

Таранов Денис Алексеевич
Место работы: Департамент внешней безопасности ООО ЧОП «Мангуст-Сервис»,
специалист
Российская Федерация, г. Москва
Электронная почта: den-taran@bk.ru
Корреспондентский адрес: 404048, Волгоградская область, Николаевский р-он, с/п
Очкуровское, ул. Мира, д.5 кв.10
Телефон: +7(925)0623189

«Стратегия и тактика финансового оздоровления предприятий в России и пути их решения»

Аннотация:

Основной целью финансового оздоровления предприятий, является повышение эффективности использования производственных ресурсов, что является приоритетной целью экономической политики государства. Очевидно, что сильные и жизнеспособные отечественные предприятия являются ключевой предпосылкой развития российской экономики.

Актуальность проблематики финансового оздоровления организаций и предприятий, неоднозначность и дискуссионность многих её аспектов при недостаточной проработанности вопросов комплексной оценки и формирования единой системы показателей, востребованность практикой обусловили выбор темы статьи.

Ключевые слова: финансовая состоятельность, финансовое оздоровление, реструктуризация, дебиторская задолженность, транзакция, банкротство.

Information about author

Taranov Denis Alekseevich

Job: Department of external security of LLC CHOP «Mongoose-Service», specialist

Email: den-taran@bk.ru

Correspondent postal address: 404048, Volgograd region, Nikolaevsky R-on, s / p
Ochkurovskoye, Mira str., 5 sq. 10

Phone number: +7(925)0623189

Article title.

"Strategy and tactics of financial recovery of enterprises in Russia and their solutions»

Annotation:

The main goal of financial rehabilitation of enterprises is to increase the efficiency of using production resources, which is a priority objective of the state's economic policy. It is obvious that strong and viable domestic enterprises are the key prerequisite for the development of the Russian economy.

The urgency of the problems of financial recovery of organizations and enterprises, the ambiguity and controversy of many of its aspects when the issues of integrated assessment and the formation of a unified system of indicators are insufficiently developed, the demand for practice determined the choice of the topic of the article.

Key words: financial solvency, financial recovery, restructuring, accounts receivable, transaction, bankruptcy.

Снижение платёжеспособности и финансовой состоятельности предприятия зависит от ряда внешних и внутренних факторов, которые подробно анализируются в научном труде известного экономиста Попондопуло В. Ф., поэтому мы можем только обобщить их [4, С. 20 - 56].

Внешние факторы включают следующее:

- платежеспособный потребительский спрос на продукцию предприятия от его клиентов;
- правовой режим деловой среды, в которой хозяйствующий субъект должен функционировать;
- уровень и ценовая волатильность на продукцию производителей, а также объем затрат, которые необходимы, чтобы осуществлять товарно-денежные операции;
- эффективность финансовой политики государства в отношении бизнеса (кредит, бюджет, валюта и т. д.);
- уровень налоговой нагрузки и жёсткость установленного налогового режима;
- полнота и своевременность выполнения своих обязательств государственными (муниципальными) организациями и руководящими органами в отношении частного сектора экономики;
- доля участия государства (муниципалитета) в уставном капитале предприятия.

Внутренние факторы, которые снижают платёжеспособность и финансовую состоятельность предприятий, включают следующее:

- баланс интересов, полномочий и обязанностей групп лиц, заинтересованных в деятельности предприятия (менеджеров, акционеров, сотрудников);
- уровень качества и цены товаров и услуг, поставляемых хозяйствующим субъектом на рынок;
- интенсивность и регулярность мер, обеспечивающих продажу товаров и услуг предприятиям;
- рентабельность предпринимательской деятельности, которая осуществляется хозяйствующим субъектом в этих требованиях и ограничениях ресурсов;
- длительность эксплуатации и степень износа основных средств;
- рациональное распределение потоков финансовых ресурсов;
- количество владельцев акций (долей) уставного капитала, их распределение между рабочим и нерабочим на государственном предприятии, официальный статус собственников.

