АНО ВПО «Российская академия предпринимательства»

На правах рукописи

Гладков Игорь Владимирович

Формирование и развитие обеспечения системы финансовой устойчивости предприятий

Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация
на соискание ученой степени доктора экономических наук

Научный консультант:
доктор экономических наук,
профессор Русавская А.В.

Москва
2015

Содержание

Введение……4

Глава 1. Методологические основы формирования системы управления финансовыми ресурсами в условиях нестабильной экономической среды……...18

1.1. Роль и место управления финансовыми ресурсами в современной экономике: теоретический аспект ……18

1.2. Значение командного капитала в управлении финансовыми ресурсами……..42

1.3. Формирование системы информационного обеспечения оценки финансовой устойчивости предприятия……... 59

Глава 2. Механизм функционирования института банкротства и применение мер финансового оздоровления ……82

2.1. Зарубежный опыт функционирования института банкротства…….……82

2.2. Системный подход в финансовом анализе банкротства и пути его реализации в России ……104

2.3.Финансовые стратегии банкротства российских предприятий: основные угрозы и перспективы развития……125

Глава 3. Методологические компоненты финансовой устойчивости на основе диагностики банкротства предприятий……139

3.1. Характеристики несостоятельности и банкротства в структуре финансовых и нефинансовых индикаторов ……139

3.2. Возможности финансового анализа деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга ..……..……...157

3.3. Финансовая устойчивость современных предприятий с учетом диагностики их банкротства…….……...178

Глава 4. Оценка финансовой устойчивости предприятий в практике антикризисного управления…….198

4.1. Методологические подходы определения стоимости банкротства с учетом индикаторов реорганизации и ликвидации……..198

4.2. Совершенствование оценки финансовой устойчивости для предотвращения преднамеренного банкротства предприятий……216

4.3. Стратегия моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода…….236

Глава 5. Развитие методов финансового анализа в практике антикризисного управления в отечественной экономике……258

5.1. Практические возможности гибкого реагирования на кризис на макро- и микроуровне…….258

5.2. Создание системы антикризисного управления в целях повышения финансовой устойчивости национальной экономики.……...276

5.3. Рекомендации по совершенствованию отечественной практики финансового анализа на основе антикризисного регулирования.……...297

Заключение……..……..…....313

Список литературы..……..……...321

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В условиях геополитического кризиса ситуация в отечественной экономике обусловлена резким снижением темпов экономического роста, что оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость предприятий, их конкурентоспособность в сравнении с более развитыми странами и снижает возможность к модернизации и инновационному развитию. Причины стремительного снижения темпов экономического роста связаны не только с дисбалансами в экономике, обусловленными последствиями экономических санкций, но и с отсутствием национальной политики антикризисного управления, обеспечивающей актуальный план действий на случай непредвиденных внутренних и внешних кризисов. Финансовая устойчивость обеспечивается эффективным формированием и использованием денежных ресурсов для создания оптимальных условий деятельности предприятия. Повышение финансовой устойчивости предприятий предопределяет способность гибко реагировать на кризис и использовать качественно иные аналитические процедуры в рамках единого информационного поля, позволяющего идентифицировать внутренние и внешние изменения, быстро адаптироваться к новым экономическим условиям в рамках существующей модели экономики.

Внедрение и применение на практике теоретических и практических положений и методов финансового менеджмента является важнейшим условием укрепления финансового состояния предприятия. На сегодняшний день устойчивость предприятий, напрямую зависящая от эффективности финансового менеджмента, – это не только основополагающий фактор их выживания, но и стратегия их развития в среднесрочной перспективе, что, в свою очередь, обеспечит стабильное развитие экономики страны.

В мировой практике уже накоплен достаточный опыт оценки финансовой устойчивости предприятий, связанный с использованием антикризисных мер. Однако в нашей стране подобная практика пока не

получила достаточного развития. Исходя из сложившихся условий хозяйствования, финансового кризиса исследование процесса обеспечения системы финансовой устойчивости предприятия требует комплексного, глубокого изучения теоретико-методологических положений и концептуальной разработки управления им.

Одним из существенных пробелов является отсутствие разграничения в терминологии понятий «банкротство» и «финансовая несостоятельность», рассматриваемых как синонимы. Не проработанными остаются вопросы идентификации типологий умышленного, фиктивного или рейдерского типов банкротства, что также не позволяет диагностировать финансовые проблемы предприятия на ранней стадии их возникновения, в связи с чем возникает необходимость разработки финансовых индикаторов и типологий банкротства для российской практики.

Требуют методического совершенствования и развития вопросы классификации рисков в зависимости от финансового состояния предприятий и типов событий, возникающих при их банкротстве, посредством использования всего потенциала современного финансового менеджмента. Его экономическая задача состоит в выявлении типологий во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; определении его частоты во времени с учетом анализа сопутствующих обстоятельств; мониторинге операций с высоким риском на постоянной основе с целью формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений. Практическое использование стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-менеджмента позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности финансовой деятельности предприятия и определением границ его допустимости риска с учетом обеспечения необходимых мер управления.

В зависимости от происхождения, характера и размера финансового кризиса с точки зрения его воздействия на отдельный хозяйствующий

субъект и экономику в целом представляется целесообразным говорить о необходимости раннего прогнозирования финансовой устойчивости в рамках создания национальной системы антикризисного управления, определяющей процессы планирования различных сценариев – от наиболее благоприятного до самого негативного – и требующей формирования национальной шкалы оценки рисков.

Решение данных проблем предопределило актуальность и важность данного диссертационного исследования как на уровне общетеоретических подходов, так и на уровне научно-методологических принципов.

Степень разработанности научной проблемы. Теоретические и прикладные проблемы оценки финансовой состоятельности предприятий в развитии нового инструментария риск-ориентированного управления с учетом возможности его совершенствования и институционального развития были исследованы в работах отечественных авторов, таких как: Баринов В.А., Беляев А.А., Виханский О.С., Зуб А.Т., Ковалев В.В., Кован С.Е., Коротков Э.М., Ларичев В.Д. и др.

Весомый вклад в развитие методологии оценки рисков и проведение анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов на уровне научно-прикладного инструментария, а также формирования комплексной нормативно-учетной основы внесли такие авторы, как: Абрютина М.С., Володин А.А., Грачев А.В., Дробышевский С.М., Ендовицкий Д.А., Негашев Е.В., Палий А.А., Русанов Ю.Ю., Сайфулин Р.С., Шеремет А.Д. и др.

Среди зарубежных авторов, работы которых посвящены вопросам совершенствования оценки финансового состояния в рамках диагностики банкротства предприятий, обоснованию роли и места в национальной экономике, следует выделить: Акерлофа Г., Альберта М., Альтмана Е., Бивера В., Гилберта Дж., Кумбса У., Кэддика М., Олсона Дж., Робертсона П., Стиглица П., Телсера Л., Тичи Н., Фитцпатрика П. и др.

Методическую и научно-теоретическую основу определения финансовой устойчивости и оценки хозяйствующих субъектов в рамках антикризисного управления отечественные авторы в научных исследованиях рассматривают с позиции общих подходов к анализу банкротств предприятий, что не позволяет использовать их в практической деятельности предприятий.

В отечественных исследованиях отсутствуют: адаптированные индикаторы, позволяющие выявить финансовые проблемы предприятий на ранней стадии их развития; методический инструментарий идентификации рисков для целей управления в зависимости от событий, возникающих при банкротстве компании; практические подходы к разработке мониторинга операций с высоким риском для формирования стратегии моделирования антикризисных решений.

В диссертационном исследовании сконцентрировано внимание на необходимости анализа причины неплатежеспособности в процедурах банкротства для целей управления, на поиске наиболее действенных механизмов, инструментария и стратегий, направленных на предотвращение негативных последствий банкротства. Вместе с тем при разработке программ повышения финансовой устойчивости предприятий не в полной мере учтены проблемы монополизации отдельных отраслей отечественной экономики, что, как следствие, приводит к снижениию конкуренции на рынке и в конечном счете – к дестабилизации экономики в целом.

Система управления финансовой устойчивостью предприятия должна предусматривать элементы, отвечающие за управление изменениями внешних и внутренних факторов и позволяющие анализировать их влияние на полученные результаты. Перечень указанных проблем обуславливает необходимость тщательной проработки вопросов, связанных с анализом наиболее перспективного антикризисного инструментария в целях повышения финансовой устойчивости предприятий и ранней диагностики банкротства.

Цель диссертационного исследования состоит в развитии теоретических и методологических положений, формирующих антикризисный инструментарий ранней диагностики банкротства, разработке превентивных мер повышения финансовой устойчивости и их интеграции в систему финансового менеджмента предприятия.

В соответствии с поставленной целью исследования нами решались следующие задачи:

- раскрыть содержание понятийного аппарата, используемого для выявления взаимосвязи категорий «кризис» и «риск» с точки зрения вероятности возникновения события, с учетом чего уточнить особенности финансовой устойчивости в антикризисном управлении;

- обосновать значение информационной основы антикризисного управления в условиях нестабильной экономической среды;

- уточнить особенности функционирования института банкротства при оценке финансового состояния предприятия;

- выделить ключевые проблемы развития практики финансового анализа несостоятельности и банкротства, структурировав современные стратегии;

- раскрыть особенности комплексной оценки деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга в целях предупреждения банкротства;

- дать методологическое обоснование стоимости банкротства для должника с учетом индикаторов реорганизации и ликвидации;

- разработать стратегию моделирования антикризисных решений на основе исследований предупреждения и сглаживания риска;

- определить основные этапы построения национальной системы антикризисного управления с позиции тактического и стратегического планирования;

- разработать научно-практические рекомендации по совершенствованию практики антикризисного регулирования.

Объектом исследования является система финансовой устойчивости предприятий как результат риск-ориентированного финансового менеджмента.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие в процессе управления финансовыми потоками, определяющие финансовую устойчивость предприятия и его рыночную позицию.

Теоретической и методологической базой исследования послужили труды зарубежных и отечественных ученых, посвященные проблеме антикризисного управления в части оценки и прогнозирования деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рисков внешней и внутренней среды; аналитические материалы по вопросам идентификации признаков банкротства и диагностики его выявления на ранней стадии возникновения; данные научно-исследовательских центров; материалы научно-практических конференций по исследуемой проблеме. Теоретическую основу диссертации составили положения экономической теории, кризис-менеджмента, риск-менеджмента, финансового анализа, а также методологические аспекты нормативного регулирования процедуры банкротства в отечественной и зарубежной практике. Методологической базой исследования послужили общенаучные положения системного подхода, методы ситуационного и сравнительного анализа, методы финансового, экономического, статистического анализа.

Информационной базой исследования является репрезентативная база и количественные методы исследования. Результаты исследования основаны на использовании статистических данных: Федеральной службы государственной статистики, Федеральной налоговой службы, Министерства экономического развития Российской Федерации, Высшего арбитражного суда и других министерств и ведомств Российской Федерации, информации

периодических изданий, ресурсов глобальной информационной сети Интернет, материалов обследований независимых и зарубежных аналитических организаций, собственных прикладных исследований.

В процессе работы над темой автор руководствовался основными принципами объективности, научного подхода, а также результатами собственной преподавательской деятельности по систематизации теоретического и прикладного инструментария в антикризисном управлении.

Работа выполнена в соответствии с паспортом специальности ВАК 08.00.10. – «Финансы, денежное обращение и кредит». Область исследования соответствует специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»: п. 3.9. Направления регулирования корпоративных финансов, оптимизация структуры финансовых ресурсов предприятий реального сектора экономики; п. 3.11. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций; п. 3.28. Финансовый менеджмент; п. 3.29. Система финансового контроля в управлении предприятием: содержание, формы, методы и инструменты реализации.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке методологии системного обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов и решении проблемы формирования антикризисного механизма диагностики банкротства предприятий с использованием инструментов риск-ориентированного финансового менеджмента.

На защиту выносятся следующие наиболее значимые результаты, составляющие научную новизну исследования:

1. Доказано, что процесс управления риском необходимо рассматривать как систему целенаправленных действий, образующих единый механизм управления рисками, интегрированный в бизнес-процесс организации, учитывающий взаимосвязь категорий «кризис» и «риск» в части вероятности возникновения неблагоприятного события для

обеспечения: своевременной реакции на него; возможности прогнозирования и адаптации антикризисной стратегии; мероприятий ликвидации последствий кризиса с использованием комплексной информационной основы финансовой деятельности предприятия.

2. Определено, что для создания эффективного процесса управления рисками организация должна иметь действенную систему внутреннего контроля, необходимую для идентификации и оценки рисков. Обосновано значение информационной основы антикризисного управления как функции внутреннего контроля на предприятии при наличии потенциальных рисков банкротства, раскрыты ее ключевые элементы: организационно-финансовый блок, объединяющий анализ управленческой отчетности и структуры предприятия; инвестиционно-торговый и промышленный блоки, аккумулирующие информацию о существующих связях с контрагентами и третьими лицами; рыночный и отраслевой блоки, включающие информацию о кризисе во внешней и внутренней среде, позволяющую воздействовать на отдельные финансовые показатели предприятия.

3. Доказано, что институт банкротства хозяйствующих субъектов представляет собой совокупность условий, механизмов и норм, определяющих финансовое положение предприятия и учитывающих взаимосвязь между поведением должника и набором правил, которые позволяют создать условия для формирования стратегии максимально эффективного использования производственного потенциала с целью выхода предприятия из кризисного состояния, а также создать условия для самодостаточности соглашений о банкротстве. Необходимо приведение структуры производства, которая составляет основное звено системы банкротства и включает диагностику, контроль и предупреждение неплатежеспособности предприятий, к реальному платежеспособному, формируемому рынком спросу.

4. Обосновано, что диагностика финансовой устойчивости предприятий в рамках института банкротства должна включать определение

оценочных признаков, выбор методов их измерения и характеристику этих признаков по определенным принципам, а также оценку выявленных отклонений от стандартных значений. Для развития нового инструментария оценки финансовой устойчивости на основе системного изучения и обобщения результатов деятельности предприятий необходимо исключить влияние: прокредиторской ориентации отечественного законодательства; низкого уровня обеспечения институциональной инфраструктуры; использования неформальных стратегий, которые появляются при отсутствии механизмов ликвидации корпоративных конфликтов по прекращению деятельности предприятия, оказавшегося в сложной экономической ситуации.

5. Разработаны и обоснованы направления применения рейтинговых моделей, связанных с глубоким изучением нефинансовых индикаторов, определяющих особенности отрасли с учетом региональных и геоэкономических особенностей, в то время как «классическое» прогнозирование финансовой устойчивости ограничено лишь анализом финансовых коэффициентов. Это позволит рассмотреть отраслевой рейтинг с позиции процесса, использовать множественность финансовых и нефинансовых факторов, подлежащих анализу, сформировать объективное мнение о вероятности банкротства даже при наличии публичной информации и данных по отрасли на финансовом рынке. Рейтинговые модели представляют собой эффективное средство финансового мониторинга деятельности предприятий в диагностике банкротства.

6. Проведена комплексная финансовая оценка предприятия, находящегося в стадии банкротства, и окончательный расчет стоимости банкротства с учетом выбора решения о необходимости реорганизации или ликвидации на основе использования определенных факторов: внешней среды предприятия (рыночная среда, макроэкономическая среда, нормативно-законодательная среда); факторов риска (бизнес-риск, финансовый риск, риск качества и состояния менеджмента, кредитный риск);

качества риска (качество инвестиций, бизнес рост предприятия, оказывающий влияние на потенциал должника в дальнейшем); состояния заинтересованных сторон (уровень ответственности менеджмента, уровень защиты кредиторов, предыдущие судебные разбирательства).

7. Предложена стратегия моделирования антикризисных решений, состоящая в определении объектов, связанных с наиболее существенными рисками несостоятельности и банкротства предприятий, в их дальнейшей систематизации и составлении карты рисков для выявления фактов искажения хозяйственной деятельности в учете, контрольной среде, бизнес-процессах, обуславливающих вероятность возникновения кризиса. Сформулированы и обоснованы факторы, позволяющие идентифицировать назначение и тип операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; определить его частоту во времени и провести мониторинг операций с высоким риском на постоянной основе для регулярных статистических наблюдений. Практическое использование стратегии позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности финансовой деятельности предприятия и определением границ допустимости риска с учетом обеспечения необходимых мер и совершенствования нормативно-организационной базы.

8. Определены этапы построения национальной системы антикризисного управления (НСАУ). Функцией НСАУ является обеспечение институциональной и экономической целостности хозяйствующих субъектов в случае возникновения финансового кризиса. Практическое внедрение НСАУ требует формирования многопрофильной экспертной группы для эффективных финансовых решений до и во время кризиса; создания интерактивного партнерства на основе единой сети для цели управления большим количеством участников и заинтересованных сторон; формализации национальной шкалы оценки риска с определением набора инструментов по его оценке и идентификации, а также системы

мониторинга, прогнозирования и раннего предупреждения кризисной ситуации в экономике.

9. Разработаны научно-практические рекомендации по совершенствованию антикризисных мероприятий на основе результатов финансовой диагностики, которые будут способствовать развитию партнерских отношений между должником и кредитором; стимулированию к восстановлению платежеспособности и повышению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, что позволит развивать производственные мощности предприятий и минимизировать последствия кризиса.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическое значение работы заключается в разработке теоретических положений, которые могут быть использованы для дальнейших исследований в области развития отечественной практики оценки финансовой устойчивости предприятий на основе инструментария антикризисного управления в реальном секторе экономики. Разработанные в диссертации выводы и рекомендации могут быть использованы регулятивными и надзорными органами для дальнейшего их применения при решении задач прогнозирования кризисной ситуации как на региональном, так и на государственном уровне. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования образовательного процесса в высших учебных заведениях по таким учебным курсам, как: «Финансовый менеджмент», «Антикризисный менеджмент», «Антикризисное управление» и др.

Практическое значение исследования заключается в том, что его результаты и выводы могут быть использованы, во-первых, с целью разработки наиболее надежных индикаторов, позволяющих прогнозировать финансовое состояние хозяйствующих субъектов и возможность возникновения банкротства, которое является достаточно сложным процессом, сопровождающимся организационными изменениями в деятельности компании, а любая реорганизация бизнеса неизбежно связана с

перестройкой менеджмента, финансов и, в конечном счете, стратегии; во-вторых, для идентификации типологий банкротства, поскольку их применение позволяет выявить случаи умышленного, фиктивного или рейдерского типа банкротства; в-третьих, для адаптации практики использования риск-менеджмента, основанного на процессе идентификации рисков в зависимости от событий, возникающих при банкротстве компании, в связи с чем его практическое использование будет экономически обосновано для полной идентификации назначения и типа операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; в-четвертых, для создания диагностики финансовой устойчивости при моделировании антикризисных решений с целью выявления причинно-следственных связей между снижением эффективности деятельности предприятия и определением границ его допустимости риска с учетом обеспечения необходимых мер и совершенствования организации производства; в-пятых, для формирования национальной системы антикризисного управления в условиях планирования различных сценариев финансового кризиса – от наиболее благоприятного до самого негативного, что в свою очередь, предопределяет наличие единой шкалы для оценки рисков.

Результаты диссертационного исследования в настоящее время используются в преподавании профильных дисциплин на кафедре «Финансы, кредит и страхование» Российской академии предпринимательства.

Апробация и внедрение результатов исследования. Выводы и рекомендации диссертации по вопросам совершенствования финансовой устойчивости предприятий в процедурах диагностики банкротства используются в практической деятельности ООО «Кара-моторс», ООО «Стар», НП «Сибирский центр экспертов антикризисного управления» и др., что подтверждено соответствующими справками о внедрении.

Основные теоретические положения диссертации и практические рекомендации представлялись автором на международных, научно-практических конференциях.

Структура диссертационного исследования обусловлена целью, задачами и логикой изложения работы. Диссертационное исследование состоит из введения, пяти глав, включающих 15 параграфов, заключения, в котором сформулированы выводы и рекомендации по теме исследования, списка использованной литературы. Работа иллюстрирована таблицами и рисунками.

Публикации результатов исследования. Положения и рекомендации диссертационного исследования изложены в 32 печатных работах общим объемом 48,2 п.л. (авторских 44,5 п.л.), в том числе 4 монографии и 28 научных статей, из них 17 статей объемом 7,7 п.л. (авторских 7,0 п.л.) опубликовано в ведущих научных изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ.

В первой главе диссертации раскрыты теоретические и институциональные основы оценки финансовой устойчивости предприятий в процедурах антикризисного управления с учетом возможности использования информационной основы в условиях нестабильной экономической среды.

Во второй главе диссертации обоснован зарубежный опыт функционирования института банкротства и выявлены особенности использования системного подхода в финансовых оценках, а также раскрыты современные стратегии банкротства российских предприятий с учетом существующих перспектив и угроз их применения на практике.

В третьей главе диссертации структурирован методологический инструментарий для анализа и диагностики финансовой устойчивости предприятий в процедурах банкротства, в частности: рассмотрены характеристики несостоятельности и банкротства в структуре финансовых и нефинансовых индикаторов, исследованы возможности комплексного анализа деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга, обоснованы особенности финансового состояния

современных промышленных предприятий с учетом диагностики их банкротства.

В четвертой главе диссертации определены формы и принципы совершенствования методологических подходов в практике оценки финансовой устойчивости в рамках антикризисного управления; определения стоимости банкротства с учетом индикаторов реорганизации и ликвидации; практики выявления и предотвращения преднамеренного банкротства предприятий, разработки стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-менеджмента.

В пятой главе диссертации сформулированы тактические и стратегические направления оценки финансовой устойчивости при реализации задач антикризисного управления с учетом адаптации западной практики в целях гибкого реагирования на кризис на макро- и микроуровне; обосновать необходимость разработки национальной системы антикризисного управления и представить научно-практические рекомендации по совершенствованию оценки финансовой устойчивости предприятий в процедурах антикризисного регулирования.

Глава 1. Методологические основы формирования системы управления финансовыми ресурсами в условиях нестабильной экономической среды

1.1. Роль и место управления финансовыми ресурсами в современной экономике: теоретический аспект

Кризисные явления в мировой экономике на протяжении последних десятилетий заставляют по-новому осмыслить важность и необходимость превентивных мер, направленных на их предотвращение. Однако меры по предотвращению, реакция на них государственных органов власти самым тесным образом переплетаются с возможностью управления финансовыми потоками в настоящем и будущем времени. Государственные финансы можно представить как единый и многофункциональный комплекс финансовых операций, проводимых органами государственного управления, с помощью которого они регулируют денежные потоки, осуществляют платежи и аккумулируют денежные ресурсы. В большинстве стран государственные финансы являются основной частью общей финансовой системы страны, которая кроме этого включает государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный и коммерческий кредиты, страховые и резервные фонды, фондовый рынок, финансы предприятий и организаций различных форм собственности.

В настоящее время ученые все чаще отмечают тенденцию повышения роли государства в регулировании финансовых отношений в условиях кризиса, в том числе, путем совершенствования законодательства, принятия превентивных мер, создания программ антикризисного управления [49, 88]. Проблема состоит в том, что эти программы и меры необходимо разрабатывать до того, как кризис станет глобальным, всеохватывающим. Государство должно постоянно выполнять свои регулятивные функции в сфере финансов с целью предотвращения возможности возникновения кризисных ситуаций.

С нашей точки зрения, особого внимания заслуживает вопрос о новой роли государства в повышении финансовой устойчивости по всему вектору

вопросов антикризисного управления. Природные и техногенные катастрофы, экономические и политические кризисы, социальные и межэтнические столкновения – вот та реальность, с которой сталкиваются повседневно практически все компании мира. И государство должно отвечать на эти вызовы, перестраивая систему своих органов, наделяя их новыми полномочиями, предпринимая меры по предупреждению кризисов либо по преодолению их последствий. Для решения таких задач необходимы научно обоснованные рекомендации, учитывающие опыт разных государств мира, а также комплексные междисциплинарные исследования [150, с.105]. Кроме того, и причины банкротства отдельных хозяйствующих субъектов и целых государств бывают самыми разными – изменение конъюнктуры рынка, неэффективный менеджмент, мировые и локальные экономические кризисы – все то, что приводит к снижению качества активов по отношению к пассивам [34, с. 14–15].

В чем же заключается процесс предотвращения кризисных ситуаций и какова роль менеджмента в данном процессе? Планирование производственных процессов, составление бюджета, анализ рентабельности инвестиций, управление проектами, выстраивание организационной структуры, развитие брендов – все это и многое другое, без чего невозможно сегодня представить себе современное управление бизнесом, было заложено в начале XX века наряду с бурным развитием научного прогресса.

Именно в этот период известными фундаменталистами Маккалумом Д., Тейлором Ф., Фордом Г., были обобщены основные положения, которые в последующем вошли в основы дисциплины канонического менеджмента.

Семантический анализ масштабных задач менеджмента дает возможность их обобщить для разработки новой управленческой модели, так как в них присутствует четкое осознание кризиса как в области теоретического, так и в области практического менеджмента, но отсутствуют конкретные управленческие механизмы, инструменты и методы.

