нижний и верхний пределы, то есть определенным образом регламентировать его величину.

Так, доход промышленного предприятия зависит в огромной мере от выбираемой стратегии управления и места, занимаемого им на рынке товаров и ресурсов. Использование эффекта синергизма, заключенного в партнерстве, о чем уже говорилось ранее, является сильной и до сих пор мало задействованной базой повышения доходности предприятия.

Предпринимательский доход должен быть способен безусловно покрывать такие затратные статьи, как: текущие доходы работников, привлекаемых в бизнес-процесс на условиях найма, путем своевременной выплаты им заработной платы; обеспечение средств на социальное и пенсионное страхование работников, то есть будущие их доходы. Этот уровень предпринимательского дохода считаем минимально допустимым, характеризующим критическую точку безубыточности бизнеса. Предприятие, не способное получить даже такого уровня дохода, не может, следовательно, возобновлять простой воспроизводственный процесс и является нежизнеспособным.

Стабильно устойчивый и конкурентоспособный бизнес промышленного предприятия требует значительно больших средств на предпринимательскую, инновационную деятельность, создание и поддержание имиджа инвестиционной привлекательности и коммерческой надежности предприятия. Следовательно, предпринимательский доход должен обеспечивать такое направление деятельности и поддержания взаимовыгодных партнерских связей, обеспечивающих доход, как:

капитализируемый доход через амортизацию;

доход владельцев акционерного капитала в виде дивидендов, причем в таких размерах, которые заинтересовали бы их не только продолжать участвовать своим капиталом в бизнес-деятельности предприятия, но и поощряли к развитию инвестирование;

доход банков от своевременного погашения кредиторской задолженности и выплаты процента за кредит;

доход партнеров по бизнес-деятельности в виде коммерческих займов предприятий;

чистый доход предприятия от реализации в будущем периоде. Для достижения высокой доходности предприятия нужно, чтобы из чистого дохода в будущем могли покрываться такие расходы, как: приобретение, освоение новых технологических и технических средств в производственной и управленческой деятельности.

Перечисленными направлениями расходования определяется верхний уровень размера предпринимательской деятельности предприятия.

В данном контексте величина предпринимательского дохода выступает абсолютным выражением главной составляющей доходности, источником которой является синергетический эффект. Для оценки же своих конкурентных позиций предприятие должно соотносить свою доходность с доходностью других участников общего товарного рынка, особенно с лидерами, имеющими наиболее высокую доходность. Для соотнесения конкурентоспособности бизнес-процессов, то есть способности конкурировать с другими предприятиями на рынке в получении дохода, наиболее подходящей следует считать величину предпринимательского дохода.

В связи с этим представляет интерес рассмотрение под новым углом зрения вопросов управления доходами промышленного предприятия и участников ее бизнес-деятельности. Рассматривая бизнес-деятельность как движение ресурсов, следует ставить проблемы управления доходами промышленной предприятия с учетом возможностей влияния на формирование и потребление дохода всех непосредственных и косвенных участников.