Коллектив авторов под редакцией Шохина также определяет внешние и внутренние факторы, которые влияют на решения для обеспечения устойчивого текущего и перспективного финансового состояния предприятия, его ликвидности и платёжеспособности. Внешние факторы включают такие факторы, как технологические достижения, глобализация рынков (в том числе финансовые), налоговые условия, колебания цен, усиление конкуренции, изменения в законодательстве, налоговые условия и т. д.

Внутренние факторы включают необходимость обеспечения ликвидности, управления субъектами и владельцами рисков, уровня подготовки финансовых менеджеров, остроты противоречий между интересами менеджеров и аукционистов и т. д. [5, С. 23 - 31].

Таким образом, российская экономика имеет систему факторов, которая ведёт к застойной массовой неплатёжеспособности хозяйствующих субъектов.

Несостоятельность большинства предприятий – это одна из главнейших проблем, с которыми сталкивается современная российская экономика. Объем кредиторской задолженности и её рост свидетельствует о том, что бизнес не смог пройти адаптацию в

новых экономических условиях, на что прежде всего повлияли неблагоприятные макроэкономические факторы.

Ожидается, что нестабильность экономики и девальвация рубля приведут к возникновению трудностей в реальном секторе экономики. Снижение спроса, увеличение издержек производства и сложности с финансированием новых проектов, являются основными рисками для компаний. На этом рынке выживут те, кто будет работать наиболее эффективно и эффективно с минимальными затратами.

Одним из ярких примеров плохой адаптации к условиям, продиктованным кризисом, является банкротство ОАО «Авиакомпания «Трансаэро», которое приостановило свою деятельность из-за долгов (более 250 миллиардов рублей). Девальвация рубля и снижение потока туристов на чартерных рейсах сделали невозможным оплату арендных платежей на 106 самолётов и задолженность перед банками. Таким образом, второй по величине авиаперевозчик в России стал банкротом[1].

После появления официальной статистики банкротств на 2015 год эксперты начали споры о том, ждёт ли нас новая волна банкротств в 2016 году.

В 2016 году рост стоимости ресурсов и сокращение рынков для отечественных производителей не позволили предприятиям адаптироваться к новым условиям и повлекли за собой новую волну банкротств. Важное внимание следует уделить банковскому сектору. В условиях санкций и высоких ключевых ставок банки теряют возможности для прибыльного кредитования, поэтому они вынуждены принимать жёсткие меры в отношении просроченной задолженности. Сложность с балансированием федерального бюджета и необходимость увеличения его доходов способствует активизации Федеральной налоговой службы.

Согласно исследованию, проведённому ООО «Коммерсант КАРТОТЕКА», текущая ситуация с коммерческими и юридическими лицами, которые перестали работать, в России ухудшается.

Число организаций, которые перестали работать, растёт быстрее, чем количество активных организаций. Следует отметить, что за последний период темпы роста действующих коммерческих юридических лиц являются самыми высокими за исследуемый период (4,5%), а те, кто прекратил свою деятельность, являются наименьшими (8,2%)[3].

Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (СМАСР) подсчитано, что с января 2016 года в среднем 1015 предприятий заявляют о финансовой несостоятельности ежемесячно и эта тенденция не идёт на спад. О том, какие сектора подвержены самым серьёзным потерям, а также о способах сохранения бизнеса в условиях нестабильности, мы дадим краткий обзор ниже.

В прошлом году абсолютным лидером по количеству банкротств была торговля. Согласно услугам экономического анализа, каждая четвёртая банкротская компания работала в этой области. Только с января по июнь на российский рынок оставалось 1562 оптово-розничных предприятий – больше почти на 40%, чем за тот же период кризиса 2009 года. В последние годы участникам данной отрасли было очень трудно. Здесь как рост обменного курса, так и увеличение стоимости кредитов и режим санкций, из-за которых многим пришлось полностью пересмотреть структуру предложения.