Крайне важным для разработки новой модели менеджмента является предположение о том, что организация как система имеет потенциал развития, который характеризует нереализованные возможности как экстенсивного роста, так и интенсивного развития. Это предположение было сделано Быком Ф.Л. и Кишутиным В.Г. Ее можно обобщенно сформулировать с помощью следующих основных тезисов:

- под развитием систем понимается процесс, направленный на освоение потенциала развития, что обусловливается его теоретико-методической прогрессивной направленностью;

- критерием прогрессивности является знак производной по времени энтропии;

- развитие является сложным процессом, в котором можно выделить три этапа: хаотичность, упорядочивание, стабилизация;

- стратегия в менеджменте заключается в наращивании потенциала развития компании [139, с. 5–7].

С точки зрения теоретико-методологической сущности менеджмент – это в первую очередь технология управления человеческим капиталом. В качестве краткого отступления отметим, что в модели экономического роста, сформулированной Лукасом-Ромером, человеческий капитал играет приблизительно ту же роль, что и научно-технологический прогресс, что позволяет, в частности, объяснить ряд эмпирических фактов, касающихся различий в темпах экономического роста разных стран. Дальнейшее развитие этого направления исследований привело к детальному изучению, уточнению и обобщению данной модели.

Следует отметить также, что некоторые работы содержат критические замечания по поводу роли человеческого капитала в экономическом развитии [295, 318]. Особо отметим работу Гонга Дж., в которой рассматривается некоторая модификация модели Лукаса Р., учитывающая «амортизацию» человеческого капитала и наличие убывающего эффекта масштаба в его производственной функции. Последнее объясняется тем, что по мере роста

уровня человеческого капитала создание дополнительного человеческого капитала становится все более сложной (а потому – менее эффективной) процедурой. Косвенным свидетельством в пользу этого является и тот факт, что в большинстве развитых стран темпы роста показателей, описывающих уровень образования, гораздо выше, чем темпы роста национального дохода. Более того, оказывается, что на скорость изменения человеческого капитала репрезентативного экономического агента влияет «средний» уровень человеческого капитала на рынке труда, так что в действительности «внешний эффект» человеческого капитала имеет место не только в сфере производства, но и в сфере образования.

Вместе с тем высказанные критические замечания нисколько не снижают научной ценности модели Лукаса-Ромера, которая позволяет сделать вывод о возможности постоянного устойчивого роста на основе эндогенного научно-технического прогресса, который рассматривается как результат целенаправленной человеческой деятельности, как отдельный сектор экономики – научно-исследовательский сектор.

Важно также отметить, что в рамках изучения проблем количественной оценки человеческого капитала в 1966 г. на XI Международной конференции по статистике труда в Женеве была принята Резолюция о затратах на рабочую силу, на основании которой Международная стандартная классификация расходов на рабочую силу включает следующие группы:

1) прямая заработная плата и жалованье;

2) оплата неотработанного времени;

3) премии и денежные подарки;

4) расходы на питание, напитки, топливо и другие натуральные выплаты;

5) расходы работодателя по обеспечению рабочего жильем;

6) расходы работодателя на социальную защиту;

7) расходы по профессиональному обучению;

8) расходы на социальные нужды;

9) прочие расходы на рабочую силу, не относящиеся к вышеуказанным квалификационным группам (например, рабочая одежда);

10) налоги, рассматриваемые как расходы на рабочую силу (например, налоги на численность или фонд заработной платы).

К числу стандартных количественных показателей оценки функционирования человеческого капитала относят следующие:

- норму отдачи от инвестиций в человеческий капитал, рассчитываемую на базе стандартного уравнения заработной платы. Такой подход впервые был предложен Минцером Дж. в 1974 году, согласно которому заработки индивида выступают в качестве зависимой переменной и представлены в логарифмической форме [136];

- число лет обучения (уровень образования);

- потенциальный опыт на рынке труда;

- профессиональный опыт на данном рабочем месте [74].

Практически аналогичные позиции мы можем встретить и в трудах Беккера Г. и Шульца Т., по праву считающихся основоположниками современной теории человеческого капитала. Методология их исследований отличается тем, что разнообразные аспекты человеческой жизни, ранее являвшиеся предметом изучения других дисциплин, исследовались ими с применением сугубо экономических понятий, таких как редкость, цена, альтернативные издержки и т.п. [173]. В связи с этим считаем, что менеджмент в широком смысле данного определения выступает своеобразным механизмом воспроизводства и амортизации человеческого капитала, который в цивилизованном мире признается частью национального богатства и важнейшим фактором экономического роста, инноваций и технологической модернизации.

Как считает Буланов В.С. [57, с. 67] человеческие ресурсы в экономике отождествляются с ресурсом труда, который является важнейшим фактором производства. Рабочая сила, предлагаемая её собственниками на рынке,

рассматривается в качестве человеческих ресурсов в том случае, если речь идет об их взаимозависимости от других видов ресурсов и об их взаимозаменяемости другими видами ресурсов (землей, капиталом, предпринимательством) и их конкурентном использовании на рынке факторов производства. В общепринятом понимании управление человеческими ресурсами определяется как системный и непрерывный процесс анализа постоянно меняющихся потребностей организации в человеческих ресурсах и выработке кадровой политики, обеспечивающей долгосрочную эффективность их функционирования.

Каким же образом кризис влияет на процесс управления человеческим капиталом в обществе? Ответ на этот вопрос кроется в причинах возникновения кризисных явлений в экономике в целом.

К концу XX века опыт многих стран показал, что кризисные явления в большинстве своем – это отражение сложных процессов приспособления финансовых систем к новым макроэкономическим условиям, которые складывались в результате значительных изменений на мировой политической и экономической арене, особенно за последние 20 лет: распад СССР, выход восточноевропейских стран из Варшавского договора и т.д., что привело к макроэкономической неустойчивости и несбалансированности мировой финансовой системы.

Современный экономический словарь содержит следующее определение экономического кризиса: это резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге – в снижении жизненного уровня, благосостояния населения (от греч. krisis – поворотный пункт) [157, с. 297]. Некоторые экономисты-практики определяют экономический кризис как существенное сокращение платежеспособного спроса, объемов производства товаров и услуг, количества рабочих мест [177, с. 6].

Стоит заметить, что экономический кризис как явление общественной

жизни не является новацией последних лет. В подтверждение этого можно привести определение, данное в Большой советской энциклопедии: экономическим кризисам: фазы капиталистического цикла, во время которых происходит насильственное восстановление нарушенных в ходе развития капиталистической экономики основных пропорций воспроизводства; проявляются в абсолютном падении производства, сокращении капитальных вложений, росте безработицы, увеличении количества банкротств фирм, падении курса акций и других экономических потрясениях [54].

Данное определение основано на точке зрения марксизма, в соответствии с которой периодическое возникновение экономических кризисов (кризисов перепроизводства) является неизбежным спутником капиталистической экономики. Согласно К. Марксу причина кризисов – в производстве товаров сверх платежеспособного спроса. Причем причина, по его мнению, не в ошибках оценки емкости рынка и даже не в желании владельцев капитала получить максимальную прибыль, а в самой природе и законах развития экономики, нацеленной на получение прибыли [126, с. 281].

Кризис являет собой сложный и наиболее противоречивый этап в процессе экономического развития государства. Любой кризис, с одной стороны, характеризуют симптомы разрушительного характера (сокращение производства, массовые банкротства, безработица, снижение жизненного уровня, политическое напряжение), а с другой – кризис выполняет «оздоровительные» функции (циклические колебания деловой активности являются одним из условий стабильного экономического роста). Кризис вместе с тем ускоряет «отмирание» устаревших и недееспособных экономических объектов (элементов), что положительно влияет на техническое и технологическое обновления производства, а также структурную перестройку экономики [205, с. 47].

В свою очередь, Крикун В.Б. [109, с. 33–35] исходит из того, что именно по причине низкой предсказуемости кризисные явления в экономике являются чрезвычайно ответственным моментом во всем процессе

государственного управления, ведь от надлежащего осуществления этого процесса в значительной мере зависит результативность разрешения противоречий, которые вызвали кризис, а также возможность предотвращения их в будущем.

Современные зарубежные исследователи гораздо шире трактуют определение экономического кризиса, связывая его не только с изменением макроэкономических показателей в экономике, но и со стихийными, масштабными катастрофами. Экологические катастрофы, сбои в работе общественного транспорта в связи с погодными катаклизмами, стихийные бедствия, выход из строя оборудования и утечка конфиденциальной информации – вот лишь некоторые примеры событий, попадающих, с позиции Робертсона П. и Кэддика М., под понятие «кризис» [161, с. 76–80]. При этом авторы подчеркивают, что причины, объясняющие возникновение кризисной ситуации в экономике, не носят исчерпывающего характера, а могут дополняться по мере классификации возможных рисковых ситуаций. Семантически категории «кризис» и «риск» взаимосвязаны, и если первая определяет процесс экономического развития государства, то вторая – возможность, вероятность возникновения того или иного неблагоприятного события для экономики. Например, рыночный риск связан с возможностью макроэкономических колебаний в отдельно взятой стране или регионе. Политические риски связаны со сменой режима власти в стране, введения запрета на определенные финансовые операции и пр. Промышленные или производственные риски, могут быть связаны и с экологическими и социальными рисками. Они, пожалуй, и являются самыми низко прогнозируемыми и возникают отчасти стихийно, т.е. без определенных причин. Итак, перечень рисковых событий, провоцирующих кризисную ситуацию в экономике, может носить самый разнообразный характер.

Таким образом, возвращаясь к вопросу исследования теоретической сущности антикризисного управления, приведем основные дефиниции, характеризующее его как отдельное направление менеджмента. Робертсон

П., Кэддик М. [161] выводят собственное определение антикризисного управления, которое, с их точки зрения, представляет собой непрерывный процесс, то есть цикл мероприятий, которые связаны с планированием, разработкой антикризисных действий и последующим анализом результатов. Одним из существенных элементов планирования является определение так называемых триггеров, или событий, которые могут и должны запустить в действие формальные процедуры антикризисного управления. Некоторые триггеры очевидны (например, пожар, наводнение или террористический акт).

В некоторых зарубежных источниках встречаются достаточно похожие формулировки. Антикризисное управление может быть определено как «целостный процесс управления, который идентифицирует потенциальные последствия, которые угрожают организации и обеспечивает основу для повышения устойчивости, с возможностью для эффективного реагирования, которая защищает интересы своих ключевых заинтересованных сторон, репутацию, бренд, а также эффективное восстановление оперативных возможностей» [221].

Как правило, данный вид менеджмента рассматривается не обособленно, а применительно к конкретному хозяйствующему субъекту. В сущности, это процесс, посредством которого организация имеет дело с крупным событием, которое угрожает нанести ей вред, ее заинтересованным сторонам или обществу в целом.

Зарубежные исследования в области антикризисного управления начали появляться в период возникновения крупных промышленных и экологических катастроф в начале 1980 года [325]. В основу первых исследований были положены три элемента, которые являются характерными для большинства определений кризиса: (а) угроза деятельности организации, (б) элемент неожиданности или случайного риска, и (в) необходимость принятия решения в кратчайшие сроки [323].

В своих исследованиях Венетте С. [341] справедливо отмечет, что «кризис представляет собой процесс трансформации, где старая система больше не может существовать». В связи с чем автор полагает, что антикризисное управление направлено на определение качественных изменений той или иной системы, и если в результате проведенных мероприятий окажется, что изменения не нужны, то это событие можно классифицировать как ликвидацию кризисной ситуации.

Кумбс У. [237] характеризует антикризисное управление с точки зрения процесса управления инцидентами, хотя большинство специалистов в области кризис-менеджмента не совсем согласны с этим неполным определением, скорее, приближающим его к процессу управления рисками. Однако это не совсем верно. Процесс управления рисками, именуемый в научных кругах риск-менеджментом, имеет определенные сходства с кризис-менеджментом, или антикризисным управлением. Рассмотрим его чуть подробнее, а затем выделим их базовые отличия.

Риск-менеджмент по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления. Как справедливо отмечается в экономической литературе, задача риск-менеджмента – поддерживать баланс в треугольнике «люди – ресурсы – цели», с помощью выбранных инструментов управления рисками [69].

Риск-менеджмент – это управление имеющимся риском, тем более в условиях неопределенности, когда дальнейшее уточнение информации невозможно или не окупаемо. Борьба с последствиями реализовавшихся рисков – это защита от еще не реализовавшихся новых рисков, а не восстановление как таковое.

Концептуальный подход к управлению риском включает в себя три основные позиции: выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска; умение реагировать на возможные отрицательные последствия этой деятельности; разработку и осуществление

мер, при помощи которых могут быть нейтрализованы или компенсированы вероятные негативные результаты предпринимаемых действий [60, с. 128]. Таким образом, парадигма восприятия основной цели управления риском как деятельности, направленной на борьбу с неопределенностью, минимизацию рисков, не может подменять процесс управления кризисными явлениями и в условиях современных экономических реалий.

Если обратиться к документу «Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. Концептуальные основы» [186], то первая функция риск-менеджмента состоит в том, чтобы «сопоставить риск-аппетит компании со стратегией». Исходя из этой задачи, еще на этапе принятия стратегических решений предприятие должно осуществлять процедуры оценки последствий от принимаемых решений и сопоставлять их со своими реальными возможностями. Может оказаться, что выявленные риски вполне управляемы и большинства из них можно избежать, если будут выполнены определенные условия.

Таким образом, еще на самом раннем этапе топ-менеджмент получает представление не только о вероятных потерях компании, но и о том, какие риски имеют наибольший вес, а также – как ими можно управлять. В итоге модель анализа «Риск/доходность» дополняется еще одной составляющей – затратами на управление рисками.

В отличие от риск-менеджмента, который включает в себя оценку потенциальных угроз и определение оптимальных способов их нивелирования, процесс управления кризисной ситуацией имеет дело с явными угрозами до, во время, и после того, как они произошли. В сущности, полученные выводы позволяют нам с достаточной степенью уверенности говорить от том, что антикризисное управление – это многофункциональный вид менеджмента, состоящий из навыков и приемов, необходимых для выявления, оценки, анализа наиболее критичных ситуаций с момента начала кризиса до процедуры восстановления хозяйствующего субъекта.

В научной литературе антикризисное управление классифицируется с учетом различных аспектов, включая:

- методы, используемые для реагирования на кризисную ситуацию с учетом возможности ее объективного восприятия, иногда именуемые в научной литературе как кризис-методы;

- механизмы создания триггеров или планов, в сущности, являющихся своеобразным сценарием кризиса, анализ которых позволяет выработать защитные меры реагирования;

- связи, образуемые в течение фазы реагирования на кризис в рамках сценария управления чрезвычайными событиями.

Рассмотрим кратко каждый из перечисленных аспектов. Кризис-методы направлены на управление бизнесом или на организацию плана управления в кризисных ситуациях. Традиционно в период возникновения кризиса сценарии дальнейшего развития событий труднопрогнозируемы, что требует неординарного – кризис-мышления от менеджмента с учетом вероятности развития худших сценариев. Например, метод «проб и ошибок» является общепризнанным в науке подходом в рамках признания существующей ситуации и выработки первой линии защиты, которая, в принципе, может и не сработать.

Именно поэтому формируется список планов или возможных сценариев развития кризиса на случай обострения ситуации и возможности снижения «эффекта заражения» в кризис. В связи с чем, как на уровне отдельных государств, так и на уровне хозяйствующих субъектов, в задачи антикризисного управляющего входит возможность построения таких планов быстрого реагирования на чрезвычайные ситуации с учетом оценки и прогнозирования дальнейших событий [227].

Авторитет и репутация отдельного государства, региона или бизнеса во многом зависит от их реакции на кризис. Почему же так происходит? Ответ на этот вопрос можно найти как в рейтинговых системах и моделях, используемых ведущими консалтинговыми и рейтинговыми агентствами

мира, так и в связях, образуемых в течение фазы реагирования на кризис. Достаточно интересной в научном плане представляется позиция Русанова Ю.Ю., который полагает, что реакция на кризис формирует привнесенные риски, которые образуются именно в результате кризисных явлений. Автор убежден, что «привнесенные» риски рыночной экономики агрессивно проявляются в информационной сфере (включая рейтинги, аналитические схемы, рекламу и т.д.)[162].

Чем выше деловая репутация, тем ниже риск признания банкротства и больше возможностей для благоприятного исхода в кризисной ситуации. И эта аксиома подтверждается во многих системных исследованиях, посвященных вопросам антикризисного управления [277].

Дело в том, что понятие «деловая репутация» во многих научных исследованиях связано с понятием «лидерство на рынке», в компании и пр. Например, по мнению Мескона М.Х. [130] с соавторами, существуют несколько подходов в изучении лидерства и руководства: 1) с позиции личностных качеств (лучшие руководители обладают набором общих для всех качеств); 2) поведенческий (основа для классификации стиля руководства или стилей поведения определяется не личными качествами руководителя, а манерой его поведения по отношению к подчиненным, где предполагается, что существует определенный оптимальный стиль); 3) ситуационный, факторы которого включают потребности, личностные качества подчиненных, характер заданий, требований и воздействий среды, информацию руководства. Проблема стиля руководства, по Мескону М.Х., – это привычная манера поведения по отношению к подчиненным, вот как раз на этом этапе и формируется его деловая репутация.

Исследователи различают разные подходы к проблемам лидерства и деловой репутации, исходя из количества стилей управления, выделяя их по разным основаниям. Не всегда указанные подходы не зависимы друг от друга. Чаще они пересекаются, различаясь все же по своим доминирующим идеям, где выделяется четыре разных подхода: 1) личностный (определяется

выделением индивидуальных особенностей руководителя в качестве главной детерминанты его стиля); 2) поведенческий (связывает стили с поведением руководителя, особенностями личности, отношениями и мотивами подчиненных); 3) комплексный (выражается в стремлении обобщить наиболее известные детерминанты стиля); 4) структурно-функциональный (характеризуется постановкой вопроса о внутренней организации стиля, при этом обычно не конкретизируется их число).

Таким образом, лидерско-репутационные связи, образуемые и участвующие в процессе реагирования на кризис, отражаются на проблемах бизнес-среды, которая является информационно открытой системой, состоящей из различных системных иерархий, подающих ответный сигнал и вносящих вклад в процесс успешной борьбы с кризисом.

Реализация антикризисной политики требует не только согласованных действий менеджмента, но и тесной корреляции видовой классификации кризиса с используемой стратегией управления. Как справедливо отмечают некоторые зарубежные исследователи, потенциальные кризисы достаточно масштабны, однако в процессе их строгой классификации, стратегии их управления становятся более понятны менеджменту [257].

Лербингер О. в своей видовой классификации выделяет восемь типов кризисов [291]:

1. Стихийное бедствие.
2. Технологический или экономический кризис.
3. Конфронтация.
4. Недоброжелательность.
5. Организационные проступки.
6. Насилие на рабочем месте.
7. Слухи.
8. Теракты/техногенные катастрофы.

Однако не все исследователи разделяют подобные взгляды, и если технологический, экономический и техногенный кризисы достаточно

объяснимы с точки зрения возможности их возникновения, что делает процесс антикризисного менеджмента более упорядоченным и предсказуемым, то остальные разновидности кризиса можно смело именовать организационными или внутриорганизационными кризисами, спровоцированными исключительно внутренней средой.

Джеймс Э. [279] выделяет два основных типа организационных кризисов – внезапный и тлеющий, полагая, что любой организационный кризис есть не что иное, как эмоциональный конфликт, выходящий за пределы конкретной организации, что провоцирует утечку информации, ставшей достоянием общественности, и угрожает финансовому благополучию, репутации и выживанию отдельного бизнеса или его части. Разделяя подобные взгляды на возможные разновидности внутренних или организационных кризисов, мы все же полагаем, что данная позиция несет в себе некую аналогию с репутационным или правовым риском, встречающимися в практике риск-менеджмента. Внезапные кризисы представляют собой обстоятельства, которые происходят без предупреждения и вне контроля со стороны бизнеса. Следовательно, внезапные кризисы чаще всего возникают стихийно, что семантически увязывает данное событие с риском. В то время как тлеющий кризис может отличаться от внезапного лишь наличием незначительных внутренних проблем, например из-за халатности менеджмента либо нездоровой психологической ситуации в коллективе, провоцируемой кризисом роста или лидерства.

Не менее интересной представляется и последующая классификация фаз развития внутреннего кризиса, структурированная Джеймсом Э., выявление стадий которых требует специальных компетенций менеджмента в рамках проводимых антикризисных мероприятий. Каждая фаза содержит препятствие, которое необходимо преодолеть лидерам в рамках совершенствования структуры и деятельности организации. Итак, автор выделяет пять фаз:

1. Обнаружение сигнала.

2. Подготовка и превентивные меры.

3. Локализация и восстановительные мероприятия.

4. Оживление деловой активности.

5. Анализ и последующее изучение.

Тематическое исследование Джеймса, посвященное кризису в секторе финансовых услуг, например, позволило выявить причины, по которым кризисные явления подрывают общественное доверие к менеджменту. Автору удалось не только систематизировать, но и показать на многочисленных примерах важность лидерских компетенций, формирующих возможность взаимного уважения, доверия и прозрачности в коллективе в период возникновения кризиса.

Впроцессе развития теоретических дефиниций категории «антикризисное управление» представляет глубокий научный интерес и систематизация ее моделей, используемых и классифицируемых ведущими специалистами и исследователями в области кризис-менеджмента.

Как подчеркивают некоторые зарубежные авторы [266], для того, чтобы успешно преодолеть кризисную ситуацию необходимо понимание причин ее возникновения и намеченный план борьбы в рамках основных фаз кризиса. Традиционно выделяют три основные фазы кризиса с учетом чего, формируются стратегии:

- выбор сигналов опасности или кризисных триггеров в рамках определения причин и диагноза кризиса;

- выбор подходящей антикризисной стратегии;

- внедрение мер антикризисного мониторинга текущей ситуации.

Необходимо отметить, что разработка и реализация антикризисной стратегии – сложный и трудоемкий процесс, который может состоять из следующих этапов:

1. Анализ причин возникновения кризиса.

2. Формулирование основных целей антикризисной стратегии.

3. Формулирование общих ограничений для реализации стратегии.

4. Выработка альтернативных вариантов антикризисной стратегии.

5. Оценка вариантов, выбор варианта антикризисной стратегии.

6. Разработка антикризисных программ.

7. Ресурсное обеспечение антикризисных программ.

8. Организация выполнения антикризисной стратегии.

9. Контроль и оценка результатов выполнения антикризисной стратегии и антикризисных программ.

10. Корректировка антикризисных программ и стратегий [104].

Важно понимать, что ни одна корпорация не может заранее прогнозировать возникновение той или иной кризисной ситуации, особенно если она не обусловлена такими внутренними причинами, как, например, утечка конфиденциальной информации или репутационные риски, связанные с бизнесом. Проникая во внешние источники, такая негативная информация может привести к отрицательным финансовым, политическим, правовым и государственным последствиям. А если речь идет о стоимости акций компании, то проникновение негативной информации может спровоцировать риск внезапного банкротства. С такой позицией согласна Клюева Т.А., которая считает, что непредсказуемость внешней среды образует внешние ограничения, – это типовой фактор для какого-либо отраслевого предприятия, а общие ограничения представляют собой экономические, финансовые, ценовые, налоговые, политические и другие условия, которые в равной степени способны оказывать влияние на каждую структуру, и основной вопрос будет заключаться в том, насколько готова или подготовлена эта система к подобным изменениям, какие усилия были приложены для преодоления кризисной ситуации [102].

В этой связи основная задача антикризисного управления должна заключаться в проведении плановых мероприятий по недопустимости распространения такой информации с целью минимизации последствий для бизнеса.

Кроме того, подготовка предварительного плана (как часть функций антикризисного управления) является только первым шагом к обеспечению подготовки к кризисной ситуации. Сформированная команда антикризисного управления должна не только быть подготовлена заранее к любой кризисной ситуации, а иметь четко разработанный план в рамках моделируемых сценариев для практического использования в работе. При этом в плане должны быть предусмотрены шаги по ликвидации кризиса наряду с перечнем ответственных лиц в рамках сформированных бизнес-процессов и компетенций.

Как показывает практика, первые дни кризиса являются наиболее важными для работы антикризисной команды, и здесь необходима не только слаженность в работе, но и скорость, эффективность выполнения намеченных мероприятий, каждая из функций должна быть реализована в короткий промежуток времени.

Не менее существенной является работа кризис-менеджеров при подготовке внешнего пресс-релиза – информации, которая будет свидетельствовать о текущей ситуации в компании. С одной стороны, бизнес не должен пострадать от внешнего «негатива», с другой – если компания является публичной, информация должна отражать реальную картину. Что касается внутренних рекомендаций при координировании деятельности, то они должны быть составлены заранее в рамках плана на случай возникновения непредвиденных ситуаций и ориентированы на лиц, принимающих решения.

