накачка бизнес-мышц

особенности реструктуризации предприятий сферы услуг в России

Реструктуризация предприятий – стержневая основа повышения конкурентоспособности как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. В развитых зарубежных странах мониторинг конкурентоспособности с 60-х гг. проводят специальные государственные и некоммерческие частные центры. В России оценка конкурентоспособности национальной и региональной экономики стала предметом исследования лишь в последние годы[1].

В оценке конкурентоспособности отечественных предприятий[2], на наш взгляд, слишком большое место отводилось анализу финансовых коэффициентов. Однако это приемлемо для стран со стабильной экономикой, где расчеты ведутся в денежной форме, цены определяются законами спроса и предложения, а неплатежи ведут к немедленному банкротству. В современной экономике России этот анализ искажается из-за деформации системы расчетов.

В этих условиях особую роль играет оценка конкурентоспособности:

– *продукции* (доля фирмы на рынке сбыта ее профилирующих товаров, скорость реализации, соотношение продажных и мировых цен);

– *технологии* (ресурсоемкость продукции, средние и предельные издержки, экологическая безопасность);

– *организации производства и управления* (срок и надежность исполнения заказов, уровень обслуживания, в т.ч. послепродажного).

Шопенко В. Д.
ведущий экономист Управления по надзору за деятельностью коммерческих банков отдела индивидуального банковского надзора Главного Управления Центрального банка РФ по С.-Петербургу

Специальные работы посвящены оценке конкурентоспособности банков[3].

Впервые проблема реструктуризации возникла по отношению к несостоятельным фирмам. Она существенно отличается по своей сущности, содержанию и методам от реинжиниринга в стабильной рыночной экономике. Несмотря на преодоление высокой инфляции и стабилизацию объемов ВВП на уровне 50% по отношению к концу 80-х гг., положение фирм в России нельзя назвать стабильным, а экономику – рыночной. Исходя из этого, следует выделить следующие проблемы:

– в условиях открытой экономики большинство фирм России неконкурентоспособно: в 1988 г. 47% предприятий было нерентабельно, а 20% фактически были банкротами, по данным Минэкономики свыше 40% продукции промышленности и 50% прибыли приходилось на 2% предприятий;

– платежный оборот предприятий на 90% основан на бартере, необеспеченных векселях и взаимозачетах, и лишь на 10% на реальных деньгах; сроки поступления оплаты в несколько раз выше среднемировых, а цены носят условный характер;

– реальная ценность основного капитала намного ниже его балансовой оценки;

– значительная часть персонала не работает всю неделю и является излишней.

Государственная финансовая поддержка неплатежеспособным предприятиям не предоставляется, если отсутствует план финансового оздоровления (бизнес-план), согласованный и утвержденный в установленном порядке, либо не соблюдается целевой характер использования ранее предоставленных средств государственной финансовой поддержки.

В 1994 г. были утверждены Методические рекомендации по выявлению неплатежеспособных предприятий, нуждающихся в первоочередной государственной финансовой поддержке, а также по определению неплатежеспособных предприятий, подлежащих выводу из числа действующих в связи с неэффективностью их деятельности[4]. Однако, на наш

впервые проблема реструктуризации возникла по отношению к несостоятельным фирмам

взгляд, в этих рекомендациях основное внимание обращено на структуру баланса. Между тем, гораздо важнее оценка платежеспособного спроса на продукцию предприятия, оценка его производственного и рыночного потенциала, внутренних резервов реструктуризации и эффективности планов финансового оздоровления.

система критериев оценки неплатежеспособности включает в себя в основном традиционные показатели, широко используемые в практике финансового анализа

Не оправдала себя система критериев оценки состоятельности по структуре баланса предприятий, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 20.06. 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» в соответствии с Указом Президента РФ от 22.12.1993 г. № 2264 «О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий». Система критериев оценки неплатежеспособности включает в себя в основном традиционные показатели, широко используемые в практике финансового анализа и применяемые в ряде компьютерных программ для анализа инвестиционных проектов (таких, например, как Project Expert).

Первый из них – *коэффициент текущей ликвидности*, экономической сущностью которого является степень обеспечения ответственности предприятия перед своими кредиторами. Сравнивая расчетное значение коэффициента с нормативным, равным двум, можно определить, способно ли предприятие расплатиться с долгом, не допуская обращения взыскания на свое имущество. На основе данного коэффициента устанавливается способность предприятия на момент отчетной даты покрыть оборотными средствами краткосрочную кредиторскую задолженность, то есть обеспечить защиту кредиторов от высокого риска неплатежей.

Второй показатель – *коэффициент обеспеченности собственными средствами*, на основе которого устанавливается неплатежеспособность и неудовлетворительная структура баланса предприятия, характеризует его способность покрыть собственными средст-

вами необходимые для осуществления производственного процесса оборотные средства. При этом оценивается обеспеченность предприятия собственными средствами на предстоящий период при условии, что тенденция изменения текущих активов будет постоянной. Нормативное значение коэффициента (1) было признано минимально допустимым уровнем для всех производственных отраслей. Третий показатель – *коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности предприятия* в установленные сроки. Он позволяет определить наличие или отсутствие у предприятий реальной возможности утратить или восстановить платежеспособность в отчетный период, равный трем или шести месяцам.