Основным негативным фактором было снижение доходов домашних хозяйств и, как следствие, активность потребителей. По данным опроса, проведённого аналитиками служб экономического анализа, свыше 50% россиян на сегодняшний день могут позволить себе приобретать только то, что им жизненно необходимо. В результате с 2013 года в разных сегментах торговли оборот снизился на 10-30%, а средняя доходность бизнеса - на 40%.

Наиболее сильному падению продаж оказался подвержен недовольственный сектор.

По большей части именно его представители составляют список банкротов. Первый, кто страдает это мелкие и средние игроки рынка, крупным тоже приходится тяжело подстраиваться под финансовые условия рынка.

В мае 2016 года ювелирный дом «Яшма» заявил о своей финансовой несостоятельности, задолжав банкам 6,5 млрд. рублей. В июле подобное решение было принято ООО «ПланетаСтрой», владельцем сети магазинов для дома «Уютterra». Долг предприятия перед кредиторами составил 4 миллиарда. Два магазина обуви сразу же были под угрозой закрытия: ЗАО «Фирма Анта» (CarloPazolini) и «Центробувь». Долг второй компании превышает 40 миллиардов рублей, первой - 3,2 миллиарда.

После торговли в отрасли структура банкротств - это сделки по строительству и недвижимости: их общая доля превышает 35% от числа ликвидированных предприятий. В первой половине 2016 года 1163 строительных компаний и 1056 организаций недвижимости объявили о несостоятельности. К январю 2017г. эти показатели увеличились, поскольку такие процедуры, в основном, производятся в конце года.

На этом фоне промышленность и сельское хозяйство выглядят более или менее безопасными. Количество банкротств здесь сохраняется на докризисном уровне [5, С. 135]. Что касается аграриев, то за последние 12 лет показатель здесь самый низкий. Во многом эта статистика объясняется увеличением государственной поддержки. После того, как страна приняла политику импортозамещения, предприятия аграрного сектора, пищевая промышленность, машиностроение и другие области получили импульс для развития - инвесторам в каждом регионе предлагается увеличить субсидии и налоговые льготы. Если у компании возникают проблемы с финансированием или маркетингом, её начинают сопровождать в ручном режиме местные власти. Насколько продолжительным будет обеспечение правительством таких тепличных условий, трудно сказать, но пока система работает. Исчезнут в основном те, кто покинет рынок и без кризиса.

На сегодняшний день, в период экономической нестабильности и финансовых потрясений, существует целый ряд мер, которые нацелены восстановить платёжеспособность предприятия в рамках досудебных процедур. Эти процедуры необходимы, чтобы предотвратить банкротство. В них может быть включена реструктуризация долгов организации, реструктуризация самого производства, реструктуризация предприятия. Инициировать такие процедуры могут владельцы неплатёжеспособного предприятия и его кредиторы, которые заинтересованы в расширении деятельности предприятия или в присоединении к его членам, а также в региональных и местных органах власти.

Реструктуризация долга должна рассматриваться как процесс, который направлен максимизировать стоимость собственного капитала компании за счёт совершенствования управления структурой дебиторской и кредиторской задолженности. Принимая во внимание содержание и принципы политики финансового оздоровления организации, определяются цели и задачи реструктуризации её долгов. Среди целей этого процесса необходимо определить стратегические и тактические.

Стратегической целью реструктуризации долга является увеличение стоимости бизнеса либо за счёт увеличения продаж (что произойдёт во время либерализации кредитной политики компании), либо путём ускорения оборота дебиторской задолженности (что способствует ужесточению кредитной политики).

Тактической целью является предоставление достаточных финансовых ресурсов для текущей деятельности предприятия.