Важно понимать, что любой кризис вызывает значительные нарушения в деятельности компании, а на государственном уровне – отдельных отраслей и экономики в целом. В связи с чем, во-первых, нужно определить критические функции и процессы, которые необходимо поддерживать организации работы бизнеса. Затем для каждой критической функции и/или процесса необходимо разработать отдельный конкретный план действий в чрезвычайных ситуациях, в том случае, если действие одной из функций /

одного из процессов прекращается или не удается реализовать на практике. Тестирование этих планов является своеобразной генеральной репетицией, необходимой для стимулирования навыков менеджмента и всех участников антикризисной команды для того, чтобы понимать все возможности и недостатки текущей деятельности компании. В результате в случае фактического кризиса члены группы будут действовать быстрее и эффективнее.

Важнейшим направлением теории антикризисного менеджмента является структурно-функциональная теория, описывающая множественность сценариев и информации в период кризисной ситуации, она также оставляет возможность исследования особенностей информационных связей на всех уровнях управления в организации, объединенных в глобальные информационные потоки. Информационный поток принято именовать «сетью независимых источников или данных», объединенных общей идеей или принципом.

Отметим по этому поводу совершенно справедливое утверждение Юдина Э.Г., по мнению которого, «любая методология оказывается абсолютно бессильной в двух ситуациях: когда проблему пытаются решить за счет одной только методологии, не выполнив работы по построению адекватного проблеме предметного содержания … и когда новую методологию чисто внешним образом накладывают на предметное содержание, уже построенное ранее по законам другой методологии» [208, с. 85].

Однако подходы и способы организации антикризисного управления не возникли в науке стихийно или случайно, они были сформированы в рамках теоретических изысканий, описывающих структурно-функциональные связи, личностные и поведенческие мотивы менеджмента, а также развитие человеческого капитала как движущей силы экономического прогресса.

С точки зрения диалектической теории симметричные противоположности априори отличаются структурой, наличием сложных внутренних и внешних связей их между собой и с внешней средой, которые отображают и выражают внутренние и внешние противоречия соответствующего объекта. Причем чем более сложен объект познания – определенный фрагмент действительности, тем более разветвленной системой таких информационных связей он наделен. При этом нужно иметь в виду, что внутреннее противоречие предопределяется взаимодействием тех сторон симметрических противоположностей, которые находятся внутри определенного объекта (системы), ограниченного рамками конкретной целостности. Внешнее же противоречие – это взаимодействие между данной системой (сложным явлением) и внешней средой в целом или другой системой (или другими системами) [64, с. 35].

Другая теория антикризисного управления сформулирована на стыке со структурно-функциональной теорией, описывающей информационные связи и теории инноваций. Согласно этой теории инновации распространяются и передаются через определенные каналы в течение определенного периода времени. Распространение инноваций при общении происходит, когда человек передает новую идею другим. На самом элементарном уровне процесс включает в себя: (1) инновации, (2) физическое лицо, имеющее знание или опыт работы с использованием инноваций, (3) другое лицо или другое подразделение, которое еще не имеет знания об инновации, и (4) канал связи, соединяющий эти две единицы. Канал связи (в рамках данной теории) есть не что иное, как тип сообщения, с помощью которого они попадают от одного человека к другому.

Джеймс утверждал, что организационный кризис может привести к искам от дискриминации [279]. По теории Джеймса неравномерное развитие человеческого капитала и социального положения вытекает из экономических теорий, согласно которым организационное и материальное положение работников, связанных с исполнительным руководством, прямо

пропорционально размеру их поощрения и дохода. Следовательно, чем ближе работник находится к исполнительским функциям менеджмента, тем выше уровень его заработной платы.

Практически аналогичные выводы были получены и в рамках исследования гендерного и расового факторов в антикризисном управлении, которые оказались препятствием для продвижения сотрудников по службе [280].

В рамках изучения поведенческих характеристик персонала в антикризисном управлении существуют три основные процессуальные теории мотивации:

- теория ожидания Врума В. [343],
- теория справедливости Адамса Дж.С. [209],
- теория Портера-Лоулера [309].

Теория ожидания Врума В. базируется на положении о том, что активная потребность – не единственное необходимое условие мотивации человека к достижению определённой цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению его потребностей к самореализации. Разные люди обладают различными потребностями, конкретное вознаграждение они оценивают по-разному, следовательно, руководство должно сопоставить предполагаемое вознаграждение с потребностями людей и привести их в соответствие. Так, в управлении мотивацией сотрудников руководство должно сформировать высокий, но реалистичный уровень результатов, ожидаемых от подчинённых, и внушить им, что они могут достичь этого уровня, если приложат усилия.

Теория справедливости Адамса Дж.С. утверждает, что работники субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других работников, выполняющих аналогичную работу. Если сравнение показывает несправедливость в этих показаниях, то у работника возникает

психологическое напряжение. В управлении необходимо мотивировать этого сотрудника, снять напряжение и для восстановления справедливости снять дисбаланс. Основной вывод теории состоит в том, что пока сотрудники не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут уменьшать интенсивность профессиональной деятельности.

Теория Портера-Лоулера (Портер Л., Лоулер Э.) включает элементы теорий ожидания и справедливости. В данной теории фигурирует пять переменных: затраченные усилия, восприятие, полученные результаты, вознаграждение, степень удовлетворённости. Достигнутые результаты работы зависят от приложенных усилий, способностей и характера человека, а также от осознания им своей роли. Уровень приложенных усилий будет определяться ценностью вознаграждения и степенью уверенности в том, что данный уровень усилий действительно повлечёт за собой вполне определённый уровень вознаграждения. В теории устанавливается соотношение между вознаграждением и результатами. Общий вывод состоит в том, что результативный труд ведёт к удовлетворению. Эта модель показывает также, насколько важно объединить такие понятия, как усилия, способности, результаты, вознаграждения, удовлетворение и восприятие в рамках единой системы мотивации сотрудников к эффективной деятельности в целях пресечения и минимизации фактора дискриминации по какому-либо признаку. Отметим, что фактор дискриминации в рамках создания корпоративного конфликта может также являться причиной судебных исков, формирующих негативную информацию о компании, угрожающих ее репутации и в конечном счете – выживанию на рынке.

В теории эндогенного экономического роста человек играет ключевую роль, так как его вклад в процесс экономического роста компании определяется не только более высокой производительностью работников, имеющих высокую квалификацию и уровень образования, главное заключается в том, что он выступает в качестве источника новых идей и инноваций, и одновременно фактора, облегчающего их восприятие и

распространение.

С позиции Авдеевой Е.А. [33, с. 284], для инновационного развития экономики государство должно обеспечивать эффективное использование инноваций, в том числе, и для создания условий развития человеческого капитала. Лидерство в мировой экономике переходит к странам, которым удается максимально повысить производительность умственного труда. Разработка доктрины развития человеческого капитала – требование дня. Чем больше возможностей – образовательных, интеллектуальных, информационных – имеет каждый человек, тем выше и качественнее человеческий потенциал страны, тем больше возможностей у общества.

Влияние бедности на возможность возникновения кризисной ситуации в экономике носит совершенно различный характер. С одной стороны, бедность в своих критических значениях (учитывая ее масштабы, запредельные показатели социального неравенства и др.) представляет серьезную угрозу для режима законности и задуманной законодателем (идеальной) модели правопорядка. Крайне бедственное положение людей в совокупности с другими негативными факторами зачастую провоцирует рост противоправного поведения людей, что приводит к возникновению кризисной ситуации в экономике. Но это лишь видимая грань проблемы кризиса.

Как справедливо отмечал Львов Д.С. [119, с. 45], если мы проследим историю революций и кризисов в мире, то увидим, что они происходили не там, где росла абсолютная величина бедности, а там, где соотношение между богатыми и бедными достигало предельных отметок. Нет другого такого параметра, который более точно указывает на эту опасность. В связи с этим научный интерес вызывает базовая концепция датской модели гибкого реагирования на социальные потрясения, получившая название «flexicurity» [192, с. 25]. Термин состоит из двух частей: адаптация, приспособляемость к условиям на рынке труда и гарантированность, надежность, безопасность для работников наемного труда. Именно гибкость социальной конструкции,

принятой во многих скандинавских экономиках, позволяет этим странам эффективно бороться с проблемами занятости и безработицы, что формально исключает или минимизирует возможности возникновения кризисов.

Итак, подводя обобщающий итог нашего исследования роли и места антикризисного управления в современной экономике, можно смело заключить, что, несмотря на последствия любого негативного явления во внешней и внутренней среде, кризис в первую очередь является возможностью к организационным изменениям в обществе или в конкретной компании, поскольку меняет мышление, информационные и структурные связи, заставляя приспосабливаться и адаптироваться к новым экономическим условиям, гарантирующим дальнейшее существование.

Посредством влияния кризиса меняется не только сама организационная структура, но качество менеджмента. При прохождении через кризис выявляются лидеры команды, способные взять на себя ключевые решения по сложным ситуациям, формируется качественно иная рабочая атмосфера, появляются новые знания и опыт. Таким образом, кризис одновременно с убытками несет возможности для оптимизации дальнейшей работы.

В связи с изложенным выше роль антикризисного управления проявляется в возможности своевременного реагирования на нестандартные условия; прогнозирования и адаптации стратегии дальнейшего развития; создания плана предотвращения кризиса и ролевых условий для его выполнения; применения быстрых и точных решений ликвидации последствий кризиса; создания информационной платформы для минимизации правовых и репутационных рисков и пр. При этом результативность антикризисного управления зависит от конкретного состава правления и антикризисной команды, которые должны уметь принимать эффективные меры. В связи с чем в следующем параграфе исследования мы рассмотрим значение командного капитала в антикризисном управлении.

1.2. Значение командного капитала в управлении финансовыми ресурсами

Как показали результаты проведенного нами исследования, научно-теоретическая сущность антикризисного управления объединяет в себе различные направления теорий финансового менеджмента, формализуя значение социально-экономических, психологических и организационных факторов, влияющих на причины финансовой несостоятельности и возможности возникновения кризисных явлений. Развитие кризисных явлений в экономике, конкретных регионах и отраслях, а также на уровне отдельных хозяйствующих субъектов обусловило расширение антикризисного инструментария, фактически связав направления финансового менеджмента, риск-менеджмента и кризис-менеджмента в единое целое, дифференцировав лишь их временные рамки.

Однако методы, способы, приемы и подходы антикризисного управления наряду с постоянным методологическим совершенствованием нуждаются и в организационном развитии, объединяющем усилия не отдельного менеджера, а целой команды, способной к более эффективной работе. В связи с чем вряд ли можно переоценить значение командного капитала в антикризисном управлении, который в первую очередь облегчает социальные взаимодействия в антикризисной команде, снижая трансакционные издержки сторон.

Получение любого информационного ресурса для оценки финансовой устойчивости в рамках антикризисной команды происходит в пределах системы социальных взаимодействий. Сама ценность ресурса определяется соотношением необходимых для его получения затрат и преимуществ, которые даёт обладание этим информационным ресурсом (по крайней мере, в рамках теории рационального выбора). Такими «издержками», или, иными словами, «средствами», необходимыми для успешных социальных трансакций в антикризисной команде, в результате которых акторы получают информационные ресурсы, могут быть: денежные, физические,

умственные и эмоциональные усилия. На уровне командного капитала снижение трансакционных издержек происходит благодаря личному или опосредованному знакомству взаимодействующих акторов, то есть в результате действия персонифицированных механизмов, в том числе и персонифицированного доверия.

Увеличение стоимости командного капитала имеет целью создание дополнительного источника информационных ресурсов, доступных для всех членов антикризисной группы. То есть речь идёт о создании дополнительного источника «отношенческих» и вместе с тем персонифицированных ресурсов. Данное положение имеет существенное значение для понимания сущности процесса командообразования в антикризисном управлении, особенно для выявления его эффективности.

И прежде чем переходить к исследованию возможностей командного капитала в антикризисном управлении, отметим, что сам фактор локальности оказывает самое существенное влияние на эффективность оценки финансовой устойчивости в рамках проводимых антикризисных мероприятий. Почему же так происходит? Ответ на этот вопрос лежит в плоскости теории социального поля [58–59].

Масштабный бизнес или отдельная компания представляют собой огромное социальное пространство, состоящее из набора случайных социальных полей индивидуумов, которые по своим качественным параметрам находятся на самых разных полюсах. Поля эти взаимосвязаны отношениями между агентами, формируемыми в коммуникационные и символические системы, обеспечивающие обмен информацией, необходимой для формирования антикризисных мероприятий. Структурным фактором данных полей являются социальные нормы, определяющие отношения в компании, которые представляют собой нередко полярные ориентиры.

При этом система социальных ориентиров, служащая основой для развития практики антикризисного управления в компании, на наш взгляд, существует как некое информационное поле, являющееся источником

информации для проведения превентивных мероприятий.

Существование информационного поля есть результат процесса автономизации некоего порядка социально-экономической реальности, который заставляет социально-экономических акторов, к числу которых мы относим антикризисную команду, максимизировать полученный результат. Следовательно, чем большее количество участников антикризисной команды объединяет свои усилия в процессе проведения мероприятий по борьбе с кризисными явлениями, тем большую экономическую выгоду получает компания и бизнес.

Но более глубокое единство информационного поля антикризисной группы связано с тем фактом, что агенты могут не только являться частью антикризисной команды при возникновении сложной экономической ситуации, но и участвовать в обычной деятельности компании, что позволяет сократить операционные издержки на содержание персонала.

В рамках антикризисного процесса можно выделить следующие черты информационного поля компании:

- информационное поле компании – это результат взаимодействия агентов; это вторичная структура, сформированная на основе первичного процесса познания;

- информационное поле компании многомерно: агенты располагаются в системе координат по социальным позициям, имеющим вертикальный и горизонтальный параметры; при этом точки пересечения этих параметров образуют групповые поля, страты, усложняя, таким образом, всю структуру информационного поля компании;

- агенты антикризисной команды в информационном поле компании находятся в постоянном движении: изменяется их физическое состояние (например, количество), меняются экономические и социальные позиции;

- сущность информационного поля компании, его специфика зафиксированы в идее формирования антикризисной команды.

Таким образом, мы можем сформулировать собственное видение

информационного поля компании при реализации антикризисных мероприятий – это особое поле, тесно связанное с корпоративной культурой и организационной структурой, создаваемое взаимодействующими индивидами команды, практиками, но вместе с тем имеющее своё специфическое системное качество, связанное с предотвращением кризисных явлений.

В процессе изменений информационного поля, которые осуществимы, в частности, в условиях модификации командного капитала, происходят изменения в компании, что можно представить как процесс динамичного изменения связей индивидуального капитала и его носителей – отдельных акторов антикризисной группы.

Важно отметить, что большая часть исследований в области организационных изменений в рамках антикризисного управления, как правило, сосредотачивается на одном из двух возможных направлений.

В рамках первого направления учёных интересует, прежде всего, содержание изменений – трансформация конкретных состояний компании (структур, ролей, паттернов и др.) на определённом отрезке времени кризиса. Иными словами, представители этого направления в первую очередь сосредотачиваются на том, какой была компания в точке «А» (в исходном состоянии) и какой она стала или должна быть в точке «Б» (после кризиса). «Содержательные» модели описывают компоненты компаний, подвергающиеся трансформации, а также качество взаимосвязей между ними. Примеры моделей этого направления – «7S» Питерса Т., модель Айзенштадта Р. и Бира М. или «6 ячеек» Вайсборда М. [148, 36, 346].

Второе направление охватывает описания процесса изменений во время кризиса само по себе. Исследование в этом случае опирается на такие категории, как скорость и последовательность действий, смена определённых состояний, принятие решений, коммуникации, сопротивление изменениям и т.д. Результирующая модель, как правило, представляет собой некоторую заданную последовательность фаз, этапов или циклов. К таким относятся,

например, фазы кризиса (Грейнер Л.), жизненный цикл организации (Кимберли Дж. и Майлз Р.), жизненные циклы коммерческих организаций (Адизес И.), кривая перемен (Дак Д.Д.), организационная драма (Деванна М.А., Тичи Н.), модель «обновления» организации (Фрайлингер К., Фишер И.) [263, 281, 210, 71, 180].

С нашей точки зрения, оба подхода заслуживают внимания и могут в дальнейшем быть использованы в нашем исследовании. Однако для нас важно иное: в процессе кризисных изменений в компании меняется не только система поведенческих установок сотрудников. Мы утверждаем, что в процессе организационных изменений меняется качество человеческого капитала компании, а точнее – качество трудовой жизни.

Концепция качества трудовой жизни возникла не случайна, в начале XX века, особенно в 20-е – 30-е годы, это отчуждение переросло в кризис сферы труда, что поставило перед обществом вопрос о целесообразности дальнейшего существования подобного способа производства. Именно на эти годы пришлась «великая депрессия» американской экономики, впоследствии переросшая с полномасштабный экономический кризис. И позднее сформировалась концепция качества трудовой жизни – обобщение сложившихся к 60-м годам XX века трудовых теорий и концепций «человеческого капитала», «человеческих отношений», «гуманизации труда», «обогащения труда», «производственной демократии». Она взяла у этих теорий положительные моменты, устранив недостатки, связанные с влиянием концепции научного управления трудом Тейлора, и став, таким образом, направленной на создание условий, препятствующих процессу отчуждения труда, на восстановление целостности труда и культуры.

Основу концепции составили два базовых положения: 1) главное – это удовлетворённость сотрудника через его самовыражение; 2) полная самореализация и самовыражение личности работника, которые могут осуществляться только в условиях трудовой демократии.

В научной литературе и публикациях специалистов в области

антикризисного управления терминологическая конструкция качества трудовой жизни не имеет достаточно ясного определения, однако общий ее смысл одинаково понимаем во всех странах. Его смысл зависит от системы трудовых отношений каждого государства, его политики и практики в отношении развития человеческих ресурсов, условий труда, содействия внедрению передовых технологий, участия трудящихся в принятии решений и т.д.

Однако именно качество трудовой жизни представляет собой важнейший фактор повышения лояльности работников с точки зрения минимизации внутренних организационных кризисов. Одним из важных аспектов управления персоналом является создание программ и методов повышения качества трудовой жизни, что означает гуманизацию рабочей среды и является попыткой удовлетворения как физиологических человеческих потребностей, так и потребностей более высокого порядка, об этом мы уже упоминали ранее.

Наше предположение исходит из того, что категория «качество трудовой жизни» состоит из следующих компонентов: труд, физическое и социальное окружение на предприятии, система управления, соотношение между трудовой и нетрудовой сферой. В широком смысле качество трудовой жизни охватывает всё то, что влияет на сотрудника компании, включая такие вопросы, как организация и содержание труда, его оплата, стимулирование и мотивация, создание благоприятных и безопасных условий трудовой деятельности и охрана труда.

В целом качество трудовой жизни мы рассматриваем как совокупность жизненных ценностей, характеризующих трудовую деятельность, условия труда, удовлетворённость трудом, трудовые отношения. Качество трудовой жизни зависит от удовлетворённости имеющимся, то есть от отсутствия противоречия между потребностями и возможностями, между объективными параметрами ситуации и эталоном сравнения.

Объективной предпосылкой появления концепции качества трудовой жизни является усиление общественного характера труда в условиях научно-технической революции. Качество трудовой жизни работника – это не только конечный пункт экономического процесса, но и его исходный пункт, во многом определяющий возможности возникновения кризисной ситуации во внутренней среде.

В целом нельзя не подчеркнуть, что эволюция теории и практики антикризисного управления в сторону его гуманизации в последние 20 лет потребовала очередной корректировки мышления, выработки новых подходов и управленческих навыков, изучения межличностных отношений, анализа поведения индивидов и групповой динамики. При этом в качестве одного из нематериальных факторов, формирующих поведенческие особенности, выступает качество трудовой жизни. Высокое качество трудовой жизни способствует сплочению коллектива и повышению эффективности его деятельности. Суть философии управления персоналом организации понимается как улучшение качества трудовой жизни, предполагающее наиболее полное удовлетворение работником личных потребностей.

Качество трудовой жизни определяется основными базовыми характеристиками, такими как: отношение к работе, угроза её возможной потери, ценности, мотивация, доходы и мобильность, зависящими, в свою очередь, от ресурсов, которыми обладает человек в силу особенностей своего образования, профессии, а также от ресурсов, связанных с его социально-демографическими характеристиками; также характеризуется организацией труда и его содержательностью; вознаграждением и признанием труда работника; безопасностью и условиями труда; социально-бытовой инфраструктурой предприятия; профессиональным ростом и уверенностью в будущем; отношениями работника с коллегами и его участием в принятии решений; местом работы в жизни человека и его правовой защищённостью в компании.

Рассмотренные выше научные концепции синергетики, теории социальных полей, организационного изменении и качества трудовой жизни, а также сформулированные понятия командного капитала и информационного поля компании позволяют понять экономическую сущность командообразования в рамках антикризисного управления.

Причины повышенного интереса к исследованию командообразования в антикризисном управлении следующие: рост конкуренции, технологические достижения, необходимость решения сложных проблем и соответствия быстрым темпам перемен, текучесть кадров, высокая вероятность организационных кризисов. Совокупность указанных факторов определяет высокую степень активности компании в использовании такой структуры, как антикризисная команда.

Действительно антикризисная команда имеет ряд положительных сторон, которые могут быть выделены на основе позиций исследователей и нашего опыта: синергизм, высокая эффективность в достижении общей цели, снижение издержек компании, ряд других.

Однако антикризисные команды обладают и недостатками, на которые указывают различные авторы: высокая концентрация специалистов на узком фронте работ, повышенный фонд стимулирования и интенсивный ритм работы служб обеспечения, необходимость обучения и тренинга членов команды, ограниченность размера, возможность самораспада [91].

Кроме того, в антикризисных командах возможно проявление «группизма» (группового мышления, при котором интересы дела приносятся в жертву стремлению сохранить гармонию в межличностных отношениях) и разнообразных форм девиантного группового поведения – от группового эгоизма до прямых преступлений.

Кратко рассмотрим подходы к понятию и характерные признаки таких явлений, как антикризисная команда и командная работа, учитывая отличие от группы и групповой работы.

Как справедливо отмечает Максвелл Дж. С., команда – это «не просто группа людей», «чтобы стать командой, группа должна иметь общую цель», «должно присутствовать сотрудничество», «общение», «команда также должна быть сплочённой», «только тогда все в команде будут работать вместе, какими бы противоречивыми ни были обстоятельства» [122, с. 98].

Другие авторы указывают, что «…недостаточно назвать группу командой, чтобы она начала проявлять свойства команды. Это по-прежнему будет разобщённый коллектив индивидуумов, не имеющих общей цели, общих ценностей или сочетающихся умений» [72].

Если рассматривать орган управления, состоящий из нескольких членов, то он будет называться рабочей группой. Самое общее определение такого термина дают Мескон М. и другие: «Рабочая группа – группа, состоящая из лиц, работающих вместе…» [130]. Таким образом, преобразуя данное определение, считаем, что команда антикризисного управления – группа людей, работающих вместе с целью координации мероприятий по предупреждению кризисных явлений и возможности ликвидации кризисной ситуации при ее наступлении. Однако уже в этом определении возникает конфликт терминов «команда», «группа», «рабочая группа».

Примечательно, что, например, Виханский О.С. даёт следующее определение группе: «… группа – это относительно обособленное объединение небольшого количества людей (обычно не более десяти), находящихся в достаточно устойчивом взаимодействии и осуществляющих совместные действия в течение достаточно долгого промежутка времени. Взаимодействие членов группы базируется на некоем общем интересе и может быть связано с достижением общей цели …» [61]. В связи с чем становится очевидно, что группа – это родовое название объединения людей.

В отличие от группы (а также организации и коллектива), под командой, как правило, понимается «группа людей в организации, достигшая более высокого уровня развития и продуктивности, действующая как новая система; единая общность, в которой сочетаются преимущества формальных

и неформальных групп при отсутствии их недостатков, обеспечивается наиболее эффективное и экономичное достижение результатов организации и удовлетворение личных и социальных потребностей членов команды, а деятельность команды сопровождает почти постоянное проявление синергетического эффекта» [174, с. 196].

Об идеальной модели команды указывают в своих работах Зуб А.Т. и Локтионов М.В.: «Команду можно определить как группу людей, имеющих высокую квалификацию в определённой области и максимально преданных общей цели деятельности своей организации, для достижения которой они действуют сообща, взаимно согласовывая свою работу…» [91].

Данное определение содержит необходимую дифференциацию терминов «команда» и «группа», чего нет, например, в определении Новикова Д.А., который полагает, что команда – это объединение людей, осуществляющих совместную деятельность и обладающих общими интересами, способное достигать цели автономно и согласованно, при минимальных управляющих воздействиях [138].

Недостаточно точное определение термина «команда» приводят в своих исследованиях Емельянов Е.Н. и Поварницына С.Е., с нашей точки зрения, они смешивают понятия «команда» и «рабочая группа»: «…команды представляют собой рабочие группы, которые создаются для решения определённых задач; им даются все необходимые ресурсы и полномочия для достижения конечного результата, за который они, соответственно, несут полную ответственность…» [82, с. 325]. Однако в данном определении есть существенно важное упоминание о ресурсах (или капитале в нашей терминологии), что подтверждается и более поздней цитатой этих авторов: «команда – это просто ещё один из возможных ресурсов для прорыва на новый уровень развития…» [82, с. 326].