Основное значение системы данных критериев заключается в осуществлении от лица собственника первоначальной оценки неплатежеспособности государственных предприятий и предприятий с государственной долей собственности не менее 25% с целью определения необходимости принятия государственными органами мер по выведению их из кризиса. Предприятия с низким производственным и рыночным потенциалом переводятся в статус казенного завода (учреждения) либо подлежат выводу из числа действующих в связи с неэффективностью. Возможно выделение на данном предприятии эффективных производств и их продажа отдельно от менее ликвидных активов. Предусматривается также:

– продажа предприятия целиком;

– преобразование его в акционерное общество и продажа контрольного пакета на торгах, коммерческом аукционе или конкурсе;

– применение процедур внешнего управления;

– продажа на инвестиционных торгах с одновременной реструктуризацией капитала;

диверсификация производства;

– ликвидация предприятия как юридического лица с возможным сохранением имеющих самостоятельное значение активов предприятия путем продажи их единым имущественным лотом в процессе конкурсного производ-

предприятия с низким производственным и рыночным потенциалом переводятся в статус казенного завода (учреждения) либо подлежат выводу из числа действующих

ства; реструктуризация в рамках санации на основе негосударственных средств.

Однако на практике этот механизм не работал.

Во-первых, большинство предприятий с государственным участием имело неудовлетворительную структуру баланса по вине бюджета, задерживавшего оплату госзаказа.

Во-вторых, до перехода на международные стандарты учета анализ структуры баланса не может быть достаточным основанием для решения о реструктуризации.

В-третьих, ее осуществление требует значительных средств, которые не выделялись ни бюджетом, ни кредиторами.

Реструктуризация предприятий России существенно отличается от реинжиниринга, поскольку требует во многих случаях смены неэффективного собственника, вплоть до ренационализации предприятий особой социальной значимости. В 1999-2000 гг. в результате массовой приватизации 126 тыс. предприятий перешли из государственной в негосударственную собственность. На их долю приходится около 70% ВНП. Однако Россия переходит к рынку гораздо тяжелее, чем большинство стран Восточной Европы.

В азиатских и латиноамериканских странах, где уровень промышленного развития был гораздо ниже, чем в России, развитие рыночных структур происходило быстрее и эффективнее, поскольку существовала рыночная инфраструктура, складывавшаяся десятилетиями, и первоначальный капитал. России в наследство досталась структура экономики, которая сложилась в условиях планово-распределительных отношений и изоляции от мирового рынка. Большинство изделий обрабатывающей промышленности отличается низкой конкурентоспособностью, подготовка кадров не соответствует требованиям рыночной экономики.

К 2010 г. Россия сможет претендовать в лучшем случае на 15-е место в мире по абсолютному объему ВВП. К такому выводу пришли специалисты Института экономического ана-

в азиатских и латиноамериканских странах развитие рыночных структур происходило быстрее и эффективнее, поскольку существовала рыночная инфраструктура

Исследуем мышцы

лиза (ИЭА) в своем исследовании «Россия в меняющемся мире». В 90-е гг. Россию опередили Бразилия, Мексика, Канада, Южная Корея. РФ по абсолютному объему ВВП занимает 14-е место в мире. В 1950-1990 гг. подушный ВВП составлял в России (как части СССР) 21-30% от уровня США, стабильно превышая среднемировой показатель. В 1997 г. ВВП на душу населения снизился до 15% от уровня США, что на 33% ниже среднемирового уровня. Россия по размеру подушного ВВП занимает с конца 90-х гг. 120-е место среди 209 стран мира.

Продолжение следует

[1] См. Андрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Бюллетень иностранной коммерческой информации, 1946. – С. 1-3; Конкурентная политика в экономике субъектов РФ. Научные труды. – Чебоксары, 1996; Завьялов Г. Промышленная политика государства как средство воздействия на конкурентоспособность // Маркетинг, 1996. № 4. – С. 18-30.

[2] См. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг, 1996. № 3. – С. 33-39; Рыбаков Ф., Нелюбов В., Конкурентоспособность: условие экономического подъема // Экономика и жизнь, 1996. Д° 36. – С. 10.

[3] См. Аргунов И. Финансовое состояние банка // Joint Ventures, 1996. № 1-2. – С 34. Геращенко В.В. Рейтинги коммерческих банков в России // Деньги и кредит, 1996. № 5. – С. 42-49; Лидер В.В. К вопросу о корректности нормирования коэффициентов надежности банков // Банковское дело, 1996. № 2. – С. 25.

[4] См. Банкротство предприятий. Сборник нормативных документов с комментариями. – М.,1996.

pn

Shopenko V.D.
The leading economist of supervision Management of activity of commercial banks The department of individual bank supervision of Central administrative board of the Central bank of the Russian Federation St.-Petersburg

The deformed muscles
Peculiarities of re-structuring of the enterprises of service in Russia

Re-structuring of the enterprises is basis for increase of competitiveness both on microeconomic and macroeconomic levels. In developed countries the special state as well as noncommercial individual centers
have been carrying out the monitoring of competitiveness since the 60-s. In Russia the estimation of competitiveness of national and regional economy became an object of research only last years.