Таким образом, можно назвать следующие основные цели реструктуризации долга:

1) Проанализировать дебиторскую задолженность для каждого контрагента, краткосрочные и долгосрочные обязательства предприятия, показатели эффективности управления его задолженностью, это способствует выявлению тенденции в возникновении и погашении задолженности;

2) Разработать и обосновать меры, которые будут способствовать повышению эффективности использования долгов предприятия на всех этапах финансового цикла.

Такое разделение целей и задач реструктуризации долга позволяет тесно связать политику финансового оздоровления компании с процессом управления затратами предприятия.

Модель управления стоимостью предприятия, включая анализ чувствительности к отдельным факторам, приобретает особое значение в контексте формирования политики финансового оздоровления компании. Среди основных факторов, влияющих на стоимость предприятия, выделяются дисконтная ставка, продолжительность финансового и производственного циклов, период оборота дебиторской и кредиторской задолженности и их денежные потоки. Если коэффициент, характеризующий период оборачиваемости или размер денежного потока для соответствующего вида задолженности предприятия, является самым большим, то целесообразно рассмотреть реструктуризацию долга как основной метод финансового оздоровления предприятия и придерживаться стратегических целей.

Важность этого фактора позволяет нам определить первичный объект реструктуризации задолженности (дебиторская и кредиторская задолженность) и её вариант.

Наиболее распространённые варианты реструктуризации задолженности предприятий с целью обеспечения их финансовой стабильности изменяют условия погашения обязательств и изменения формы обязательств (переход на другой вид обязательства): 1) изменение условий погашения долгов (сроки, начисленные проценты и другие штрафы); 2) конвертация в принципиально иной вид долга, например, задолженность перед имуществом должника (широко используется для решения проблемы задолженности перед бюджетом), перевод долга на ценные бумаги, обмен дебиторской задолженности на акции или доли в уставном капитале должника.

В противном случае, если расчёт коэффициентов чувствительности показывает, что наиболее важными факторами являются другие (ставка дисконтирования, продолжительность финансового и производственного циклов), целесообразно использовать метод реструктуризации задолженности в качестве вспомогательного метода финансового оздоровления предприятия и уделять больше внимания достижению тактических целей. Выбор приоритетного объекта и направление реструктуризации аналогичны реализации стратегической цели, поскольку всегда можно определить максимальную ценность среди четырёх показателей: период оборота и денежного потока, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Однако важность процесса реструктуризации в этом случае будет ниже, чем при реализации его стратегической цели.

Алгоритм формирования политики финансового оздоровления компании на основе оценки чувствительности предприятия к указанным выше факторам показан на рисунке 1.