Дать полное и точное определение антикризисной команды, на наш взгляд, возможно через понимание сущности командной работы, которую понимают как в узком («совместная целенаправленная работа двух-восьми

специалистов, решающих определённую общую комплексную задачу, проблему или реализующих совместный проект на основе интеграции знаний в различных профессиональных областях по правилам, выработанным сообща») [66], так и в широком смысле.

Бронштейн М. приводит три основных характерных признака антикризисной команды: люди объединяются для выполнения работы, наличие общей цели, наличие взаимной и коллективной ответственности [56].

Другая группа авторов выделяет уже 7 ключевых принципов организации антикризисной командной формы [90]:

- коллективное исполнение работы;
- коллективная ответственность;
- единая методика преодоления кризиса;
- адекватное стимулирование за результат;
- автономное самоуправление;
- повышенная исполнительская дисциплина;
- эффективное преодоление кризиса посредством синергии знаний.

В целом, учитывая приведённые точки зрения, мы можем выделить следующие характеристики антикризисной команды, актуальные при её формировании: 1) синергизм; 2) единство целевой установки при отсутствии конфликтности прочих целей; 3) процессная совместность в деятельности; 4) автономность; 5) устойчивость и способность к получению результата в преодолении кризиса; 6) высокая степень личностной и коллективной ответственности.

Базовым характерным признаком антикризисной команды следует признать, по нашему мнению, синергизм, благодаря которому, действуя совместно, члены антикризисной команды могут достигать больших результатов, чем при действии поодиночке либо в иных организационных формах.

Как отмечает Магура М. [120], преодоление любого кризиса требует сплоченной и эффективной работы управленческой команды. Трудности на пути преодоления кризиса зависят не только от неблагоприятного воздействия внешних факторов, но и от низкой дееспособности руководства компании. Когда сравниваешь ситуацию в разных компаниях, поражаешься тому, как похожи причины, приводящие к потере слаженности в работе управленческой команды. Обычно это следующие причины:

- отсутствие сильного лидера, способного объединить и повести за собой управленческую команду;

- различия в системе приоритетов и в ключевых ценностей членов управленческой команды;

- слабая информированность членов управленческой команды по ключевым вопросам, связанным с деятельностью компании;

- сложившаяся в управленческой команде культура отношений не побуждает ее членов оказывать помощь друг другу;

- расхождение в оценках ситуации и путей выхода из кризиса;

- расхождение в интересах между членами управленческой команды;

- отсутствие общей программы действий.

Практически аналогичные выводы мы можем встретить и в работе Борисенко А. [55], который прямо указывает, что создание команды профессионалов требует от руководителя больших усилий, предпринимать которые в обычной ситуации многие не готовы или просто не желают. В условиях кризиса формирование команды становится не просто имиджевым ходом, а необходимостью. Поэтому ради выживания компании руководству необходимо переосмыслить свои установки и принять решение относительно создания команды антикризисного реагирования. Эффективный антикризисный управляющий априори не должен быть персонажем, преданным руководителю, – от него, прежде всего, ждут трезвой оценки ситуации, реального взгляда на происходящее и безошибочного плана действий, обеспечивающих успешное развитие бизнеса

и синергетический подход при создании команды единомышленников.

Таким образом, в научной и деловой литературе сформированы достаточно устойчивые и непротиворечивые позиции относительно необходимости антикризисного командообразования с учетом того, что это не универсальный инструмент антикризисного менеджмента. Вместе с тем следует признать, что антикризисная команда необходима для определённых ситуаций и достижения определённых целей кризис-менеджмента.

Как отмечает Беленький А. [47, с. 74], антикризисный управляющий – универсал, дженералист, способный увидеть проблему в целом и заниматься частными вопросами, не теряя конечную цель из виду. Он очень хорошо понимает все функции бизнеса, финансовые и юридические аспекты. Это, скорее, организатор реструктуризации, нежели стратег и бизнесмен – предприниматель с точки зрения продаж, маркетинга и пр. Тем не менее без знания стратегии и маркетинга тоже не обойтись, просто для него они в любом случае на втором плане. Умение изучать и анализировать ситуацию, понимать ее – это реальный бэкграунд с точки зрения бизнеса: как он организован, какие взаимоотношения, структура собственности, кто кому должен, кредитная история и т.д. Необходима компетенция ведения переговоров со всеми и вся – внутри со старыми акционерами, с появляющимися новыми, кредиторами, т.е. это человек, умеющий убеждать, вести за собой. Это не обязательно харизматичный лидер, может быть, закрытый, даже суровый, внешне не очень обаятельный человек, однако умеющий четко формулировать позицию, работать с аргументами, вести и выигрывать, эффективно проводить серьезные переговоры, от которых принципиально зависит жизнь актива, компании и пр. Сегодня на рынке таких ярких, заметных людей немного – как правило, это не очень публичная роль. И все-таки для эффективной организации антикризисного управления одного харизматичного лидера мало – необходима слаженная команда.

Как справедливо указывают специалисты в области антикризисного и финансового менеджмента [161, с. 76], в состав собственно антикризисной

команды могут входить руководители высшего звена – члены правления: директор по операционной деятельности или главный исполнительный директор, директора основных бизнес-функций (например, финансовой, управления персоналом, IT-коммуникаций), а также руководители бизнес-подразделений. Этой группе требуется поддержка со стороны другой команды, составленной из представителей старшего звена других подразделений компании, таких как: директор службы безопасности, заместители начальников отдела по управлению персоналом и финансового отдела. Эта группа будет отвечать на информационные запросы антикризисной команды и реализовывать стратегические решения, принятые этой командой.

В свою очередь, Китаев-Смык А. [101, с. 52] полагает, что в состав антикризисной команды могут входить как руководители, так и рядовые специалисты, объединенные общей целью и интересами, направленными на оздоровление и развитие предприятия. Безусловно, профессиональный уровень каждого участника команды должен быть достаточным, чтобы обеспечить достижение поставленных целей. Участники команды должны обладать высокой степенью адаптивности к изменениям, быть готовыми возглавлять структурные подразделения компании, эффективно управлять людьми и при необходимости снимать психологическое напряжение в коллективе. Основные качества, которыми должна обладать эффективная команда:

- Высокое служебное положение. В команде должны быть достаточно представлены наиболее влиятельные администраторы, особенно линейные менеджеры, чтобы прочие сотрудники не могли саботировать проводимые антикризисные меры и в целом процесс преобразований.

- Доверие работников. В команде должны быть люди, уважаемые в коллективе, к мнению которых сотрудники привыкли прислушиваться.

- Профессиональная подготовленность. Трудовая дисциплина, квалификация, опыт должны отвечать поставленной задаче и способствовать

выработке всесторонне продуманных и информационно обоснованных решений.

- Лидерские качества. Участники команды должны быть людьми, на деле доказавшими свою способность руководить процессом изменений.

Возможно, в зависимости от характера кризиса потребуется создание дополнительных подчиненных групп. Кроме того, необходимо создать каналы информационного взаимодействия и определить следующие моменты: когда информировать вышестоящее руководство, каким образом и кого именно. Процедуры информационного взаимодействия должны описывать способы передачи информации по всей управленческой цепочке, как по направлению вверх, так и вниз. Главная цель планирования работ в рамках антикризисного управления заключается в том, чтобы не упустить время в случае возникновения кризиса.

Робертсон П. и Кэддик М. считают, что заблаговременное определение ключевых сотрудников в рамках сформированной антикризисной команды и разработка системы мероприятий, включая формирование каналов информационного взаимодействия, позволяет более оперативно и эффективно осуществлять антикризисные действия.

Кроме того, некоторые исследователи полагают, что для разработки антикризисной стратегии необходима специально созданная команда, следовательно ее необходимо формировать не в момент наступления кризиса, а на уровне превентивных мероприятий, направленных на его предупреждение. Как указывали последователи теории антикризисного управления Балоган Дж. и Хоуп-Хейли В., «иногда в компаниях для руководства реализацией антикризисной стратегии необходимы не просто отдельные специалисты, а целая команда, в состав которой могут быть включены представители различных направлений деятельности» [43].

Таким образом, в целом процесс антикризисного командообразования можно рассматривать с двух сторон: реорганизация существующей деятельности компании в целях предупреждения кризиса и форс-мажорные

обстоятельства, обуславливающие принятие антикризисных мер в сжатые сроки, именно в этом случае антикризисные команды формируются «с нуля». При анализе научной литературы выявилась следующая тенденция: процесс формирования антикризисной команды управления «с нуля» также начинается с формирования рабочей группы, которая уже затем реорганизуется в полноценную команду управления. Однако процесс реорганизации является сложным и трудоёмким. Одним из главных условий успешного функционирования антикризисной команды управления является необходимость подбора оптимального количества ее членов.

Виханский О.С. справедливо отмечает: «В маленьких по размеру группах возникает больше сложностей с достижением соглашения и много времени уходит на выяснение отношений и точек зрения. В больших группах наблюдаются трудности с поиском информации, так как члены группы обычно ведут себя более сдержанно и концентрированно…» [61, с. 272]. Данное утверждение спорно, так как мы считаем, что в данном отношении главное влияние будет оказывать то, как поставлена работа в антикризисной команде и каким образом поддерживается установленный порядок. Пять основных вопросов, которые должна задать себе антикризисная группа, заключаются в следующем:

1. В какой степени компания способна эффективно управлять финансовой деятельностью в условиях кризиса?

2. Благодаря чему совет директоров обретает уверенность в антикризисных мерах, которые принимает компания?

3. Как стратегия антикризисного управления увязана с уровнем аппетита компании к риску?

4. Какие события запускают в компании механизм принятия мер в рамках антикризисного управления?

5. Кто отвечает за разработку и устойчивое развитие способности организации эффективно управлять деятельностью в условиях кризиса?

Важно понимать, что в условиях повышенной турбулентности внешней среды антикризисный менеджмент приобретает принципиально иной характер, выраженный, прежде всего, в необходимости объединения усилий команды для цели реализации эффективной и комплексной диагностики по анализу финансово-экономической ситуации конкретной организации.

Понятие диагностики банкротства в отечественной научной и методической литературе различными авторами с незначительными отклонениями трактуется более или менее однозначно. Наиболее полно определение данного понятия можно представить так. Диагностика кризисов в организации – это совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых мест в системе управления, которые являются причинами неблагополучного финансового состояния и других негативных показателей деятельности. Диагностику можно понимать и как оценку деятельности компании с точки зрения получения общего управленческого эффекта, и как определение отклонений существующих параметров системы от первоначально заданных, и как оценку функционирования организации с подвижной, изменяющейся внешней средой в целях предупреждения кризисов [92].

В свою очередь, достоверное информационное поле в рамках обеспечения финансовой диагностики, а также при осуществлении процедур предупреждения банкротства позволяет получить более достоверную информацию в целях контроля за движением собственности компании-должника.

Итак, антикризисное командообразование, по нашему мнению, – это процесс объединения различных звеньев в компании, имеющих высокий уровень взаимосвязи, ярко выраженное стремление к достижению общей цели при максимальной самореализации и возможности индивидуального роста. Оно может включать в себя: определение и разъяснение антикризисной политики/целей; ревизию и улучшение антикризисных процедур; поиск более инновационных и творческих путей решения

антикризисных задач; улучшение управленческой практики в таких областях, как межличностная коммуникация, принятие решений, делегирование, планирование, финансовый контроль, оптимизация взаимодействия членов команды; предотвращение банкротства; выработка эффективной антикризисной стратегии с высшим менеджментом компании и пр.

Кроме того, мы полагаем, что в инновационной организационной среде, которая и должна служить базисом формирования для антикризисных команд, актуализируется особый тип управления и командообразования, обозначаемый нами как командообразование на основе управленческих инноваций. Процесс командообразования на основе управленческих инноваций подчинён общесистемным правилам антикризисного управления с учетом развития возможностей для выявления и решения любых проблем, связанных с кризисным состоянием в конкретной компании и мерами его своевременного предотвращения. Однако важно учитывать, что принятие любого управленческого решения при проведении антикризисных мероприятий возможно только в условиях наличия объективной информационной основы, выступающей в качестве поля, локализующего реальное положение дел хозяйствующего субъекта. В связи с чем в следующем параграфе нашего исследования мы рассмотрим вопросы создания информационной основы антикризисного управления в условиях нестабильной экономической среды.

1.3. Формирование системы информационного обеспечения оценки финансовой устойчивости предприятия

Любая информация, включая финансовую, о компании в предкризисный или кризисный период влияет на ее деловую репутацию, формируя правовые и репутационные риски, о чем мы уже неоднократно упоминали ранее. Внешняя и внутренняя информация создают совершенно различные риски и последствия для хозяйствующего субъекта либо на более масштабном уровне – для отрасли или экономики в целом.

Существует множество модификаций информационных систем для оценки финансового состояния, каждая из которых предназначена для конкретной отрасли и поэтому позволяет учесть специфику хозяйственной деятельности конкретной компании.

Как отмечают некоторые авторы, информационная система предназначена для решения следующих основных задач [89, с. 42]:

- создания единой технологии управления информационными ресурсами предприятия на базе единой корпоративной платформы;

- ведения учета и составления отчетности о производственной и финансовой деятельности предприятия;

- осуществления контроля за выполнением планов по производству и сбыту сельскохозяйственной продукции;

- повышения качества управленческой информации, т.е. ее достоверности, актуальности и аналитичности;

- расширения возможностей и повышения качества аналитической работы для различных отделов предприятия;

- комплексной автоматизации основных бизнес-процессов: планирования сельскохозяйственной деятельности, оперативного управленческого, бухгалтерского и налогового учета, анализа торговых операций, учета основных средств и нематериальных активов;

- эффективной обработки больших объемов экономической информации.

Любой программный продукт является также информационной основой для антикризисного управления, поскольку позволяет поддерживать решение основных задач производственных и финансовых процессов, включая подготовку регламентированной отчетности, анализ финансового состояния, регистрацию хозяйственных операций, как по счетам бухгалтерского учета, так и по необходимым разрезам аналитического учета. Современные информационные системы антикризисного управления позволяют осуществлять настройки счетов учета материально-

производственных запасов и расчетов с контрагентами, а возможность изменения (конфигурирования) прикладных решений позволяет вносить программные изменения, разрабатывать новые отчеты. Специалисты антикризисной команды в соответствии с конкретной задачей могут изменить или разработать приложения, которые необходимы им для проведения конкретных мероприятий.

Однако, если информация несет в себе такие глобальные риски для компании, то для каких целей она необходима команде кризис-менеджмента? Безусловно, внешняя информационная среда создает некий «фон», который служит важной отправной точкой для менеджеров и высшего руководства, в то время как внутренняя информационная среда подлежит тщательному изучению и анализу со стороны антикризисной команды. Ее анализ необходим для того, чтобы наладить саму систему управления компанией. При детальном изучении бизнес-процессов предприятия можно обнаружить, что они далеки от оптимальных, и, как показывает практика, действия компании, подразделений и отдельных сотрудников напоминают броуновское движение; существуют ненужные, дублирующие друг друга подразделения. Рецепт антикризисного решения будет состоять в этом случае в том, нужно ли внедрить новую систему управления в сочетании с новой организационно-штатной структурой или нет.

Однако, для того чтобы понять, какова структура информационной основы, важно структурировать отличительные признаки банкротства и устойчивости в структуре показателей, характеризующих финансовое состояние компании.

В соответствии с мировой практикой принято выделять три возможных критерия несостоятельности, служащих основанием для подачи заявления в суд [337]:

- неплатежеспособность (illiquidity) – просрочка в оплате обязательств, срок исполнения которых наступил ранее;

- критерий бухгалтерской отчетности, или «чрезмерная задолженность»

(over-indebtedness) – превышение обязательств над активами, или так называемый критерий «неоплатности»;

- «надвигающаяся» или «грозящая неплатежеспособность/нехватка ликвидности» (impending or imminent illiquidity) [117, с. 43].

Важное место при реализации процедуры банкротства занимает распределение средств от реализации конкурсной массы. Если во время процесса банкротства выясняется, что конкурсной массы не хватает на покрытие судебных издержек (отсутствующий должник), суд прекращает процесс и ликвидирует должника своим решением. Аналогичным образом, если до начала процедуры банкротства выясняется, что активов должника не хватит на процесс или их уже вообще нет, то процедура банкротства не возбуждается и должник, признанный отсутствующим, ликвидируется судом в течение примерно 40 минут [187].

И совершенно диаметрально противоположное определение будет иметь финансовая устойчивость, характеризующая возможность компании своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам перед третьими лицами.

Толковый словарь Ожегова С.И. [140] толкует термины «устойчивый» и «стабильный» следующим образом: «не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый», «прочный, устойчивый, постоянный». Математические школы под устойчивостью понимают «стабильность», являющуюся одним из основных понятий кибернетики, близким к понятию «равновесие».

Ланкастер К. в книге «Математическая экономика» разделяет понятия «устойчивость» и «равновесие»: «Понятие равновесия в децентрализованной экономике содержит два типа отношений между решениями. Во-первых, равновесие предполагает совместимость решений, принятых различными лицами. Во-вторых, равновесие должно сохранять смысл, который придают этому понятию при изучении устойчивости динамических систем». Устойчивость же в его понимании – «это характеристика стабильности

финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств» [114].

В работе «Методика финансового анализа» Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. и Негашев Е.В. не приводят общего понятия финансовой устойчивости, тем не менее авторы считают, что «финансовая устойчивость характеризуется степенью достаточности реального собственного капитала и источников формирования запасов, условиями ликвидности активов и способностью организации погашать свои обязательства в срок и в полном объеме» [204, с. 45].

В рамках развития инструментария антикризисного управления в конце XX века многие ученые рассматривали понятие «финансовая устойчивость» с учетом теории финансово-экономического равновесия. Так, по мнению Абрютиной М.С. и Грачева А.В., под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать «платежеспособность предприятия во времени с соблюдением условия финансового равновесия. Финансовое равновесие представляет собой такое соотношение собственных и заемных средств предприятия, при котором за счет собственных средств полностью погашаются как прежние, так и новые долги». Авторы вводят понятие «финансово-экономическое равновесие», которое «состоит, во-первых, в равенстве собственного капитала и нефинансовых активов и, во-вторых, в равенстве заемного капитала и финансовых активов» [31].

Рассматривая устойчивость как одно из понятий экономического равновесия [67], благодаря которому возможно достижение и удержание стационарно-равновесного состояния, можно отметить, что указанные микро- и макроэкономические задачи в экономической теории относятся к числу важнейших.

Наряду с этим существует много определений финансовой устойчивости, поскольку многие авторы акцентируют внимание на

различных аспектах данного термина, хотя в зарубежной экономической литературе нет единого определения [147].

Финансовая устойчивость предприятия может характеризоваться его финансовым положением с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность предприятия, и если устойчивость потеряна, то высока вероятность банкротства предприятия. Беспалов М.В. [53, с. 12], предлагает дополнительно объединить показатели финансовой устойчивости с точки зрения коэффициентного, экспертного, факторного и индикативного анализа, однако с нашей точки зрения, выбор показателей не должен ограничиваться каким-либо перечнем, а формироваться исходя из реальной методики антикризисного управления, принятой в той или иной компании.

С нашей точки зрения, информационная основа, используемая в целях антикризисного управления, должна включать перечень основных финансовых показателей, характеризующих как финансовую устойчивость компании, так и ее несостоятельность, связанную с возможным банкротством или предбанкротным состоянием, в рамках проводимой диагностики.

Информационная основа не является неким абстрактным компонентом в деятельности антикризисного управляющего или команды, она представляет собой систему мероприятий, состоящую из взаимосвязанных компонентов, объединенных общностью теоретических, организационных и тактико-методических целей, основные концептуальные положения которой включают в себя решение следующих задач:

- направления диагностики кризисных явлений не должны ограничиваться финансовой составляющей и должны включать в себя оценку кадрового, производственного потенциала, а также оценку внешней и внутренней среды;

- выявленные негативные тенденции с меньшими затратами и потерями предотвращаются на ранних стадиях их обнаружения;

- от организации системы диагностики зависит своевременность и качество принятия управленческих решений в области управления финансовой деятельностью промышленного предприятия для цели предотвращения кризисной ситуации в компании.

Выбор приоритетов для создания информационной основы антикризисного управления в рамках предварительной диагностики может быть реализован исходя из следующих задач:

- необходимости выявления нежелательных затрат в деятельности компании на ранних стадиях;

- целесообразности оценки степени и глубины кризисных явлений;

- разработки мер по предотвращению дальнейшего развития кризисных явлений и нежелательных затрат.

Как считает Алексеева О.П. [37, с. 24], основными субъектами системы диагностики в рамках реализации антикризисных мероприятий являются три основных взаимосвязанных блока, которые базируются на соответствующей методологии:

- ежемесячный анализ изменений экономической конъюнктуры, позволяющий оценивать динамику спроса на заемные ресурсы во взаимодействии с уровнем спроса и предложения на продукцию и другими факторами;
- ежеквартальный анализ финансового положения подразделений, позволяющий оперативно оценивать результаты хозяйственной деятельности с позиций формирования собственных источников финансирования и потребности в заемных средствах;
- ежеквартальный анализ инвестиционной активности во взаимосвязи с финансовыми результатами хозяйственной деятельности подразделений и динамикой спроса и предложения на рынке капитала.

Таким образом, в рамках создаваемой информационной платформы системы антикризисной диагностики компании можно решать следующие задачи:

- оценивать эффективность проводимой товарной и финансовой политики с учетом реального развития общеэкономических процессов как в стране в целом, так и в рамках самой компании;
- оценивать системные риски в отрасли, возникающие под воздействием структурных сдвигов в реальном секторе экономики;
- решать практические задачи, связанные с основными функциями производства продукции, пополнением оборотных средств, запасов и компенсацией дополнительных затрат на основе авансового финансирования.

С учетом результатов диагностики можно осуществлять дальнейшее планирование деятельности.

Например, принцип планирования финансово-хозяйственной деятельности компании реализуется на практике путем принятия финансовых планов, основанных на финансовой стратегии. Финансовое планирование обеспечивает сбалансированность между объемом финансовых ресурсов и их распределением [158, с. 12-15], потребный размер этих ресурсов и эффективность их использования в текущем периоде и на перспективу.

Финансовое планирование должно основываться на оперативной информации, которую получают кризис-менеджеры по итогам диагностики деятельности компании, с учетом чего должны быть разработаны меры по предотвращению убытков и снижению затрат от основной деятельности.

Как считает Ковалев В.В., финансовое планирование является основой антикризисного управления компаний. Относительная обособленность отдельных звеньев предполагает разработку комплекса финансовых планов для каждого звена, каждого субъекта [103, с. 41].

Однако, в рамках формирования информационной основы антикризисного управления считаем, что как таковое финансовое планирование менее целесообразно, гораздо важнее определить ключевые элементы стратегической деятельности компаний, нуждающиеся в оптимизации.

Если исходить из того, что любой экономический кризис можно представить в виде менеджерского цикла, то начало цикла – постановка целей и задач, а конец цикла – их выполнение. После этого ставится новая цель и начинается новый цикл. Формула антикризисного управленческого цикла выглядит так: «Цель – результат – новая цель».

Однако реализация данного цикла осуществляется не на абстрактной основе, а посредством стратегического планирования, которое находит свое воплощение и в системе бюджетов компании.

В этой связи в рамках развития информационных компонентов антикризисного управления целесообразно привести основные принципы процесса бюджетного планирования, сформулированные Володиным А.А.:

1) финансовое соотношение сроков («золотое правило») – получение и использование средств должно происходить в установленные сроки. Капитальные вложения на длительный срок целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств;

2) обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости – финансовое планирование должно обеспечивать платежеспособность предприятия и его финансовую устойчивость на всех этапах деятельности;

3) оптимальность капитальных вложений – для капитальных вложений необходимо выбирать самые дешевые способы финансирования с целью снижения затрат в будущем (например, финансовый лизинг). Привлекать кредиты банков выгодно лишь в том случае, если обеспечивается действие эффекта финансового рычага;

4) сбалансированность рисков – наиболее рисковые долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных источников;

5) соответствие условий и потребностей рынка – для предприятия необходимо учитывать конъюнктуру рынка, реальный спрос на производимую продукцию и возможную реакцию на изменения на рынке;

6) предельная рентабельность – целесообразно выбирать те объекты и направления инвестирования, которые обеспечивают максимальную

(предельную) рентабельность и не позволят превысить запланированные затраты [185].

Следовательно, в рамках создания адекватной информационной основы более необходимым элементом является планирование с учетом результатов полученной антикризисной диагностики. Аналогичной точки зрения придерживается Белова Е.Н. [48, с. 17–26], которая считает, что планирование включает четыре вида деятельности (функции): распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация и регулирование, организационные изменения. Автор исходит из того, что основная задача данных функций, заключается в приспособлении хозяйственного механизма предприятия к условиям внешней среды, т.е. в использовании преимуществ в конкурентной борьбе, с целью предотвращения кризиса и внешних угроз. Разумеется, эти функции должны выполняться и в текущем управлении компанией, однако эффективность антикризисного управления достигается лишь в том случае, если конкурентные преимущества и барьеры будут предвидены заранее, т.е. спланированы.

Кроме того, в рамках формирования информационной основы антикризисного управления важное значение приобретает анализ организационной структуры компании, ее динамика во времени и с учетом существующих обстоятельств.

Как считает Шайн Е., «в соответствии со стратегической целью руководство компании разрабатывает его организационную структуру, фактически – формулирует гипотезу о том, что именно такая структура позволит решить антикризисные задачи. Существует множество типов организационных структур, и не важно, воспользуется руководитель готовой схемой или придумает собственную. Главное, чтобы выстроенная организационная структура соответствовала экономической модели бизнеса и способствовала успеху предприятия» [324]. Таким образом, выбор организационной структуры предопределяет дальнейшую антикризисную

стратегию предприятия, чем более адаптивна данная структура, тем выше вероятность реализации намеченной стратегии.

В научных источниках не сложилось единой позиции в вопросах выбора наиболее адаптивной организационной структуры в рамках антикризисного управления. Как считает Мищенко О. [133, с. 49], профессиональные кризис-менеджеры имеют сформированную позицию по всем ключевым вопросам. Эта информация помогает в дальнейшем при перепроектировании и оптимизации оргструктуры и выборе наиболее подходящих вариантов с целью реализации антикризисных мер.

Вместе с тем Хант Дж. У. [191] полагает, что оптимальной организационной структурой может являться лишь адаптивная структура, позволяющая гибко реагировать на изменения в окружающей среде и принимающая в расчет все инновационные приемы в организации гибкой управленческой деятельности.

Не менее существенной частью информационной основы нам представляется анализ основных бизнес-процессов компании. Как правило, в каждой компании они индивидуальны и стандартизированы, однако отраслевая специфика все же накладывает дополнительные функции и технологические особенности.

С научной точки зрения процесс оптимизации бизнес-процессов в рамках реализации антикризисных мероприятий может быть реализован на основе различных подходов, наиболее распространенными из которых являются реинжиниринг и инжиниринг: первый фактически проектирует новый бизнес-процесс на месте существующего, а второй – радикально перепроектирует все бизнес-процессы для достижения максимального эффекта. Их основные различия заключаются в существующих затратах от их реализации, поскольку перепроектировать один или несколько бизнес-процессов всегда целесообразнее, чем создавать новую систему. Однако, например создание нового продукта всегда требует перестройки всей системы бизнес-процессов.

Методология реинжиниринга бизнес-процессов BPR (Business Process Reengineering) была разработана летом 1990 г. практически одновременно Майклом Хаммером [264, с. 89], Томасом Девенпортом и Джеймсом Шортом [243, с. 178].

Считается, что широкое распространение BPR в антикризисном управлении в 90-е гг. прошлого столетия связано с тремя причинами:

1) концепция BPR выглядела крайне привлекательной, так как авторы соединили вместе три популярные идеи: идею автоматизации бизнес-процессов, идею совершенствования бизнес-процессов и идею проектирования бизнес-процессов с «чистого листа»;

2) авторы BPR сделали акцент на рассмотрение удачных примеров реорганизации компаний, которые они интерпретировали как примеры успешного применения принципов и методов BPR;

3) в момент появления BPR многие предприятия испытывали финансовые трудности и находились на грани кризиса, их руководители нуждались в идейном обосновании радикальной реорганизации на основе широкомасштабного сокращения штатов.

В дальнейшем наибольшее распространение получила система реинжиниринга, изложенная в книге Майкла Хаммера и Джеймса Чампи [191], которая включает:

- определение BPR как «принципиального переосмысления и радикальной перестройки бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности»;
- характеристики BPR в части свойственных ему изменений в самих бизнес-процессах и в управлении бизнес-процессами, а также в части требований к информационным технологиям и распределению ролей в командах, осуществляющих BPR;

- многочисленные примеры успешной реорганизации деятельности промышленных предприятий и их подразделений, рассмотренные с позиций BPR;
- практические рекомендации, касающиеся выбора бизнес-процессов для BPR и методов их изучения, а также генерации идей и подготовки изменений, вносимых в бизнес-процессы;
- анализ причин неудач, которые часто сопровождали проекты BPR.

В настоящее время BPR рассматривается как одна из ключевых методологий совершенствования бизнес-процессов в рамках антикризисного управления, основанная на эпизодическом и радикальном подходе к совершенствованию, широко использующая автоматизацию бизнес-процессов и обладающая повышенным уровнем риска, выраженного в убытках от неудачного внедрения изменений.

В научной литературе при исследовании бизнес-процессов в антикризисном управлении многие авторы обращают внимание на необходимость снижения производственных издержек, поскольку большинство производств изначально является достаточно материалоемким. В связи с чем в западной практике появились системы совершенствования бизнес-процессов компаний, названия которых начинаются словом «Lean» (Lean Manufacturing, Lean Thinking, Lean Office и др.), основанные на идеологии «бережливого производства». Наиболее известна система «бережливого мышления» (Lean Thinking) Джеймса Вумека и Дэниела Джонса [63], основными принципами которой являются:

- ценностный подход к оценке результатов деятельности;
- понимание деятельности компании как потока создания ценности;
- организация движения потока создания ценности и устранение препятствий для такого движения;
- вытягивание результатов деятельности в обратном к потоку направлении и устранение препятствий для такого вытягивания;

• совершенствование деятельности компании путем постоянного выявления и устранения препятствий для движения и вытягивания потока.

При этом под препятствиями авторами понимаются любые потери времени и материальных ресурсов, характерные для конкретной отраслевой специфики, а также любые несоответствия и нецелесообразности, возникающие в процессе организации бизнес-процессов.

Анализ существующих подходов к изучению информационной основы бизнес-процессов компаний позволил нам сделать вывод, что в основе любой оптимизации как элемента антикризисного управления лежит поиск наиболее эффективных подходов, предусматривающих адаптацию компании к:

• выявлению наиболее нерентабельных бизнес-процессов, которые не приводят к снижению стоимости конечного продукта;

• выделению критичных бизнес-процессов, пониманию их «болевых точек», т.е. тех, которые ведут к усложнению производственного процесса и увеличению использования производственных мощностей;

• определению причин неэффективности бизнес-процессов: почему они не соответствуют, какие характеристики ухудшают качество процессов;

• выделению и выявлению бизнес-процессов, адекватных потребностям рынка;

• определению характеристик, адекватных потребностям рынка (время, стоимость, требования к персоналу, другие необходимые технологические ресурсы);

• определению направлений совершенствования бизнес-процессов, характера их преобразований, а также их целевого состояния;

• формированию плана перехода к целевому состоянию бизнес-процессов в компании.

Как справедливо отмечают некоторые авторы [197], лишь объективная информация при осуществлении мероприятий антикризисного менеджмента, одной из функций которого является внутренний контроль, позволяющий сделать обоснованные выводы, и представляет собой особую важность в

кризисной ситуации, поэтому для нормального функционирования компании необходимо создать эффективную систему передачи информации, обеспечивающую предоставление требуемых сведений оперативно и в надлежащей форме. Такого рода система помогает минимизировать возможность наступления кризисной ситуации, а также заблаговременно сигнализирует о появлении признаков, свидетельствующих о возможности наступления банкротства. В основу создания информационной системы внутри организации может быть положена классификация информации, разработанная с использование опыта европейских компаний [318].

Первая категория информации – это общедоступные данные о компании, сюда может входить и обновленная организационная структура, все изменения, проведенные компанией в организационной структуре за последние годы; данные официальной финансовой отчетности, включая бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчетность по МСФО, управленческая отчетность, которые позволяют сделать вывод о финансовой состоятельности компании. Кроме того, не менее важной является информация о кредиторской и дебиторской задолженности компании, особенно если кредитная нагрузка достаточно велика, именно эти показатели позволяют сделать вывод о возможности компании справиться с наступающим кризисом. Например, на основе анализа отчетности можно сформулировать следующие выводы. Достаточно очевидным признаком современных компаний в России является факт наличия низкой рентабельности от основной деятельности, в связи с чем наиболее оптимальный коэффициент рентабельности должен всегда стремиться к показателю от 1 и выше. С учетом чего кризис-менеджменту необходимо обеспечить повышение эффективности текущей деятельности компании хотя бы до уровня единицы за счет снижения, в первую очередь, себестоимости продаж, а также управленческих расходов и коммерческих расходов. Снижение указанных расходов будет возможно за счет оптимизации организационной структуры компании и децентрализации части

управленческих функций (передача их смежным подразделениям). Кроме того, дополнительным фактором снижения расходов может стать оптимизация бизнес-процессов.

Анализ показателей ликвидности позволяет сделать вывод об импортозависимости отрасли или высокой долговой нагрузке на бизнес. Отличительной чертой надежной и устойчивой компании является способность отвечать по своим обязательствам вовремя и в полном объеме. При этом независимо от финансового положения, в котором находится компания, кризис-менеджмент вынужден решать задачу определения оптимального уровня ликвидности, поскольку недостаточная ликвидность активов может привести как к неплатежеспособности, так и к возможному банкротству, а избыток ликвидности может привести к снижению рентабельности.

Вторая категория информации в рамках проведения антикризисных процедур может касаться не только деятельности самой компании, но и ее контрагентов, с которыми она осуществляет инвестиционные и торговые операции. Именно информация о контрагентах, состоянии взаиморасчетов между ними может являться решающей при определении признаков грядущего банкротства. Как справедливо отмечает Саблин М.Т., анкетирование компании является наиболее простым на практике способом оценки контрагента, как для выявления проблемных участков, так и в целях улучшения работы с контрагентом как с клиентом. Для этого в анкету антикризисного управляющего целесообразно включать и графы, интересующие кризис-менеджеров, агрегирующих информацию о контрагентах, поскольку большинство систем достижения лояльности клиентов, ориентировано на получение знаний о клиенте (опросы, дисконтные карточки, карточки клиента и пр.) [165].

Третья категория информации может касаться анализа кризисной ситуации на рынке в целом или в смежных с компанией отраслях, поскольку при цикличности кризисных явлений, особенно в компаниях,

представляющих системообразующие отрасли, «разрастание» кризиса может усугубить ситуацию с восстановлением деятельности компании на рынке. Как отмечает Малютин Н., анализ кризисной ситуации на рынке – это одновременно и возможность слияния и поглощения компании-конкурента. Автор справедливо полагает, что в кризис компания получает идеальные возможности для проведения отраслевой консолидации, когда появляется возможность выгодно приобрести компанию конкурента, чьи бизнес-процессы в кризисное время оказались неэффективными? В результате последний вынужден искать стратегических партнеров, чтобы хоть как-то удержаться «на плаву» [123]. Кроме того, при анализе финансового состояния компаний-конкурентов на рынке в период кризиса у компании появится мотивация к изменению собственной организационной структуры, например, для централизации управления и повышения эффективности контроля над денежными потоками; к проведению публичного заимствования либо к привлечению прямого инвестора к моменту оздоровления рынка. Для этого схема владения активами не должна быть запутанной и непрозрачной, так как потенциальные партнеры (новые акционеры) должны четко понимать, во что они вкладывают деньги. На практике для выстраивания такой прозрачной структуры компании группы нередко объединяются по дивизиональному признаку, в том числе путем присоединения.

Не менее важным моментом в рамках формирования информационной основы антикризисного управления является тот факт, что в основе любого анализа в первую очередь должны лежать статистическое единство и однородность показателей, чтобы избежать искажения оценки и прогнозирования данных показателей. Только после того, как вся вышеуказанная информация изучена антикризисными управляющими, компанией может быть выработано эффективное и экономически обоснованное решение.

Так, к примеру, если компания не может обеспечить свои краткосрочные обязательства собственными оборотными активами, принимается решение об уменьшении краткосрочной кредиторской задолженности в рамках выполнения плана финансового оздоровления, под которым понимается инструмент планирования финансово-экономических, технических и управленческих мероприятий по реформированию несостоятельного предприятия в соответствии с потребностями рынка. Основной целью реализации плана финансового оздоровления является восстановление платежеспособности и повышение конкурентных преимуществ организации-должника. Выполнение плана финансового оздоровления позволяет восстановить платежеспособность должника и предотвратить его ликвидацию в связи с несостоятельностью (банкротством) [195].

Как справедливо отмечают некоторые авторы [163, с. 35–38], даже проведение процедур банкротств – это состязательный процесс, в котором сталкиваются интересы и позиции конкурирующих сторон – должника и кредиторов. Поэтому позиция лиц, участвующих в деле о банкротстве, включая также арбитражных управляющих, назначенных арбитражными судами для проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, должна быть не только активной, но также гибкой и учитывать результаты финансово-экономического анализа ситуации, реальный потенциал компании-должника, ее собственников и возможность привлечения инвесторов.

Основой, для того, какую позицию выработать, является решение о возможности и целесообразности применения мер по восстановлению платежеспособности компании. Может быть принято принципиальное решение о восстановлении платежеспособности всеми доступными средствами в реабилитационных процедурах или решение незаинтересованных участвующих лиц в сохранении организации, что может впоследствии привести к ее ликвидации в конкурсном производстве. Более

подробно данные вопросы рассмотрим в следующих главах работы.

Решение о том, что восстанавливать платежеспособность компании-должника нецелесообразно, является наиболее частым. Проведение в отношении организации процедуры конкурсного производства может быть признано целесообразным в случаях значительного превышения суммы кредиторской задолженности над стоимостью имущества, нецелесообразности вложения дополнительных ресурсов для восстановления платежеспособности, бесперспективности бизнеса организации и др.

После определения в качестве основной стратегической линии курса на сохранение платежеспособности необходимо сформировать позицию о наиболее целесообразной процедуре банкротства, которая может привести к восстановлению платежеспособности компании.

На основе собранной, проанализированной и согласованной с руководством компании информации утверждается план финансового оздоровления, который формально предусматривает способы получения должником средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов, в соответствии с графиком погашения задолженности в ходе финансового оздоровления. При данной процедуре восстановления платежеспособности должника возникает ограничение полномочий органов управления. Так, например, заключение отдельных или нескольких взаимосвязанных сделок возможно только с согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) и лица (лиц), предоставившего обеспечение, или с согласия административного управляющего.

Итак, информация играет ключевую роль в антикризисных процедурах. При этом дифференцирование источников информации внешней и внутренней среды налагает дополнительную ответственность на команду и, следовательно, на мероприятия, реализуемые при проведении антикризисных процедур.

С учетом проведенного анализа данных, потенциально формирующих информационную основу для реализации антикризисных процедур,

структурируем их с точки зрения анализа источников внутренней и внешней среды:

- рост количества внутренних и внешних факторов при выявлении факторов неплатежеспособности или признаков банкротства компании приводит к возникновению разнообразных рисков как неизбежных элементов деятельности в условиях неполноты информации о среде;
- факторы внутренней среды отражают связи и бизнес-процессы между подразделениями предприятия, иными словами, определяют состав компонентов, оказывающих влияние непосредственно на процесс преобразования потоков ресурсов в потоки продукции; факторы внешней среды формируют комплексное понимание антикризисной стратегии и окружения компании;
- комплексное понимание наиболее существенных факторов в деятельности компании, влияющих на изменение ее финансовых показателей, формируется в процессе ее основной деятельности. В связи с чем мы не акцентируем внимание только на бизнес-процессах или только на финансовых показателях. С нашей точки зрения, такое структурно-логическое понимание антикризисного управления позволяет комплексно оценить факторы, необходимые для оптимизации. Неверно выбранный тип организационной структуры может впоследствии стать причиной организационного кризиса в компании, что может создать неопределенность в будущем для всех ее функциональных направлений;
- процесс сбора информации о компании при реализации антикризисных процедур должен происходить не только при выявлении внешних угроз и неопределенности, поэтому должен включать в себя: постоянный анализ внешней и внутренней среды и выделение областей, содержащих факторы угрозы; конкретизацию факторов угрозы и последствий их потенциального действия; определение факторов угроз и анализа возможностей для их устранения;

- адаптация системы антикризисного управления должна обеспечиваться за счет способности к обновлению технологий, организационной структуры, бизнес-процессов с учетом их возможной корректировки, а также за счет постоянного анализа (информированности) о состоянии внешней и внутренней среды.

По результатам данной главы исследования считаем необходимым сделать следующие основные выводы.

1. Несмотря на последствия любого негативного явления во внешней и внутренней среде, кризис в первую очередь является возможностью провести организационные изменения в обществе или в конкретной компании, поскольку меняет мышление, информационные и структурные связи, заставляя адаптироваться к новым экономическим условиям, гарантирующим дальнейшее существование. Под влиянием кризиса меняется не только сама организационная структура, но качество менеджмента. При прохождении через кризис выявляются лидеры команды, способные брать на себя ответственность за принятие ключевых решений в сложных ситуациях, формируется качественно иная рабочая атмосфера, появляются новые знания и опыт. Таким образом, кризис вместе с убытками несет возможности для оптимизации дальнейшей работы, в связи с чем роль антикризисного управления проявляется в возможности своевременного реагирования в нестандартных условиях; прогнозирования и адаптации стратегии дальнейшего развития; создания плана предотвращения кризиса и ролевых условий для его выполнения; применения быстрых и точных решений ликвидации последствий кризиса; создания информационной платформы для минимизации правовых и репутационных рисков от кризиса и пр. При этом результативность антикризисного управления зависит от конкретного состава правления и антикризисной команды, которые должны уметь принимать эффективные меры.

2. Причины повышенного интереса к исследованию командообразования в антикризисном управлении следующие: рост

конкуренции, технологические достижения, необходимость решения сложных проблем и соответствия быстрым темпам перемен, текучесть кадров, высокая вероятность организационных кризисов. Совокупность указанных факторов определяет высокую степень активности компании в использовании такой структуры, как антикризисная команда. Действительно антикризисная команда имеет ряд положительных сторон, которые могут быть выделены на основе позиций исследователей и нашего опыта: синергизм, высокая эффективность в достижении общей цели, снижение издержек компании, ряд других.

3. Процесс антикризисного командообразования можно рассматривать с двух сторон: реорганизация существующей деятельности компании в целях предупреждения кризиса и форс-мажорные обстоятельства, обуславливающие принятие антикризисных мер в сжатые сроки, именно в этом случае антикризисные команды формируются «с нуля». При анализе научной литературы выявилась следующая тенденция: процесс формирования антикризисной команды управления «с нуля» также начинается с формирования рабочей группы, которая уже затем реорганизуется в полноценную команду управления. Однако процесс реорганизации является сложным и трудоёмким. Одним из главных условий успешного функционирования антикризисной команды управления является необходимость подбора оптимального количества ее членов.

4. В инновационной организационной среде, которая и должна служить базисом формирования для антикризисных команд, актуализируется особый тип управления и командообразования, обозначаемый нами как командообразование на основе управленческих инноваций. Процесс командообразования на основе управленческих инноваций подчинён общесистемным правилам антикризисного управления с учетом развития возможностей для выявления и решения любых проблем, связанных с кризисным состоянием в конкретной компании или мерами для его своевременного предотвращения. Однако важно учитывать, что принятие

любого управленческого решения при антикризисных мероприятиях возможно только в условиях наличия объективной информационной основы, выступающей в качестве поля, локализующего реальное положение дел хозяйствующего субъекта.

5. Информационная основа антикризисного управления должна включать в себя перечень основных финансовых показателей, характеризующих как финансовую устойчивость компании, так ее несостоятельность, связанную с возможным банкротством или предбанкротным состояния. Кроме того, в основу создания информационной системы внутри организации может быть положена классификация информации, разработанная с использованием опыта европейских компаний. Первая категория информации – это общедоступные данные о компании, куда может входить и обновленная организационная структура, все изменения, проведенные компанией в организационной структуре, за последние годы; данные официальной финансовой отчетности. Вторая категория информации в рамках проведения антикризисных процедур может касаться не только деятельности самой компании, но и ее контрагентов, с которыми она осуществляет инвестиционные и торговые операции. Третья категория информации может касаться анализа кризисной ситуации на рынке в целом или в смежных с компанией отраслях.

Глава 2. Механизм функционирования института банкротства и применение мер финансового оздоровления

2.1. Зарубежный опыт функционирования института банкротства

Институт банкротства является важным элементом в функционировании современной рыночной экономики. Законодательство о банкротстве закрепляет права кредиторов и должников и, таким образом, обеспечивает стимулы для дальнейшего развития экономической деятельности. Банкротство усиливает конкуренцию на рынках путем исключения неэффективных структур, в свою очередь, высокий уровень конкуренции является своего рода превентивной мерой, способствующей снижению рисков банкротства, а также применению практики более добросовестного управления собственными компаниями, что служит надежной защитой прав кредиторов и в конечном итоге, снижает стоимость кредита. Во всем мире институт банкротства способствует также снижению рисков для кредиторов, повышению уровня инвестиционной активности, что обеспечивает соблюдение прав на частную собственность и увеличение торгового оборота. В конечном счете развитие института банкротства способствует оптимизации бизнес-климата в стране.

В качестве небольшого отступления отметим, что главная современная тенденция, заложенная в модели института банкротства развитых стран мира, проявляется, прежде всего, в формировании постиндустриального типа экономики, возникшего по причине ограниченности запасов природных ресурсов. Характерными чертами этого уклада и, как следствие, тенденциями развития института банкротства в позитивной западной практике последних двух десятилетий стали: повышение роли человеческого капитала; формирование типа так называемой «зеленой экономики» и переход к устойчивому развитию, основанный на реализации инновационных стратегий в банкротстве [154].

В этом контексте повышение роли человеческого капитала признается основной тенденцией развития современного института банкротства. Так,

страны-участницы ООН приняли документ «Цели развития тысячелетия» на основе концепции развития человеческого потенциала. Приоритетным среди этих целей является: сокращение уровня межклассового расслоения, создание прозрачной конкурентной среды, государственная финансовая поддержка промышленных отраслей для обеспечения устойчивого экологического развития, формирование глобального партнерства между странами мира в целях обмена человеческого капитала.

Тенденции, существующие в развитии института банкротства, в разной степени, но неизбежно оказывают влияние на развитие отдельных социально-экономических систем в зависимости от степени их открытости. Главной тенденций здесь является глобализация, которая охватывает все уровни общественной жизни. Растущая интернационализация, транснационализация, усиление целостности социального, экономического и информационного пространства, формирование мировых производительных сил, совокупного человеческого капитала, совокупного потребителя, международная унификация и стандартизация производства, расширение сферы институционализации во многом определяют уровень развития отдельной страны, ее места и роли в национальной и мировой социально-экономической системе.

Смирнов В.В. отмечает, что влияние глобализации проявляется в ее стимулирующем воздействии на развитие института банкротства в стране, что, в свою очередь, влияет на процессы притока и оттока прямых и непрямых инвестиций, а также приводит к нарушению экономического равновесия. В таких условиях преимущества отдельных стран и регионов могут быть связаны только со стратегией развития новых технологий и инноваций как приоритетов экономической политики государственной власти с учетом существующей конструкции и механизма реализации института банкротства [170].

Отмечая, что эти тенденции проникают во все социально-экономические структуры отдельного государства (в рамках опыта ведущих

стран мира), Максаковский В.П. называет их «сквозными тенденциями» развития института банкротства на всех уровнях и выделяет в качестве важнейших из них такие, как гуманизация и социализация банкротства [121]. В чем же проявляются данные тенденции?

Тенденция гуманизации связана с повышением роли человека в процессе банкротства, усилением внимания к сферам его жизни и деятельности, условиям существования. Гуманизация является, по сути, целым новым вектором в развитии института банкротства и важнейшей превентивной мерой для его предупреждения. Важно понимать не только факты, свидетельствующие о признаках ухудшения финансового положения, но и причину его возникновения. В связи с этим в западных социально-экономических системах такое пристальное внимание уделяется развитию социальных программ поддержки наиболее незащищенных слоев населения, формированию материальной базы для создания малых предприятий и семейного бизнеса.

Тенденция социализации тесно связана с тенденцией гуманизации и проявляется в усилении роли социальных институтов в процедурах банкротства. Эта тенденция проявляется в повышении внимания к вопросам, связанным с уровнем и качеством жизни человека, социальным неравенством, социальной напряженностью, распространением преступности, ростом безработицы, этническими и религиозными конфликтами, состоянием здоровья людей, уровнем бытового обслуживания населения, развитием медицины, образования и культуры.

В XXI веке особенно очевидной стала тенденция зависимости развития института банкротства от информационных ресурсов. В век высоких технологий процессы массовой компьютеризации, внедрения информационных систем продемонстрировали резкое повышение эффективности бизнеса, что, как следствие, отразилось и на качестве его ведения. Транснациональные компании, бизнес которых находится на нескольких мировых континентах, уже не является исключением, скорее,

правилом для крупнейших мировых держав. В свою очередь, финансовая глобализация, способствующая интеграции не только человеческого, но и денежного капитала, предопределила возникновение совершенно иных процедур банкротства, например, такие как медиация.