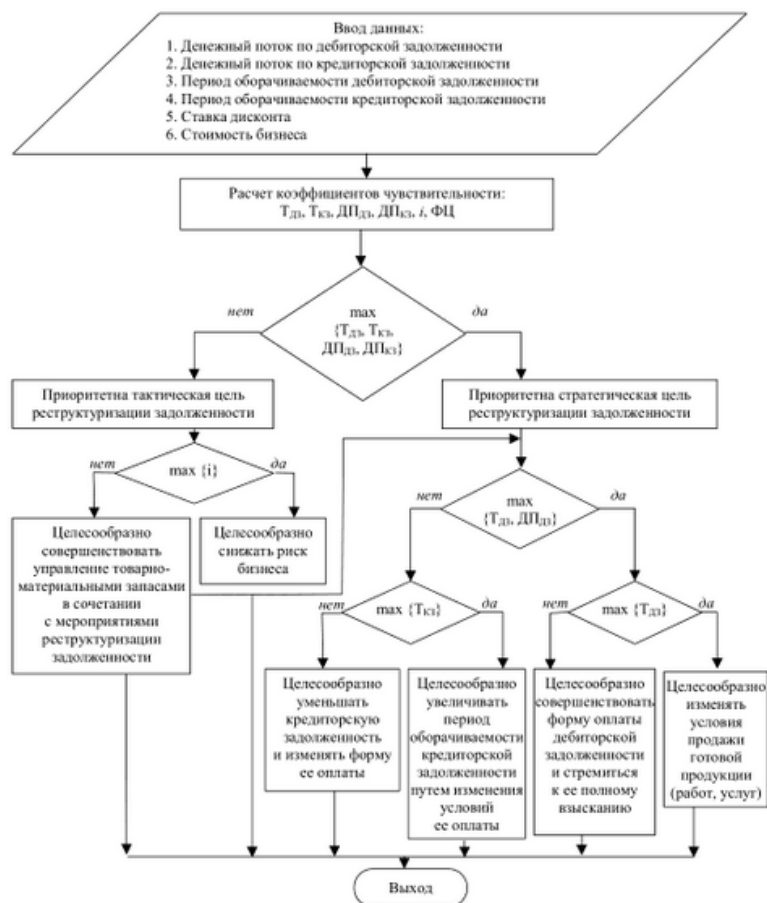


Рисунок 1. Алгоритм выбора направления политики финансового оздоровления компании

После определения приоритетного объекта и возможности реструктуризации долга компании целесообразно предложить соответствующие меры для воздействия на дебиторскую и кредиторскую задолженность. Совокупность этих мер формализуется в виде матрицы финансовых решений, которая представляет собой четыре квадранта, позволяющих координировать стратегическое значение политики реструктуризации задолженности и её параметров, изменяющих условия оплаты или изменения формы обязательства (рисунок 2)

		Варианты реструктуризации задолженности	
		Изменение условий платежа	Изменение формы обязательств
Объекты реструктуризации задолженности	Дебиторская задолженность	<p>1</p> <p>Опасность</p> <p>Рост не оплаченной в сроки безнадежной дебиторской задолженности.</p> <p>Рекомендации</p> <p><i>Внедрять:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • мероприятия по своевременному взысканию дебиторской задолженности на основе пересмотра условий продаж, • гибкие условия оплаты продаваемой продукции (работ, услуг). 	<p>2</p> <p>Опасность</p> <p>Рост частично оплаченной и безнадежной дебиторской задолженности.</p> <p>Рекомендации</p> <p><i>Внедрять мероприятия, способствующие:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • полному взысканию дебиторской задолженности, • повышению рыночной привлекательности реализуемой продукции, • поиску надежных контрагентов и форм конверсии долга.
	Кредиторская задолженность	<p>3</p> <p>Опасность</p> <p>Рост несвоевременно оплаченной кредиторской задолженности.</p> <p>Рекомендации</p> <p><i>Внедрять мероприятия по увеличению сроков возврата кредиторской задолженности на основе пересмотра условий договоров.</i></p>	<p>4</p> <p>Опасность</p> <p>Рост величины штрафов за просроченную кредиторскую задолженность.</p> <p>Рекомендации</p> <p><i>Внедрять мероприятия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • по сокращению расходов по закупаемым товарам (работам, услугам) и замена их по возможности на более дешевые аналоги, • поиску новых поставщиков.
		Период оборачиваемости	Величина денежного потока
Факторы, влияющие на стоимость бизнеса			

Рисунок 2. Матрица финансовых решений в области реструктуризации долга

Предлагаемая матрица финансовых решений позволяет выбрать и обосновать приоритетные меры финансового оздоровления предприятия на основе важнейшего объекта реструктуризации долга и факторов его обусловленности, влияющих на стоимость бизнеса. Разделение всех видов деятельности на четыре квадранта условно. Например, влияние на величину денежного потока подразумевает изменение не только в форме обязательства, но и во время поступления и оттока денег, то есть периода оборота.