Как отмечают некоторые авторы [62], применение медиации в ходе процедур, осуществляемых в деле о банкротстве и связанных с вопросами трансграничной несостоятельности (несостоятельности, осложненной иностранным элементом). Например, практика участия в ВТО бывших республик СССР показывает, что проблема трансграничного банкротства в настоящее время особенно актуальна. Видимо, справедливым является утверждение, что страны, не участвующие в конвенциях о трансграничном банкротстве, находятся в состоянии войны. Это утверждение можно рассматривать как интерпретацию Канта И. о том, что страны, не объединенные федерацией, находятся в состоянии войны.

Медиация как альтернативная форма разрешения споров с участием третьей, нейтральной, беспристрастной, не заинтересованной в данном конфликте стороны, строится на добровольном участии в ее процедурах, беспристрастности, независимости медиатора, конфиденциальности, транспарентности принятия решений в ходе ее процедур.

В мировой практике разрешения споров и урегулирования конфликтов медиация стала активно применяться с 50-х гг. прошлого века. Это произошло сначала в странах англо-саксонского права – США, Австралии, Великобритании, а затем уже и в континентальной Европе. Считается, что медиация возникла в сфере разрешения конфликтов в семейных отношениях, быстро распространилась на коммерческую и публичную сферы. Этому способствовала разработка Типового закона о медиации, который был подготовлен Комиссией ООН по международному торговому праву (UNCITRAL). Сейчас открылись широкие перспективы применения медиации в самых разнообразных процедурах банкротства.

Таким образом, характерной особенностью зарубежного опыта института банкротства является принцип универсализации, заложенный в основу трансграничного банкротства. Как справедливо отмечает Кулешов В. [112], принцип универсальности производства по делу о трансграничной несостоятельности реализуется в ведущих европейских странах в достаточно усеченной форме в виде модели основного/вторичного производств. Основное производство в силу его трансграничной юрисдикции имеет универсальный характер и должно быть признано в любом из договаривающихся государств. Вторичное производство может быть открыто после открытия основного производства, носит подчиненный, вспомогательный характер и ограничивается ликвидацией активов должника, расположенных на территории данного государства. Территориальная процедура банкротства может иметь место до открытия основного производства только в двух случаях, когда имеет место быть:

1) невозможность открытия основного производства в отношении должника в соответствии с национальным законодательством;

2) заявление кредитора, юридический адрес, обычное местонахождение или зарегистрированный офис которого находятся на территории государства, где расположено предприятие должника, или кредитора, чье требование вытекает из деятельности этого предприятия должника. С момента открытия основного производства порядок проведения вторичного производства применяется к территориальному производству, если это возможно, с учетом стадии, в которой оно находится.

Эти процедуры регламентированы различными документами, например регламентом ЕС «О процедурах несостоятельности» № 1346/2000 [239]; унифицированным актом ОХАДА «Об организации коллективных процедур ликвидации» 1998 года [339]; скандинавской конвенцией по вопросам банкротства 1933 года [307]; конкордатом о трансграничной несостоятельности [276] и пр.

Кроме того, важно отметить, что в экономически развитых странах существуют две системы банкротства:

1) «прокредиторская» система банкротства.

2) «продолжниковская» система банкротства.

Несмотря на одинаковые цели, обе системы исходят из разного рода презумпций.

При этом выделяют некоторые так называемые промежуточные системы банкротства:

1) радикально «прокредиторская» система банкротства;

2) «нейтральная» система банкротства;

3) радикально «продолжниковская» система банкротства.

Критерием для такой классификации систем банкротства служит преобладающая защита интересов, соответственно, кредиторов или должника.

Например, «продолжниковская» система банкротства действует в США и во Франции. Данная система позволяет должнику, попавшему в тяжелое финансовое положение волею обстоятельств, освободиться от долгов и получить возможность так называемого «нового старта». При этом субъектами банкротства в США могут быть только физические лица, корпорации и товарищества. Муниципальные и железнодорожные корпорации вообще не могут быть признаны банкротами, но к ним могут быть применены реорганизационные процедуры. Не могут быть признаны банкротами также и некоммерческие организации. К биржевым маклерам и брокерам товарных бирж реорганизационные процедуры не применимы, в том числе банкротство.

В США рассмотрением дел, связанных с несостоятельностью, занимаются специальные суды. Вся территория США разделена на 89 округов, в каждом из которых имеется суд по несостоятельности. При этом инициаторами возбуждения процедур о банкротстве могут быть как кредиторы, так и сами должники.

Важно обратить внимание и на то, что в США существуют некоторые ограничения для кредиторов. Во-первых, в суд могут обращаться только те кредиторы, чьи требования не обеспечены залогом. Во-вторых, у должника должно быть не менее трёх кредиторов (критерий стечения кредиторов), чтобы они могли обратиться в суд для начала процедуры банкротства. В-третьих, минимальная сумма долга для начала банкротства составляет 5000 долларов США. В-четвёртых, при обращении в суд кредиторы должны доказать факт существования требования к должнику и факт невыполнения им своих обязательств. Должник в случае осознания неспособности в полном объёме погасить свои обязательства может по собственной инициативе обратиться в суд с заявлением о возбуждении дела о несостоятельности.

Последствия процедур банкротства будут различными для частного лица-должника и для корпорации. Ликвидационные процедуры несостоятельности применяются в США, как правило, к частным лицам-должникам и к предприятиям малого бизнеса в организационно-правовой форме партнёрств. К корпорациям в основном применяются реорганизационные процедуры банкротства, направленные на оздоровление бизнеса, несмотря на то, что законодательством о банкротстве предусмотрена возможность ликвидации корпораций.

В силу особенностей «продолжниковской» системы банкротства в США 99% дел о банкротстве возбуждается по инициативе должника. Основными факторами, которые препятствуют искам о банкротстве со стороны кредиторов, являются:

1) Высокий уровень прямых и косвенных издержек процедуры банкротства. Процедура банкротства поглощает примерно 17% активов должника, что уменьшает шансы кредиторов получить свой долг. Более того, процедура банкротства подразумевает высокие судебные издержки, которые исчисляются суммой от нескольких тысяч до нескольких десятков миллионов долларов США.

2) Неуверенность в результативности банкротства должника.

3) Риск огласки факта банкротства должника-партнёра. Если акции кредитора обращаются на фондовом рынке, то информация о банкротстве одного из его партнёров может привести к снижению стоимости акций, так как в условиях устоявшихся хозяйственных связей банкротство партнёра в первую очередь отразится на состоянии дел кредитора.

4) Сложившаяся практика неформального урегулирования споров.

Одним из основных достоинств «продолжниковой» системы банкротства, действующей в США, является то, что она, в отличие от российской системы, не допускает разрушения корпорации, которая представляет собой единый производственно-технический комплекс, в том числе, не допускает реализацию её имущества по частям.

Более того, по законодательству США, смена собственника корпорации не является основанием для прекращения трудовых отношений работников с корпорацией. Единственно пострадавшей стороной при банкротстве являются акционеры корпорации, которые лишаются своей собственности. Переход корпорации в собственность кредиторам в счёт погашения задолженности означает отмену их требований как к должнику-корпорации, так и к акционерам.

Таким образом, «продолжниковая» система банкротства, действующая в США, позволяет должнику сохранять контроль над неплатежеспособным юридическим лицом и обеспечивает должника исключительным правом предоставить свой план реорганизации компании в течение определенного периода времени. Распределение прав в пользу должника является во многом политическим выбором, поскольку приоритетным признается сохранение компаний, против которых возбуждено дело о банкротстве в качестве функционирующих предприятий, а не прекращение их деятельности путем ликвидации. Существенным недостатком этой модели является возможность злоупотребления должником своими правами.

Основной целью «прокредиторской» системы банкротства является возврат долгов кредиторам. Данная система в основном распространена в

Европе (за исключением Франции). Применение «прокредиторской» системы банкротства подразумевает жёсткий контроль за сохранностью активов должника и оперативную его ликвидацию. При этом интересы должника зачастую не принимаются во внимание.

Прокредиторская направленность законодательства о банкротстве состоит в том, что должник объявляется недобросовестным, а его руководство – ответственным за возникшие финансовые трудности. Основной целью данной системы является не спасение должника, а как можно более полное и быстрое удовлетворение требований кредиторов. Поэтому прокредиторское законодательство допускают сравнительно легкую процедуру продажи бизнеса должника (даже если это неминуемо приведет к его ликвидации).

Поскольку должник объявляется неспособным вести дела, то сразу же после возбуждения конкурсного процесса вводятся жесткие ограничения для его руководства, устанавливается строгий контроль за имуществом. Реабилитационные процедуры могут вводиться не по желанию должника, а только по инициативе кредиторов. При отсутствии такой инициативы проводится оперативная ликвидация. Таким образом, «прокредиторская» система банкротства направлена на то, чтобы защитить интересы кредиторов, что можно сделать, как правило, только путем быстрой ликвидации либо продажи бизнеса – пока стоимость имущества (в том числе бизнеса) должника не уменьшилась.

Важно отметить, что наиболее сильная прокредиторская система существует в Великобритании. Система, характерная для Великобритании, направлена на защиту кредитного обращения, на создание эффективных и оперативных механизмов распределения активов должника среди кредиторов. В течение процедуры банкротства контроль над предприятием получает третья сторона, действующая от имени кредиторов.

Наряду с тенденциями, обуславливающими особенности современного развития института банкротства в зарубежных странах, определенный

научный интерес представляют также и научные подходы, используемые для его изучения.

В зарубежной практике существует несколько подходов к изучению института банкротства. Традиционно законодательство о банкротстве, а также теоретические изыскания, касающиеся его роли и сущности, сфокусированы на анализе аспектов справедливости возникновения банкротства как социального элемента. За последние два десятилетия появилось большое количество научных работ по данной проблематике [311, 330]. Примечательно, что в поле зрения ведущих европейских экономистов постоянно попадает действующее в разных странах мира законодательство о банкротстве, поскольку оно представляет собой правовой инструмент для минимизации социальных потерь. Общеизвестным фактом с точки зрения права и экономики является то, что эффективность процедур банкротства лежит в основе их полноценного анализа. Поэтому мы в полной мере разделяем точку зрения некоторых зарубежных специалистов [292, 272], полагая, что, поскольку институт банкротства является одним из важнейших институтов в экономике, то порядок его функционирования не должен сводиться исключительно к законодательным нормам, которые не могут в полной мере регламентировать все нюансы и тенденции современной экономики.

Принимая во внимание позицию зарубежных исследователей, считаем, что с точки зрения позитивной зарубежной практики институт банкротства представляет собой не что иное, как набор возможных экономических правил, которые используются в повседневной жизни при решении проблем неплатежеспособности и несостоятельности отдельных лиц. Правила, безусловно, существуют в рамках законодательного поля, однако не являются его прямым толкованием с точки зрения правоприменительной практики. Вместе с тем именно эти правила и образуют институт банкротства, некоторые тезисные элементы которого мы рассмотрим в рамках данного параграфа исследования.

Существенным элементом в развитии института банкротства в западной практике развитых стран является большое количество превентивных процедур, именно они составляют базовый контур данного многоступенчатого механизма.

Например, все процедуры несостоятельности любых юридических и физических лиц в Германии регулируются Законом о несостоятельности от 5 октября 1994 г. [252], который, однако, вступил в силу лишь в 1999 г. Столь долгий срок между принятием Закона и моментом введения его в действие объясняется стремлением законодателя дать время всем участникам процедур несостоятельности и заинтересованным лицам заранее приспособиться к положениям действующего в стране законодательства.

Несколько по-другому процедура банкротства выглядит в США, где правовое регулирование вопросов несостоятельности отнесено к компетенции Конгресса. В Конституции США нет специальных норм о банкротстве, но существует длительная законодательная история данного института, в основе которого находится закон 1898 г. с существенными поправками 1938 г. С начала 60-х годов прошлого столетия началась реформа законодательства о несостоятельности. В настоящее время основным источником законодательства о несостоятельности является Bankruptcy Code (1978), в 1994 г. в него были внесены изменения, улучшающие положение кредиторов. Кодекс о банкротстве содержит процедурные нормы, усиливает полномочия судов о банкротстве [222]. Например, глава 7 данного Кодекса регулирует процедурные вопросы ликвидации; глава 11 регулирует процессы реорганизации корпораций; глава 12 направлена на разрешение требований кредиторов, регулирует конкретные имущественные аспекты; глава 13 направлена на установление конкретных размеров требований различных категорий кредиторов [298]. Кроме того, в указанном Кодексе нашли свое отражение некоторые тенденции, направленные на отход от традиционно сложившихся в англосаксонском праве категорий и сближение по некоторым вопросам с

законодательством континентальной Европы. Так же в результате реформы был расширен круг субъектов, теперь банкротами могли стать и физические лица [42].

Следует отметить, что для большинства европейских стран характерно использование в отношении юридических лиц главным образом первых двух критериев: неплатежеспособности и/или неоплатности. Законодательство Германии предусматривает равнозначное применение всех трех критериев в отношении компаний. Так, при возникновении непогашенной задолженности перед кредиторами в сумме, составляющей всего 10% от общей величины обязательств компании, она признается неплатежеспособной и, следовательно, подвергаемой процедуре принудительной ликвидации.

В дополнение к первым двум признакам немецкое законодательство также декларирует принцип «надвигающейся нехватки ликвидности», наличие которой позволяет должнику инициировать процедуру ликвидации или реорганизации еще до наступления реальной неплатежеспособности. Таким образом, обеспечивается некий баланс прав кредиторов и должника, который позволяет при своевременном обнаружении финансовых проблем осуществить попытку реорганизации с участием квалифицированных специалистов.

Достаточно похожая процедура существует и в американской практике института банкротства. Американское право предлагает попавшему в затруднительное финансовое положение частному лицу альтернативные возможности избавиться от своих долгов. Должник может либо путем выбора конкурсного процесса пожертвовать кредиторам свое имущество, за некоторым исключением, и сохранить таким образом свои будущие доходы либо, выбрав план регулирования долгов, сохранить свое имущество, пожертвовав частью своего будущего дохода. Первая из названных процедур обычно называют ликвидационным банкротством. Она используется теми гражданами, которые хотят выйти из банкротства путем простого

распределения имущества среди кредиторов (его аналогом в Российской Федерации является конкурсное производство) [42].

Такое большое количество превентивных процедур, описанных нами выше, неслучайно и имеет определенные причины, в первую очередь связанные с необходимостью минимизацией убытков. Именно для этих целей на Западе широко стал использоваться институт финансового омбудсмена, призванный предотвращать потенциальные угрозы банкротств.

Примечательно, что понятие финансовый омбудсмен, также пришло из западной практики. В задачи данного специалиста, как правило, входит осуществление консультационных услуг для предотвращения кризисных явлений или несостоятельности бизнеса или отдельного физического лица, а также участие в судебных процедурах в качестве независимого финансового эксперта. Основы института омбудсмена были заложены в Швеции в 1809 г., когда шведским парламентом была создана организация Justitle Ombudsman, то есть представитель прав граждан в судебных процессах против правительства [87]. На сегодняшний день институт омбудсмена действует более чем в 100 странах мира, что позволяет нарабатывать международный опыт и обмениваться им на трансграничной основе.

С момента введения института финансового омбудсмена в Германии с июля 1992 г. по сентябрь 2010 г. поступило около 45 тыс. жалоб. Около 6300 жалоб было отозвано или не было рассмотрено, порядка 8500 жалоб не было допущено к рассмотрению. Таким образом, рассмотрено было около 30 тыс. жалоб. Решения в пользу банков и в пользу клиентов банков распределились практически одинаково (по 15 тыс.). То есть по 1/3 из всех заявленных требований решения были приняты в пользу клиента, а из всех принятых к рассмотрению – по половине. Эта статистика сохраняется: за 2008 г. поступило 4837 жалоб, из них 602-е были признаны не подлежащими рассмотрению, по 1661-ой жалобе решения были приняты в пользу клиента, по 1286-и – в пользу банка, а по 70-и – было найдено компромиссное решение [80, с. 46]. Это очень высокая доля принятия решений в пользу

клиентов. Немецкая сторона отмечает разгрузку государственных судов как один из положительных эффектов введения института омбудсмена.

С научной точки зрения интерес вызывают и требования, предъявляемые к данным специалистам в разных странах. Например, Законы некоторых государств Латинской Америки прямо закрепляют положение о том, что омбудсмен не должен быть юристом, при этом указывая, что кандидат на должность Уполномоченного должен иметь опыт в сфере защиты прав человека. Колумбия, Эквадор, Гватемала и Перу закрепляют в законодательстве положение, согласно которому омбудсмен должен быть юристом, в Панаме устанавливается приоритет омбудсмена с высшим юридическим образованием. В Аргентине, Боливии, Сальвадоре, Гондурасе, Никарагуа, Коста-Рике, Мексике, Венесуэле омбудсмену не обязательно быть юристом. В большинстве стран кандидат на должность не должен иметь судимости, а также быть привлечен к уголовной ответственности за преступления, за которые установлено наказание в виде лишения свободы, а также преступления, связанные с мошенничеством. И только одна страна, Боливия, устанавливает в качестве обязательного условия прохождение военной службы. Важной характеристикой института омбудсмена в странах Латинской Америки является его независимость. Большинство латиноамериканских государств закрепляет независимость омбудсмена и на уровне конституции, и в законах. Некоторые законы прямо устанавливают, что омбудсмен должен действовать в рамках закона, устанавливающего его компетенцию, либо в соответствии с конституцией. Однако есть исключения, например, в Колумбии омбудсмен находится под контролем Генерального прокурора [171, с. 77].

Итак, использование в западной практике банкротства различных превентивных механизмов является обычным явлением, которое позволяет объяснить взаимосвязь между поведенческой стратегией должника и набором правил, которые заложены в основе института банкротства. При этом с точки зрения нашего исследования научный интерес также

представляют и используемые в западной практике механизмы, которые могут быть применены до реализации процедуры формального разбирательства. Именно такие превентивные механизмы и служат важной опорой для развития института банкротства в развитых странах мира.

Как правило, отправной точкой предварительного разбирательства является анализ сути проблемы несостоятельности, иными словами, исследуются возможные причины неплатежеспособности, а также проблемы, связанные с их преодолением. Кроме того, в задачи конкурсного управляющего входит не только соблюдение самой процедуры банкротства, но и обеспечение возможности возмещения всех убытков, понесенных другой стороной в результате неплатежеспособности. В связи с чем, например, в американской практике существует такое понятие, как материальная консолидация в банкротстве.

Отдельная ликвидационная процедура может привести к большему дисконтированию стоимости имущества должника и как результат – к уменьшению средств, получаемых от его продажи, в силу существующей тенденции уменьшения стоимости имущества в случае продажи его по частям, по сравнению с продажей всего бизнеса как предприятия «на ходу» [294].

В американской практике банкротства материальная консолидация является одним из инструментов, позволяющих объединить имущество и обязанности двух и более лиц и рассматривать их в качестве принадлежащих одному лицу для целей банкротства [261]. Консолидация прекращает дублирующие друг друга требования к разным лицам, основанные на одном обязательстве, обязательства консолидируемых компаний друг перед другом и гарантии консолидируемых компаний по обязательствам друг друга [236].

Так как соотношение имущества и обязательств компаний почти всегда будет неодинаковым, при использовании материальной консолидации, использование этой процедуры напрямую влияет и на те суммы, которые будут возмещены кредиторам, приводя к перераспределению

консолидированных активов должников от кредиторов наиболее состоятельных должников к кредиторам наименее состоятельных. В этом смысле материальная консолидация в научном плане представляет собой доктрину гуманизации, рассмотренную нами ранее. Более того, на практике материальная консолидация может привести к результату, идущему вразрез с добанкротными ожиданиями кредиторов, основывавшимися на обособленной кредитоспособности одной компании. Кроме того, эта процедура позволяет внести изменения в обеспечение обязательств, поскольку одним из последствий консолидации является прекращение поручительств, предоставленных одной компанией, входящей в консолидируемую группу, в отношении обязательств другой компании, входящей в ту же группу, либо приводит к принудительному банкротству в отношении более состоятельного лица, входящего в группу консолидируемых компаний [296].

Как справедливо отмечает Семикова Л.Е., материальная консолидация, с одной стороны, является радикальным средством защиты для банкрота, с другой стороны – в определенной мере ставит под сомнение одну из основных идей современного оборота – обособленность юридического лица [167].

И в этом смысле данный инструмент поистине уникален, поскольку не имеет аналогов в других странах мира. Проводя аналогию, между данным инструментарием и консолидированной финансовой отчетностью любой группы компаний, можно сделать вывод о ее состоятельности даже без учета финансовых показателей отдельных компаний. Именно такой принцип оценки сегодня широко используют кредитные организации и инвесторы при оценке состоятельности и платежеспособности. Исходя из чего принцип субсидиарной ответственности каждой компании, входящей в группу, должен быть одинаков – таков закон рыночной экономики. С нашей точки зрения, учитывая «прозрачность» отчетности американских компаний, а также наличие законодательных норм и правил, обеспечивающих строгую

ответственность за их соблюдение, можно считать, что США является лидером среди развитых стран по разнообразию процедур и правил, составляющих основу мирового института банкротства.

Таким образом, и позитивная зарубежная практика показывает, что способность должника погасить долг зависит от наличия разнообразных превентивных механизмов. Насколько же соответствуют практике теоретические изыскания зарубежной научной мысли?

Например, Стиглиц в своих научных исследованиях пришел к выводу о том, что при рассмотрении проблемы неплатежеспособности важно понять стимулы агента. Теория такова, что потенциальные кредиторы всегда имеют разнообразные стимулы для предоставления средств, а потенциальные должники имеют стимулы для использования полученных средств и возврата их в назначенное время. Как считает Стиглиц, эти стимулы тесно связаны с уровнем исполнения контрактов и набором стратегий для различных компаний. Принимая во внимание, что анализ банкротства, как правило, осуществляется на основе теории контрактов, автор полагает, что отношения между участниками в рамках решения потенциальной проблемы банкротства характеризуются асимметричной информацией о связанных с ними трудностях. Как полагает автор, «стандартизация банкротства уменьшает объем информационного бремени, налагаемого на них ... [330]».

В свою очередь, Акерлоф Г. в своих исследованиях делает вывод о том, что никаких финансовых проблем, препятствующих погашению долга, не возникает [213] в случае, если все контрактные обязательства выполняются в полном объеме. Что же является предпосылкой для возникновения финансовых проблем? Если не принимать во внимание ухудшение финансовых показателей отдельной компании или группы, то причиной могут являться структурные сдвиги, которые произошли в экономике, исходя из чего хозяйствующий субъект вынужден преодолевать эти сдвиги, но не имеет средств для погашения долга. С другой стороны, качество менеджмента тоже является существенной предпосылкой для возникновения

банкротства. Более подробно мы об этом уже говорили в предыдущей главе исследования.

Тем не менее в зарубежных научных исследованиях все чаще концентрируется внимание на необходимости анализа причины неплатежеспособности в процедурах банкротства в целях обеспечения дальнейшего решения.

Безусловно, нельзя обойти вниманием научные исследования, посвященные проблематике использования официальных и неофициальных процедур банкротства. Они также реализуются в рамках выбранной стратегии. Например, научные исследования свидетельствуют, что в развитых странах преимущественно используются формальные механизмы, тогда как в развивающихся экономиках третьих стран мира используются в основном неформальные механизмы [226].

Не менее существенная предметная область научных исследований о процедурах банкротства, используемых в западных странах, касается реорганизационных стратегий. Форма дальнейшего преобразования компании банкрота является важнейшим элементом работы менеджмента и арбитражного управляющего. Как полагает Бебчук Л., ликвидационные и реорганизационные процедуры должны дать соответствующие стимулы для всех сторон процесса, включая менеджера, должника и кредиторов [225].

В свою очередь, Харт О. приходит к выводу, что хорошо продуманные приоритеты в процедуре банкротства между выгодой и реальными возможностями должника дают больше стимулов для рациональной оценки активов, тем самым позволяя решить первоочередные проблемы [265].

В публикациях зарубежных специалистов все чаще прослеживается мысль о необходимости более пристального изучения используемых стратегий применительно к той или иной экономической ситуации в стране, в связи с чем и законодательные нормы и правила будут в той или иной степени подлежать корректировке [211].

Как было отмечено нами ранее, основные правила института банкротства сформированы в рамках существующего законодательного поля. Однако и Харт О. и Хендли К. в своих научно-исследовательских работах обосновывают следующую позицию: для того чтобы определить, какие правила образуют ядро института банкротства, необходимо проанализировать различные стратегии, которые используют компании для поддержания деловых коммуникаций, поскольку они тесно связаны с используемой формой института банкротства.

Обычно каждая компания использует стандартный набор стратегий, более подробное описание которых мы приводим в первой главе исследования.

Вместе с тем в зарубежных исследовательских работах последних двух десятилетий внимание сконцентрировано не на анализе лучших или худших стратегий, используемых в практике банкротства, а прежде всего, на применении различных стратегий, позволяющих избежать банкротства, предотвратить корпоративный конфликт. В связи с этим считаем, что и теоретические и практические изыскания зарубежных специалистов и ученых в большей степени связаны с поиском наиболее действенных механизмов, инструментария и стратегий, направленных на предотвращение негативных последствий банкротства, что в той или иной мере предопределило и достаточно лояльное отношение к данному институту со стороны должников. Подчеркивая эту мысль, мы говорим о том, что институт банкротства в западной терминологии является, прежде всего, частью социально-экономической инфраструктуры государства, без которой невозможно дальнейшее развитие рыночной экономики. При этом, как было отмечено ранее, в практике развитых стран институт банкротства носит достаточно формализованный характер, однако превентивные процедуры являются встроенным компонентом любой антикризисной стратегии.

В своих многочисленных исследованиях, посвященных изучению практики банкротства, Мюррелль П. выделяет следующие стратегии,

которые варьируются от неформального подхода к формальному [268]: реляционные контракты, объединения кризис-менеджеров, правоприменительная практика, административные рычаги, нормативно-правовое регулирование.

Телсер Л. приходит к выводу, что как таковых стратегий вообще не существует, выделяя два крайних случая в практике банкротства: первый – невмешательство внешних сторон в деловые отношения компаний при возникновении кризиса, а второй – полная зависимость от государственного вмешательства для решения задач восстановления платежеспособности компании. При этом автор достаточно аргументированно подтверждает свои доводы на примере различных стран мира, говоря о том, что степень влияния государства в процедуре банкротства предопределена: возможностью участия государства в капитале компании, что свойственно развивающимся экономикам мира, в развитых странах такая практика применяется крайне редко; авторитарным режимом власти, свойственным также развивающимся экономикам и странам третьего мира; слабым законодательным полем, регламентирующим процедуры банкротства и отсутствием устоявшейся арбитражной практики. В связи с чем Теслер Л. вывел и обосновал два основных компонента в отношенческих стратегиях, используемых в развитых странах мира, позволяющих не прибегать к участию государства: отношения между компаниями, основанные на личном доверии, и самовыполняющиеся контракты [336]. В первом компоненте личное доверие между агентами играет существенную роль. Этот тип отношений является результатом предыдущего, долгосрочные отношения между компаниями формируются на основе репутационного капитала. Другим источником доверия являются личные отношения между топ-менеджерами компаний. При этом каждая сделка рассматривается в свете прошлого опыта и перспективы развития будущих отношений, а возможные конфликты решаются путем переговоров между должностными лицами. Данные выводы были получены автором на основе анализа деятельности различных

компаний США, Франции и Великобритании более чем за десятилетний период. В связи с чем автор достаточно обоснованно приходит к выводу о том, что в экономически развитых странах институт банкротства практически не испытывает внешнего вмешательства, что может привести к прекращению сотрудничества между компаниями.

Не менее существенным компонентом отношенческой стратегии, используемой в позитивной зарубежной практике, является самодостаточность соглашений о банкротстве. Что же представляет собой самодостаточное соглашение? Как справедливо отмечает Телсер [336], «в самодостаточном соглашении каждая из сторон в одностороннем порядке решает, находится ли она в лучшем положении для продолжения или остановки отношений со своим партнером». В определенной степени здесь можно говорить о наличии так называемых этических стандартов в процедуре банкротства, однако, как показывает западная практика, такое поведение между партнерами продиктовано чисто экономическими стимулами к сохранению будущей прибыли. Так, если текущая прибыль от остановки деятельности превышает ожидаемую приведенную стоимость его будущей прибыли при продолжении отношений между компаниями, то на практике принимается самодостаточное соглашение.

Важно отметить, что самодостаточное соглашение реализуется через ряд контрактов, а основной санкцией для предотвращения оппортунистического поведения сторон в таких отношениях является отказ от подписания следующего контракта. Принимая во внимание то, что деловая репутация для компаний в развитых странах мира является наиболее существенным компонентом, формирующим их стоимость на рынке, все самовыполняющиеся контракты основаны на деловой репутации компании, а не на личном доверии. И именно такая модель отношений обеспечивает исключение вмешательства внешних сторон в корпоративном споре или конфликте.

Таким образом, подводя краткий итог рассмотренным исследованиям зарубежных экономистов по вопросам развития института банкротства в западной практике, можно сделать следующий вывод. Гуманизация является, по сути, целым новым вектором в развитии зарубежного института банкротства и важнейшей превентивной мерой для его предупреждения. Тенденция социализации тесно связана с тенденцией гуманизации и проявляется в усилении роли социальных институтов в процедурах банкротства. Эта тенденция проявляется в повышении внимания к вопросам, связанным с уровнем и качеством жизни человека, социальным неравенством, социальной напряженностью и пр. В свою очередь, финансовая глобализация, способствующая интеграции не только человеческого, но и денежного капитала, предопределила возникновение совершенно иных процедур банкротства, например таких, как медиация. Характерной особенностью зарубежного опыта института банкротства является принцип универсализации, заложенный в основе трансграничного банкротства. Традиционно законодательство о банкротстве, а также теоретические изыскания, касающиеся вопросов о его роли и сущности, сфокусированы на анализе аспектов справедливости возникновения банкротства как социального элемента.

С точки зрения позитивной зарубежной практики институт банкротства представляет собой не что иное, как набор возможных экономических правил, которые используются в повседневной жизни при решении проблем неплатежеспособности и несостоятельности отдельных лиц. Правила, безусловно, существуют в рамках законодательного поля, однако не являются его прямым толкованием с точки зрения правоприменительной практики, вместе с тем именно эти правила и образуют институт банкротства. Существенным элементом в развитии института банкротства в западной практике развитых стран является большое количество превентивных процедур, именно они составляют базовый контур данного многоступенчатого механизма.

В зарубежных научных исследованиях все чаще концентрируется внимание на необходимости анализа причины неплатежеспособности в процедурах банкротства в целях обеспечения дальнейшего решения. Теоретические и практические изыскания зарубежных специалистов и ученых в большей степени связаны с поиском наиболее действенных механизмов, инструментария и стратегий, направленных на предотвращение негативных последствий банкротства, что в той или иной мере предопределило и достаточно лояльное отношение к данному институту со стороны кредиторов и должников. Подчеркивая эту мысль, мы говорим о том, что институт банкротства в западной терминологии является, прежде всего, частью социально-экономической инфраструктуры государства, без которой невозможно дальнейшее развитие рыночной экономики. В развитых странах мира институт банкротства практически не испытывает внешнего вмешательства, кроме того, существенным компонентом отношенческой стратегии, используемой в позитивной зарубежной практике, является самодостаточность соглашений о банкротстве.

Накопленная позитивная зарубежная практика в реализации основных постулатов института банкротства предопределила необходимость проведения сравнительной оценки с точки зрения российского опыта. В связи с этим в следующем параграфе мы сосредоточим внимание на исследовании системного подхода в финансовом анализе банкротства и пути его реализации в российской практике.

2.2. Системный подход в финансовом анализе банкротства и пути его реализации в российской практике

Анализ института банкротства можно осуществлять через призму теорий, аксиом и практического опыта, поскольку все это в той или иной мере объединено в рамках системного подхода, затрагивающего различные социально-экономические процессы в государстве. При этом само понятие «система» традиционно относится к разряду общенаучных категорий, характеризующих какое-либо явление, процесс его возникновения,

требующее исследования. Повышенное внимание специалистов к проблемам системного подхода в настоящее время объясняется его полным соответствием (как метода исследования) усложнившимся задачам познания и анализа банкротства, если принять во внимание, что система – упорядоченная совокупность элементов, между которыми существуют или могут быть созданы определенные отношения [84].

Системный подход, прежде всего, позволяет структурировать определенные закономерности в развитии любой, в том числе и экономической науки. Основная причина, определяющая роль системного подхода в банкротстве, заключается в увеличении количества различной информации и информационных связей между хозяйствующими субъектами и отдельными государствами. Систематизация поведенческих мотивов, стратегий и финансовых компонентов в процедуре банкротства в конечном итоге позволяет сформировать национальную модель банкротства с описанием ее достоинств и недостатков и в дальнейшем проводить ее совершенствование.

Как справедливо отмечает Гуртовенко Э.С. [70, с. 25], восприятие института банкротства с точки зрения особого порядка с применением системного подхода позволяет выявить не только отсутствующие связи, группы связей или элементы в особом порядке по сравнению с общим, но и выявить ситуации, когда редукция данных связей и элементов, которые, как правило, полифункциональны (используются для осуществления различных задач), приводит к тому, что их роль берут на себя другие связи и элементы. Это позволяет сформулировать соответствующие рекомендации для использования их на практике. Другой тип ситуации, когда редукция элементов и связей в особой форме судебного разбирательства такова, что заместить их иными элементами и связями она не в состоянии. В этом случае необходимо использовать аналогию, т.е. применять не предусмотренные специально для этого возможности или правила для достижения основной цели – урегулирования последствий банкротства. Как полагает автор,

ценность системного подхода состоит в том, что он позволяет не только констатировать отсутствие или наличие проблем при банкротстве, но и зафиксировать наличие новых проблем, порожденных различными экономическими факторами или обстоятельствами.

Мельников В.В. [129] исходит из того, что системный подход находит свое применение в различных областях научных знаний, в том числе при исследовании проблем банкротства, однако в настоящее время в научной литературе нет единой трактовки понятия «система».

С такой позицией согласна и Иванова Л.А., считая, что отсутствие единой трактовки обусловлено такими причинами, как незавершенность общей теории систем, множественность, разнообразие объективного мира, где выделяется большое многообразие систем, различие которых затрудняет выделение общего понятия [93].

Как полагает Саблин М.Т. [165], применяя понятие «система» к институту банкротства, можно гипотетически представить, что сам должник – точно такая же организация, как и кредитор, со своей внутренней структурой, операционными и рыночными рисками, персоналом. И должник в ряде случаев так же, как и кредитор, зависит от деятельности своих поставщиков и прочих должников и, как правило, так же является должником в других отношениях. В связи с чем автор выводит собственное определение системного подхода: полагая, что любая система может рассматриваться как совокупность взаимосвязанных элементов, он считает, что экономическая сущность системного подхода заключается в возможности исследования объектов как систем и одновременно как элементов общей системы. Кроме того, его практическое использование позволяет понимать общие предпосылки и условия для возникновения проблем, конкретные причины невозврата задолженности, прогнозировать то или иное поведение должника, представлять тенденции движения всей системы, а также общие и частные причинно-следственные связи.

Поддерживая позицию Саблина М.Т., считаем, что при исследовании российской практики банкротства системный подход необходимо использовать для выявления причинно-следственных связей, обусловленных особенностями социально-экономического развития страны, сложившимся инвестиционным и бизнес-климатом, а также нормативно-законодательной базой, регламентирующей процедуры банкротства.

Нельзя не согласиться с позицией Бандмана М.К., который полагает, что, оставаясь великой державой, обладающей рядом стратегических преимуществ и потенциалом, который способен сохранить статус страны в долгосрочной перспективе, Россия попадает в поле зрения государств, имеющих интересы на евразийском континенте. Россию как конкурента пытаются вытеснять с мировых рынков, обходить в транспортных схемах, принудить поделиться имеющимися ресурсами и территорией. Важно понимать, что это обусловлено законами развития мирохозяйственной системы и законами конкуренции [44, с. 35].

Скуфьина Т.П. на основе проведенного анализа утверждает, что Россия не вовлечена в глобальные мировые процессы, поэтому не может воспользоваться преимуществами глобализации, более того, с точки зрения отечественной модели института банкротства глобализация представляет угрозу для дальнейшего выживания предприятий, так как усиливает их ориентацию на обслуживание потребностей соседних иностранных экономик [168, с. 27].

К сожалению, следует констатировать, что за годы рыночных реформ экономика страны не смогла выйти на новый уровень производства продуктов, имеющих высокую добавленную стоимость, а стала более примитивной, чем была экономика СССР, поскольку экономический рост в этот период был обусловлен на три четверти продажей топливных и сырьевых товаров при благоприятной конъюнктуре мировых рынков. Это привело к усилению топливно-сырьевой ориентации экономики страны. Негативное влияние глобализации на развитие страны проявилось и в

изменчивости внешнеэкономической конъюнктуры, обостряющей международную конкурентную борьбу за ресурсы и рынки сбыта, что в конечном счете привело к снижению регулируемости экономики. Основная цель переходного периода, заключающаяся в формировании рыночных условий для создания информационного общества, до сих пор не реализована. Тенденция дальнейшего смещения России на периферию мировой экономики может привести к ликвидации наукоемкого производства из-за его несбалансированности с развитием отраслей сырьевой экономики, к оттоку капитала за границу, что, в свою очередь, будет способствовать снижению платежеспособности отечественных предприятий [168].

Важно также учитывать, что снижение количества неплатежеспособных предприятий возможно только при условии оптимизации бизнес-климата, регулярную оценку которого, начиная с 2003 года, проводят специалисты Всемирного банка и Международной финансовой корпорации и публикуют в соответствующем докладе Doing Business. Хотя эти рейтинги имеют некоторую субъективную составляющую, они признаются всеми государствами, служат ориентиром в национальной экономической политике и учитываются иностранными инвесторами при принятии инвестиционных решений.

В таблице 2.2.1 [249–250] приведены результаты такого рейтинга крупнейших развивающихся стран мира, включая экономики СНГ, Юго-Восточной Азии и Китая [1].

Так, Казахстан планировал к 2020 году войти в число 50-и стран с самым благоприятным инвестиционным климатом (сделал это уже в 2012-м), а Белоруссия – в число первых 30-и государств. При этом положение данных стран в мировом рейтинге сейчас значительно лучше, чем у России.

[1] Прим. автора в скобках указано место в рейтинге 2007 года среди 181 страны.

Таблица 2.2.1

Место в рейтинге условий для ведения бизнеса в России и других стран в 2014 году среди 183 стран мира [2]

Оценочные категории	Россия	Китай	Азербайджан	Аргентина	Вьетнам	Белоруссия	Казахстан
Качество среды для развития предпринима-тельства в целом	120 (96)	91 (93)	66 (99)	113 (101)	98 (104)	69 (129)	47 (63)
Создание новой компании	111 (33)	151 (128)	18 (96)	146 (106)	103 (97)	9 (148)	57 (40)
Получение разрешения на строительство	178 (163)	179 (153)	172 (162)	169 (125)	67 (25)	44 (84)	147 (119)
Защита инвесторов	111 (60)	97 (83)	24 (118)	111 (99)	166 (170)	79 (142)	10 (46)
Простота уплаты налогов	105 (98)	122 (168)	81 (136)	144 (161)	155 (120)	156 (175)	13 (66)
Доступность кредитов	98 (159)	67 (101)	48 (21)	67 (48)	24 (83)	98 (117)	78 (48)
Условия для экспорта и импорта	160 (143)	60 (38)	170 (158)	102 (71)	68 (75)	152 (113)	176 (172)

России для решения поставленных задач (подняться со 120-го места на 20-е) [3], нужно не только догнать другие государства, но и идти к этой цели быстрее, чем они. Лидером мирового рейтинга 2014 года по условиям ведения бизнеса является Сингапур. Вместе с ним в двадцатку «сильнейших», на которую претендует Россия, входили в порядке убывания места в рейтинге Гонконг, Новая Зеландия, США, Дания, Норвегия, Великобритания, Республика Корея, Исландия, Ирландия, Финляндия, Саудовская Аравия, Канада, Швеция, Австралия, Грузия, Таиланд, Малайзия, Германия, Япония. Войти в эту группу будет нелегко.

[2] Сайт: Международный банк реконструкции и развития www.worldbank.org.

[3] Прим. автора. Именно такую задачу поставил Путин В.В. по итогам проведенного международного форума. Путин В.В. Выступление на инвестиционном форуме “Россия – 2012” [http://premier.gov.ru/events/news/17938/]/.

Как видно из таблицы, большинство представленных государств, включая все страны СНГ, добились определенного прогресса в улучшении инвестиционного климата. Особенно впечатляют успехи Белоруссии (минус 60 позиций), Азербайджана (минус 33), Казахстана (минус 16) – стран, в свое время входивших в состав СССР. К ним можно добавить и Грузию, которая поднялась за этот период с 37-го места (в рейтинге 2006 года было еще 112-е) на 16-е место в мире. Конечно, даже в успешных странах наблюдалось улучшение далеко не всех показателей, характеризующих инвестиционный и бизнес-климат, а некоторые показатели даже ухудшились. Наибольший прогресс был достигнут в области организации нового бизнеса и простоты уплаты налогов.

Глубокий научный интерес вызывают также исследования инвестиционного и бизнес-климата, проводимые российскими экспертами по отдельным регионам России. Так, согласно проведенному очередному раунду опроса представителей российского бизнеса в сентябре 2012 года [94], основной итог сводного «Индекса деловой среды РСПП», публикуемого ежемесячно, остается в негативной зоне. Основная причина такой глубокой стагнации заключается: во-первых, в очень низком уровне развития промышленного производства; во-вторых, на протяжении последних 3-х лет происходит массовый отток капитала из России, по результатам 2011 года он составил более 80 млрд. долл., а по прогнозным оценкам на 2015 год, общий объем выведенного капитала должен составить около 100 млрд. долл.; в-третьих, зарубежные инвестиции в российскую экономику преимущественно носят спекулятивный характер, преобладают не прямые, а портфельные инвестиции, что также не способствует росту деловой активности в предпринимательском секторе и заставляет малый бизнес более осторожно вкладывать средства в развитие собственного дела; в-четвертых, основные проблемы, с которыми сегодня сталкиваются предприниматели, связаны с наличием бюрократических и коррупционных барьеров, мешающих

полноценному развитию бизнеса, и этот фактор, на наш взгляд, является решающим в полноценном развитии деловой активности.

Агрегированные данные индекса деловой среды по оценкам РСПП за март – апрель 2015 года приведены нами в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2

Агрегированные данные индекса деловой среды по оценкам РСПП за март – апрель 2015 года [4]

Показатели	**Март**	**Апрель**
Индекс рынка производимой продукции	42,9	43,6
Индекс логистики и инфраструктуры	45,1	48,1
Индекс B2B	42,2	45,6
Индекс B2G etc.	45,1	42,6
Индекс финансовых рынков	33,61	38,6
Индекс личной оценки делового климата	16,2	36,2
Индекс инвестиционной и социальной активности	60,1	45,3
Индекс деловой среды РСПП	**48,1**	**49,9**

Важно понимать, что разработка новой стратегии России, направленной на развитие деловой и бизнес-среды, настоятельно требует дальнейшего развития наукоемких информационных технологий, распространения знаний, формирования новой системы ценностей, в центре которой находится интеллектуальное развитие, отражает попытку синхронизировать внутрироссийские тенденции развития с общемировыми тенденциями, преодолеть на этой основе отставание в социальном и экономическом развитии. Это становится реальным в условиях возрастания взаимозависимости стран мира и их заинтересованности во взаимной финансовой стабильности и дает шанс России с учетом относительно высокого образовательного и культурного уровня населения страны и наличия денежных ресурсов при благоприятной конъюнктуре на мировых рынках природных ресурсов.

Важно также учитывать, что для современного этапа развития страны характерно множество специфических особенностей, которые

сформировались под воздействием системной трансформации социально-экономической системы в результате перехода от командно-административного к рыночному механизму хозяйствования. К ним относятся особенности российской приватизации начала 90-х гг., которая была проведена с нарушением общерыночных норм и правил; поступательное развитие малого предпринимательства по причине отсутствия стимулирующих механизмов по его поддержке; высокая доля убыточных компаний в государственном секторе экономики; отсутствие льгот для зарубежных инвесторов и пр. Наряду с этим в развитии страны все чаще стали проявляться и отрицательные черты, обусловленные провалами рынка, что в совокупности с низким уровнем эффективности государственного регулирования способствовало появлению неоднозначных тенденций, выразившихся в большом количестве криминальных банкротств [113].

В связи с этим можно уверенно говорить о том, что между существующими социально-экономическими проблемами и ростом количества банкротств существует прямая связь, что делает необходимым ликвидацию избыточных административных и бюрократических барьеров. Подтверждением этому служит практика развитых западных стран, где в рамках стимулирования института банкротства ликвидации административных и бюрократических барьеров отводится такое большое внимание.

Достаточно сказать, что страны ЕС еще в начале 80-х годов прошлого столетия активизировали работу по оценке и устранению излишнего административного вмешательства. Эта работа, получившая название «дерегулирование», или «дерегуляция», была обусловлена необходимостью устранения излишних административных барьеров, мешающих полноценному развитию бизнеса и приводящая к его банкротству. С середины 90-х годов к такой работе приступили и государства СНГ. В России

[4] Сайт: Новости http: //sppchel.ru/news/?id=567.

устойчивая тенденция к сокращению административного бремени наметилась в начале нынешнего века [96]. Законодательство все более широко внедряет меры по облегчению доступа к публичным услугам. Упрощаются условия включения в рыночные отношения. Например, осуществляется переход к уведомительному порядку регистрации бизнеса по принципу «одного окна» в установленные законом сроки. Радикально сокращается количество лицензируемых видов деятельности [16]. Упорядочиваются функции лицензирующих органов за счет исключения из их компетенции полномочий по надзору и контролю за деятельностью подведомственных им субъектов [22].

Достаточно последовательно проводится линия на устранение избыточных форм контроля и проверок компаний. С этой целью, например, законодательством ограничиваются сами возможности, сроки проверок и периодичность их проведения. Вместе с тем детализируются нормы тех административных процедур, которые потенциально угрожают реализации прав и свобод для бизнеса [24].

С одной стороны, такие меры существенно снижают уровень чиновничьего произвола, с другой – ускоряют общий процесс все более широкого дерегулирования отношений между кредиторами и должниками в процедурах банкротства. Заметно сокращается число подзаконных актов, направленных на регламентацию предпринимательской и иной деятельности. Распространяется практика делегирования публичных функций саморегулируемым организациям [131].

Впрочем, надо заметить, что ситуация в этой сфере очень изменчива: меняются прежние либо появляются новые административные барьеры. Часто это реакция на ужесточение мер по их преодолению. Примером могут служить многочисленные коммерческие и некоммерческие структуры, сформированные при региональных и местных органах власти в целях «содействия» населению и бизнесу в решении разных вопросов.

Таким образом, можно уверенно констатировать, что изменения государственной политики в сфере развития института банкротства предопределяют и необходимость развития законодательного поля, регулирующего отношения между бизнесом и властью.

В качестве небольшого отступления отметим, что в России первые законодательные акты, регулирующие сферу банкротства, стали формироваться лишь в середине 1992 года. А первый официальный закон о банкротстве введен в 1998 году [5]. Данная ситуация была обусловлена тем, что до кризиса 1998 года дела о банкротстве были чрезвычайно редки; однако уже к началу кризиса их количество стало стремительно увеличиваться, а судебная и правоохранительная системы были не готовы к столь масштабной волне банкротств. Стоит отметить, что первый закон о банкротстве достаточно слабо регламентировал процессы реструктуризации долгов и ответственность менеджмента перед государством, а разрастающаяся коррупция и слабость кредитно-финансовой системы России фактически предопределили сценарий развития кризисных явлений в экономике, характеризуемый массовым банкротством предприятий.

Безусловно, в середине 2000-х гг. Правительством РФ не раз предпринимались попытки к совершенствованию антикризисных мер и законодательства, регулирующего сферу банкротства, однако свой окончательный вариант закон о банкротстве принял только в 2015 году [5] – по прошествии второго за десятилетие масштабного экономического кризиса, изменившего отраслевую конфигурацию отечественной экономики.

С нашей точки зрения, наиболее существенным изменением, регулирующим сферу банкротства в действующем законодательстве, стали изменения в структуре государственных органов, принимающих участие в процедуре банкротства. Кроме того, новацией нового законодательства можно, бесспорно, признать и наличие особого регулирующего органа в

[5] Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп. вступ. в силу с 29.01.2015).

сфере банкротства, в задачи которого входит урегулирование отношений между хозяйствующими субъектами с целью достижения финансовой стабильности.

Наряду с основным законодательным актом сферу банкротства сегодня регулирует и ряд других нормативно-законодательных документов, к ним, в частности, относятся:

- Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (с изм. и доп. вступ. в силу с 20.11.2014);

- Федеральный закон от 24 июня 1999 г. № 122-ФЗ «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса», регулирующий сферу банкротства до 2009 г. (утратил силу с 1 июля 2009 г.);

- Постановление Правительства РФ от 3 февраля 2005 г. № 52 «О регулирующем органе, осуществляющем контроль за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих»;

- Постановление Правительства РФ от 12 августа 2009 г. № 663 «Об обеспечении интересов РФ как кредитора в делах о банкротстве и в процедурах банкротства»;

- Постановление Правительства РФ от 19 сентября 2003 г. № 586 «О требованиях к кандидатуре арбитражного управляющего в деле о банкротстве стратегического предприятия или организации»;

- Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 15 августа 2003 г. № 74 «Об отдельных особенностях рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»;

- Постановление Пленума ВАС РФ от 8 апреля 2003 г. № 4 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”»;

- Постановление Пленума ВАС РФ от 15 декабря 2004 г. № 29 «О некоторых вопросах практики применения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» (по состоянию на 19.02.2014 г.) [35].