Одним из основных способов финансового оздоровления предприятия является внедрение методов предотвращения необоснованного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и уменьшения потерь в случае невозврата. Для этого необходимо продать долг должников банку, осуществляющему факторинговые операции; погасить долг путём возмещения, новации, отступления, то есть путём предоставления единообразной претензии; периодически анализировать максимальный объем выпуска товаров (услуг) в долг и избегать должников с высоким риском неплатежа; при продаже большого количества товаров, немедленно выставляйте счета клиентам; определить срок просрочки платежей по счетам должников; обмен дебиторской задолженности на акции или доли в уставном капитале должника с целью усиления влияния на его деятельность.

Как правило, для принятия управленческих решений в отношении осуществления этих транзакций необходимо оценить рыночную стоимость дебиторской задолженности как актива предприятия. Кроме того, при оценке стоимости предприятия подход к затратам, который является наиболее распространённым в российской оценочной практике, дебиторская задолженность существенно влияет на формирование её рыночной стоимости.

Бартер является ещё одним важным аспектом деятельности компании, что свидетельствует о платёжеспособности кредиторской задолженности большинства российских предприятий. Бартерные сделки обычно заключаются по ценам выше рыночных, и поэтому предприятие, заключив такое соглашение, вынуждено устанавливать кредиторскую задолженность на балансе выше, чем если бы деньгами была оплачена доставка товара. В то же время у компании есть убыток от прибыли в размере разницы между покупной ценой по бартерному контракту и рыночной ценой товара. Стоимость кредиторской задолженности может рассматриваться как отношение упущенной выгоды компании к сумме кредиторской задолженности по бартерной сделке в целом.

Кредиторская задолженность большинства российских предприятий часто является платным источником финансирования. Возникает время выплаты процентов: выбор рациональных объёмов и условий дебиторской и кредиторской задолженности предприятия производится за счёт ведения реестра стареющих долгов.

Либерализация кредитной политики предприятия рекомендуется до тех пор, пока дополнительные выгоды от увеличения продаж не будут равны дополнительным расходам по предоставленным займам и использованию просроченной кредиторской задолженности до тех пор, пока её цена не превысит выгоды от дополнительного источника финансирования.

При формировании традиционного регистра долга основное внимание уделяется условиям, общей сумме задолженности отдельных контрагентов и её доле в структуре соответствующего долга. Эта информация даёт представление о риске предоставления отсрочки платежа конкретному покупателю и эффективности коммерческой сделки, когда возникает вопрос о сроках коммерческого кредита.

Однако целесообразно увеличить информационную ёмкость финансовой документации путём расчёта не общей суммы долга, а её представления в виде денежных потоков за соответствующие периоды и включить в неё расчёт таких показателей, как цена, период оборота кредиторской и дебиторской задолженности для каждого контрагента предприятия. Это позволит оценить эффективность управления долгом предприятия и более разумно выбрать стратегию коммерческого кредитования.

На практике, как правило, сложные меры для финансового оздоровления невозможны по различным объективным и субъективным причинам. Поэтому предлагаемые критерии эффективности реструктуризации долга, алгоритм выбора направления политики финансового оздоровления, матрица финансовых решений являются простыми, но эффективными инструментами для принятия финансовых решений для менеджера при осуществлении финансового оздоровления предприятия.

Список источников:

1. Кирьян П., Дзядко Т. Долги, суды и демпинг: какие проблемы «Аэрофлот» получил с «Трансаэро» [Электронный ресурс] / П. Кирьян, Т. Дзядко // РБК. – 2015. – 7 сентября. – М.: РБК, 2015. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/07/09/2015/55ec68679a79472b99ae6bdd>
2. Михайлов В. В., Михайлов С. В. Кризисные явления в экономике России и пути их преодоления / Михайлов В. В., Михайлов С. В. // Управленческое консультирование – 2017. - № 4. – С. 135
3. ООО «Коммерсант Картотека» [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.kartoteka.ru/info_jur/
4. Попондопуло В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В. Ф. Попондопуло. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – с. 20-56
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 14-е изд., перераб. и доп. / Савицкая Г.В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – С. 23 - 31