- Постановление Пленума ВАС РФ от 25 января 2013 г. № 11 «Об уплате налога на добавленную стоимость при реализации имущества должника, признанного банкротом».

Вместе с тем анализ действующих нормативно-законодательных документов, регулирующих сферу банкротства, свидетельствует о необходимости его дальнейшего совершенствования в свете большого количества противоречий и разночтений.

Одним из существенных пробелов российского законодательства о банкротстве является отсутствие разграничения в терминологии понятий «банкротство» и «несостоятельность» – они рассматриваются как синонимы. В западной практике очевидны различия этих понятий, которые нашли выражение, прежде всего, в процедурах проведения банкротства. С нашей точки зрения, несостоятельность можно охарактеризовать как состояние или обратимый процесс, а банкротство – как случившийся необратимый факт. Поэтому, если в отношении должника проводятся процедуры банкротства (наблюдение, внешнее управление, финансовое оздоровление), правильнее применять термины «несостоятельность» или «несостоятельны», т.е. «предбанкротное состояние», а если вводится процедура конкурсного производства, то только тогда логичнее употреблять термины «банкротство» и «банкрот» по отношению к должнику. В связи с чем считаем, что указанные нами терминологические пробелы влекут неизбежную корректировку законодательства, а это, в свою очередь, требует его совершенствования.

Практика исполнения законодательства о банкротстве в России также свидетельствует о наличии так называемых «мнимых», или криминальных банкротств, о чем будет сказано в следующих параграфах. Вместе с тем считаем, что в отечественном законодательстве этот вопрос остается крайне

не проработанным и «болезненным», особенно если речь идет о крупных компаниях, имеющих стратегическое значение для экономики или отдельного региона. Например, недобросовестный руководитель может преднамеренно инициировать банкротство, ссылаясь на кризисные явления в экономике, а до этого незаконным путем вывести активы в другую страну либо в свою «аффилированную» компанию, формально не связанную с компанией-банкротом. Кроме того, практика умышленных банкротств также показывает возможность использования разнообразного инструментария для осуществления рейдерского захвата компании. К числу таких инструментов можно отнести административный ресурс, СМИ и пр., в связи с чем на практике арбитражный управляющий вынужден заниматься симптоматикой фиктивного или преднамеренного банкротства, поскольку ответственность за его осуществление не носит такого жесткого характера, как, например, в развитых странах.

Необходимо также обратить внимание и на тот факт, что современное российское законодательство в части банкротства в большей степени руководствуется интересами кредитов, а не должников. Мы уже упоминали о том, что, например, в европейских странах и США законодательство больше ориентировано на восстановление функций обанкротившейся фирмы, поддержку условий по реабилитации путем урегулирования интересов кредитов. Возможно, такая жесткая «прокредиторская» позиция отечественного законодателя обусловлена стремлением, как можно быстрее решить проблемы несостоятельности в предпринимательской среде, но на деле ситуация оказывается совершенно противоположной.

Кроме того, отдельным вопросом, требующим качественного осмысления со стороны законодателей, остается сфера банкротства физических лиц, которая, несмотря на наметившиеся в 2015 году [6]

[6] Примечание автора. С 1 июля 2015 г. начнут применяться Положения о банкротстве граждан, не являющихся ИП (в ГК РФ вносится дополнение в ст. 25 Положения о несостоятельности (банкротстве) граждан).

тенденции, остается проблематичной: основная проблема, с которой сегодня сталкиваются и граждане и кредиторы, заключаются в стремительном росте кредиторской задолженности вследствие бурного развития сегмента потребительского кредитования и микрофинансовой деятельности [11].

Так, согласно официальной статистки Национального бюро кредитных историй (НБКИ), объем действующих потребительских кредитов, выданных с помощью карт, вырос в первом квартале 2013 года на 25,2% против 11,5% в первом квартале 2012 года. На втором месте по динамике роста находятся кредиты на покупку потребительских товаров (рост на 13,64%), на третьем – ипотечные кредиты (9,2%), на четвертом – автокредиты (7,91%).

Наибольшая доля просроченной задолженности сегодня приходится на потребительские (необеспеченные) кредиты, в структуре по кредитам физических лиц составляет 59,5%. А всего по четырем видам кредитования суммарный объем просроченной потребительской задолженности за первый квартал 2013 года вырос на 5% и составил 416 миллиардов рублей. Указанные цифры свидетельствуют о беспрецедентно высоком спросе со стороны населения на услуги коммерческих банков. На рынке микрофинансирования рост не менее впечатляющий. Сегодня в России действуют более 2500 различных микрофинансовых организаций (МФО), а в среднем рост рынка микрофинансирования составляет более 160% в год [354].

Таким образом, указанные цифры свидетельствуют о необходимости урегулирования законодательного пробела, связанного с регламентацией практики банкротства физических лиц.

Не менее существенным пробелом в действующем законодательстве о банкротстве нам видится и сфера предпринимательства, в частности, вопросы о применении процедур банкротства к гражданам, которые приобрели статус индивидуального предпринимателя после принятия на себя обязательств, фактически обусловивших наступление несостоятельности, а также к индивидуальным предпринимателям, которые, напротив, утратили

этот статус после возникновения соответствующих обязательств в рамках предпринимательской деятельности и др.

Нельзя не отметить, что отсутствие четких законодательных норм для малого бизнеса в сфере банкротства провоцирует и без того высокий процент сокращения его присутствия на рынке. Согласно данным Росстата по состоянию на 01.01.2011 в России функционировало 1267 тыс. малых предприятий и 1900 тыс. индивидуальных предпринимателей, и только за 2013 год их количество снизилось на 280 тыс., что фактически позволяет говорить о провале реформ по поддержке малого бизнеса. Более наглядно данная тенденция продемонстрирована на рисунке 1 [75].

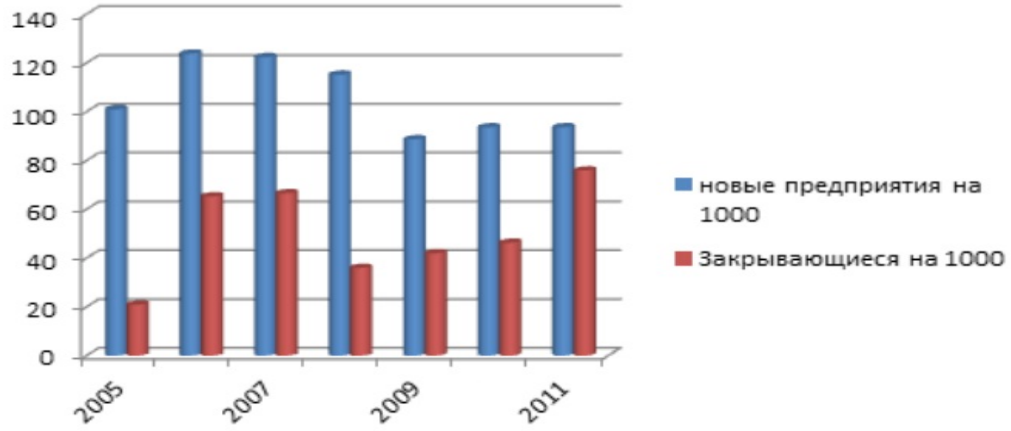

Рис. 1. Динамика развития малого бизнеса в России за период 2005–2011 гг. (в %)

Если посмотреть на статистику банкротств за период 2012–2014 гг., то вероятность снижения количества закрытых предприятий за этот период выше, чем в предыдущие годы.

Статистика рассмотрения арбитражными судами дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010–2013 гг. представлена следующими данными [350]: поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами) в 2010 г. – 40 243, в 2012 г. – 40 864, в 2013 г. – 31 921. На этом основании можно сделать следующий вывод: в 2010 году поступило на 1,7% больше заявлений, по сравнению с 2009 годом. В 2011 г. можно наблюдать обратную тенденцию, количество заявлений уменьшилось на 17% по отношению к 2010 году, это говорит о том, что экономика страны

немного оправилась от кризиса 2009 года. Эта же тенденция сохранилась в 2013 г.: количество заявлений сократилось на 21,9%. Из всех этих заявлений было принято к производству: в 2009 г. – 35 545, в 2010 г. – 33 270, в 2011 г. – 27 422, в 2012 г. – 33 226, в 2013 г. – 27 351. В период с 2009 по 2011 гг. можно заметить уменьшение количества дел, принятых к производству (в 2010 г. меньше на 6,4%, чем в 2009 г., в 2011 г. меньше на 17,6%, чем в 2010 г.). Но если сравнить количество дел, принятых к производству в первом полугодии 2011 г. и первом полугодии 2012 г., можно наблюдать увеличение на 13,7% (I полугодие 2011 г. – 13 938; I полугодие 2012 г. – 15 853). Таким образом, можно говорить, что в 2012 году наблюдалось увеличение количества дел о несостоятельности (банкротстве), а также увеличение дел, принятых к производству, по сравнению с предыдущими годами (2010 г., 2011 г.). Данные показатели в 2013 году находились примерно на таком же уровне, как и в 2011 году. Более наглядно эти тенденции представлены в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3

Сведения о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010–2013 гг. [350]

	2010	Прирост или снижение к 2009	2011	Прирост или снижение к 2010	2012	Прирост или снижение к 2011	2013	Прирост или снижение к 2012
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами)	40243	1,7%	33385	-17,0%	40864	22,4%	31921	21,9%
Из них принято к производству	33270	-6,4%	27422	-17,6%	33226	21,2%	27351	47,7%
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления	91	71,7%	94	3,3%	92	-2,1%	67	-47,1%
Из них прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	6		7		3		4	
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления	908	50,3%	986	8,6%	922	-6,5%	803	27,9%

	2010	Прирост или снижение к 2009	2011	Прирост или снижение к 2010	2012	Прирост или снижение к 2011	2013	Прирост или снижение к 2012
Из них прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	14		13		25		16	
Принято решений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства	16009	3,5%	12794	-20,1%	14072	10,0%	13144	-6,6%
Из них государственных унитарных предприятий	109	-13,5%	83	-23,9%	76	-8,4%	51	-32,6%
Из них муниципальных унитарных предприятий	399	-27,6%	302	-24,3%	310	2,6%	232	-25,3%
Завершено производство по делам о несостоятельности (банкротстве)	31195	1,2%	26132	-16,2%	30159	15,4%	23771	-31,3
В т.ч. завершено конкурсное производство	13268	-15,0%	11863	-10,6%	12869	8,5%	10877	-15,5%
В т.ч. отказано в признании должника банкротом	702	-8,4%	1220	73,8%	1498	22,8%	633	-57,7%
В т.ч. прекращено производство по делу в связи с утверждением мирового соглашения	255		376		563		585	
Рассмотрено заявлений, разногласий, жалоб и ходатайств в рамках дел о банкротстве	232846	37,8	204753	-12,1%	239498	17,0%	228023	-13,3%

В исследовании особенностей отечественного института банкротства важно также выделить и такой показатель, как коэффициент официальной ликвидации малых предприятий. Его анализ только за первые три месяца 2013 года позволяет с уверенностью говорить о сохранении данной тенденции в ближайшие годы (таб. 2.2.4) [108].

Возможные причины банкротств в РФ следующие: непомерно высокое налоговое бремя (по сравнению с развитыми странами; снижение спроса на продукцию и услуги предпринимательства из-за экономического кризиса 2008 г.; лоббирование интересов крупного бизнеса, в связи с чем снижается

конкурентоспособность малых и средних компаний на рынке; отсутствие доступного кредитования и пр.

Таблица 2.2.4

Коэффициент официальной ликвидации малых предприятий на 1000 организаций (ед.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Январь	1,8	1,7	6,1	3,2	3,9	3,6	4,2	7,7	8,1
Февраль	1,8	4,5	6,7	3,1	4,1	3,6	4,6	6,5	6,7
Март	2,0	2,8	9,2	3,0	3,6	4,2	7,5	7,2	6,8
Апрель	2,2	3,1	7,8	2,8	3,5	4,1	8,2	8,0	
Май	1,6	3,9	5,3	2,7	3,8	3,6	5,9	6,2	
Июнь	1,8	6,3	4,4	2,5	3,9	3,8	7,0	6,0	
Июль	1,6	6,9	5,1	2,9	4,0	4,4	6,5	7,5	
Август	1,6	6,3	4,6	2,3	2,8	4,3	6,7	6,0	
Сентябрь	1,5	6,1	4,1	3,4	3,0	3,1	5,8	7,3	
Октябрь	1,9	7,2	5,2	3,9	3,6	3,6	7,3	9,2	
Ноябрь	1,5	7,5	5,2	3,4	3,2	3,9	6,8	6,9	
Декабрь	2,1	8,3	3,1	3,9	3,6	5,0	10,5	10,5	
Январь – декабрь	20,9	65,3	66,6	36,0	42,0	46,3	81,3	89,0	

Основная причина увеличения количества разорившихся отечественных предприятий, с нашей точки зрения, связана с ужесточением конкуренции вследствие кризисных явлений в экономике и с ухудшением условий для ведения малого бизнеса в нашей стране. В качестве некоторого отступления отметим, что основной проблемой для выхода производителя на рынок являются заградительные барьеры, создаваемые в рамках внешнеторговой политики страны, целевых ориентиров развития экономики и самой ее модели. Для России на протяжении многих лет, в период функционирования социалистической модели экономики, было характерно развитие только внутреннего рынка, что отражалось на ассортименте и качестве товаров и услуг. Закрытая модель экономики была свойственна не только России, но и многим развивающимся странам. Однако вступление нашей страны в рыночную экономику несколько десятилетий назад наряду с положительными факторами (например, насыщение товарами и услугами

отечественного потребителя), имеет и отрицательные (абсолютная неконкурентоспособности отечественных производителей в определенных областях), поскольку за последние два десятилетия технологически Россия отстала от развитых зарубежных стран, особенно это заметно в машиностроении, электронной промышленности и в наукоемких технологиях. Изношенная инфраструктура, тотальное недофинансирование науки и отсутствие обновленных основных фондов – лишь часть факторов, лишающих нашу страну возможности конкурировать с западными производителями. В связи с этим сегодня многими отечественными специалистами и учеными ставится вопрос, целесообразно ли было России вступатьв ВТО, может ли наша страна реально конкурировать с зарубежными компаниями, история которых исчисляется десятилетиями. Напомним, что в ходе восьмой министерской конференции Всемирной торговой организации (ВТО) 16 декабря 2011 г. по результатам переговоров, длившихся 18 лет, министром экономического развития Российской Федерации Набиуллиной Э. С. был подписан Протокол о присоединении Российской Федерации к марракешскому соглашению, учреждающему ВТО [297].

С нашей точки зрения, ответ на вопрос о возможном влиянии конкуренции на увеличение количества банкротств в нашей стране отчасти очевиден, поскольку конкуренция с западными компаниями фактически может привести к деформации или полному уничтожению многих промышленных отраслей, а также сельскохозяйственной отрасли. Но это только видимая сторона проблемы, другая сторона – импортозависимость, которая в конечном счете может увеличить и без того серьезный разрыв в технологическом отставании нашей страны от более развитых экономик.

Но есть и другой, более серьезный аргумент, связанный с общемировыми стандартами рыночной экономики. Открывая рыночные границы для зарубежных компаний, Россия сможет быстрее модернизировать собственное производство, т.е. появляются совершенно

иные стимулы, связанные с выживанием предприятий на рынке. Трансферт технологий и знаний, привнесенных от зарубежных производителей, поможет реанимировать научную сферу, сформируются новые ТНК и технопарки, следовательно, доказанный в различных научных теориях эффект синергии на рынке значительно сильнее возможности полной стагнации. В сущности, любая начинающая компания изначально ориентирована только на внутренний рынок, при развитии и прохождении стадии роста у нее появляются стимулы к увеличению доли на рынке, расширению продуктового ряда и освоению новых производственных ниш. Только после этого менеджментом принимается решение о выходе компании на зарубежные рынки, включая возможность создания транснационального бизнеса.

В этой связи можно сделать закономерный вывод о том, что ключевыми проблемами, сдерживающими полноценное развитие института банкротства в России, являются:

1. Проблемы законодательного характера, регулирующего сферу банкротства. Прокредиторская ориентация российского законодательства.

2. Административные и бюрократические барьеры.

3. Низкий уровень обеспечения необходимой институциональной инфраструктурой.

4. Высокая аффилированность административных и правоохранительных органов, что стимулирует развитие коррупции.

5. Отсутствие прозрачной конкуренции между крупным, малым и средним бизнесом, что способствует монополизации целых отраслей и промышленных комплексов.

6. В процедурах банкротства преимущественное использование неформальных методов, таких как переговоры, по сравнению с формальными решениями через арбитражный суд.

7. Отсутствие законодательной процедуры ликвидации корпоративных конфликтов.

Среди глобальных макроэкономических проблем, связанных с дестимулированием участия государства в развитии института банкротства, следует выделить проблемы институционального характера: монополизацию рынков; высокие тарифы на энергетические ресурсы; высокую долю государства в системообразующих предприятиях страны; выход России на международные рынки в условиях вступления в ВТО, что, как следствие, снижает конкурентоспособность экономики, включая отдельные отрасли. В связи с чем в следующем параграфе мы рассмотрим финансовые стратегии банкротства российских предприятий с учетом основных угроз и перспектив дальнейшего развития.

2.3. Финансовые стратегии банкротства российских предприятий: основные угрозы и перспективы развития

Среди наиболее существенных проблем, характеризующих сферу банкротства российских предприятий, следует выделить: высокий уровень монополизации отдельных отраслей экономики, что, как следствие, приводит к нарушению конкуренции на рынке; необходимость совершенствования законодательства, регулирующего исключительно сферу банкротства юридических лиц; сложный инвестиционный и бизнес-климат в стране; высокий уровень коррупции и бюрократии на уровне региональной и федеральной власти. Весь комплекс перечисленных проблем приводит к необходимости более тщательного изучения финансовых стратегий банкротства, получивших развитие в нашей стране в последние два десятилетия.

В научной литературе зарубежные и отечественные авторы систематизируют различные стратегии банкротства, которые в той или иной мере были использованы российскими предприятиями, как в кризисный, так и в посткризисный период, выделяя среди прочих неформальные стратегии, свойственные российской практике банкротства.

Как справедливо отмечают некоторые зарубежные исследователи, наиболее привлекательной чертой неформальных стратегий банкротства

является возможность поддержания секретности, когда информация не выходит за пределы компании, а остается исключительно во внутренней среде [268]. Кроме того, как было отмечено ранее, неформальные стратегии предполагают возможность применения таких методов, как деловые встречи чиновников на различных уровнях власти; переговоры в узких кругах, позволяющие решить отдельные проблемы неплатежеспособности компании и пр.

Различные социологические опросы, проводимые преимущественно с участием российских специалистов, демонстрируют высокую привлекательность неофициальных решений в сфере банкротства (особенно путем переговоров), данная стратегия используется как компаниями, так и частными агентами в России. Симачев Ю. [327] в своих исследованиях справедливо указывает, что 80% респондентов (предприятий России) предпочитают использовать неформальные методы, такие как переговоры, а не формальные решения через арбитражный суд.

Исследования, проведенные Барсуковой С.Ю. [223], показывают, что в случае дефолта только 24% предпринимателей хотели бы обратиться в суд, а 54% постараются достичь соглашения путем проведения переговоров.

Хотя здесь автор также приходит к заключению, что данные опросы можно рассматривать только с точки зрения косвенных доказательств, поскольку масштабы использования отношенческих или неформальных стратегий значительно выше, они могут быть замаскированы в схемах взаимозачета между юридическими лицами.

Схемы взаимозачета, или бартерные сделки обычно используются компаниями с высокой долей просроченных обязательств. С формальной (юридической) точки зрения кредиторы должны инициировать процедуру банкротства для того, чтобы вернуть свои деньги. Но на практике они продолжают свои хозяйственные отношения и в случае повышения риска банкротства одной стороны могут согласиться на реализацию сделки с повышенной стоимостью бартерных расчетов. Как указывает Дисай Р., такой

способ возврата долга облегчает саму процедуру банкротства и для кредитора, поскольку в этом случае бартер можно рассматривать как средство избежания уплаты государственного долга [247]. «Отношенческие» или неформальные стратегии встречаются и в практике урегулирования безналичных операций, преимущественно в кредитно-финансовой сфере.

Как справедливо отмечают некоторые авторы, возврат Российской Федерации в начале 90-х годов XX века к рыночной экономике коренным образом изменил ситуацию [146], спровоцировавшую обвальный рост предприятий, балансирующих на грани банкротства либо находящихся очень близко к нему (более 37% против 3–4% в развитых странах) [141].

Банкротства и непосредственно связанные с ними процедуры охватили банковскую сферу преимущественно в период первого глобального экономического кризиса (1998 г.), поскольку финансово-кредитное посредничество наряду с неразвитой банковской системой было весьма чувствительно к любым изменениям, происходящим в российском обществе и экономике.

Исходя из результатов 130 проверок обстоятельств банкротства, которые были проведены Агентством по страхованию вкладов за период 1998–2008 гг. [135], соотношение рыночных и криминальных банкротств в среднем выглядело как 15% к 85%. Причем в какой-то момент доля «рынка» заметно выросла: если в 1998 году было выявлено 99% криминальных банкротств, то в 2008 году значение данного показателя снизилось до 70%. Разделение банковских банкротств на криминальные и рыночные по-прежнему достаточно заметно, хотя и не столь очевидно, как раньше. Но надо понимать, что сами криминальные банкротства претерпели существенные изменения за прошедшие годы. В 1990-е, а также в начале 2000-х годов это было ничем не прикрытое воровство. Позднее возникла специфика: в 2006 году появились так называемые проектные банкротства, когда банк финансирует некий бизнес (чаще всего строительство), вкладывая в него большую часть своих активов, банкротство такого бизнеса влечет за

собой банкротство банка – начинается кризис ликвидности, просрочка исполнения обязательств и проблемы с капиталом.

Выбор стратегий банкротства в кредитно-финансовой сфере отличается разнообразием – по мере усложнения банковской системы усложнялся и сам инструментарий. К сожалению, позитивных примеров в банкротстве кредитных организаций практически нет. Новой вехой в развитии института банкротства кредитных организаций стала такая государственная корпорация, как АРКО [7], позднее перепрофилированная в АСВ [8].

Как справедливо отмечает Турбанов А.В. [184], модель реструктуризации банковского бизнеса АРКО, принятая в конце 90-х гг., основывалась на стремлении сохранить банк, передав полный контроль за его управлением государственному агентству. В дальнейшем уже под этим «государственным зонтиком» проводились все этапы восстановления нормальной работы банка. И до сих пор участие уже новой структуры – АСВ в практике предупреждения банкротства банков строится на трех базовых принципах. Во-первых, рыночная направленность. Помощь оказывается не банкирам, а банкам как экономическим субъектам; предпочтение отдается не помещению банка под «государственный зонтик», а поиску рыночного стратегического инвестора. Во-вторых, помощь оказывается только тем банкам, которые обладают социальной и экономической значимостью. В-третьих, оценивается экономическая целесообразность вмешательства.

Для чего же необходимы такие структуры? В первую очередь, их деятельность в РФ основана на стратегии вмешательства государства в деятельность компаний финансового и нефинансового сектора. Об этой стратегии было сказано выше. Обратимся к теории вопроса.

Важно понимать, что каждая компания функционирует в определенной среде и может рассматриваться как часть группы или сети. Сети основаны либо на формальной (например, финансово-промышленные группы в России,

[7] Прим. автора. АРКО – агентство по реструктуризации кредитных организаций, созданное в 1998 г.
[8] Прим. автора. АСВ – агентство по страхованию вкладов.

зарегистрированные в бизнес-ассоциациях), либо на неформальной (например, социальная общность, географическое положение) зависимости от государства.

Главной особенностью сети является степень информационного обмена между ее членами, что обеспечивает высокий уровень прозрачности информации внутри сети. Репутация компании в сети является критически важным элементом. Хорошую репутацию в сети приобретают те компании, которые являются более рентабельными, имеют высокий социальный статус, интересны широкому кругу потенциальных партнеров и пр. Опасаясь запятнать репутацию, компании будут стремиться выполнить свои контрактные обязательства. Помимо репутации, для членов сетей, работающих на аналогичных условиях, также важен внутренний кодекс поведения.

Однако важно понимать, что понятие «деловая репутация», пришедшее в современную отечественную экономику относительно недавно, пока не является основным двигателем расширения бизнеса или деловых связей.

С учетом особенностей российского менталитета личные связи до сих пор являются главным инструментом в достижении любой цели. Более того, без дружеских контактов сегодня невозможно управлять предприятием или бизнесом. Сложившаяся система неформальных контрактов является единственным механизмом, способным помочь в преодолении негибкости отечественной экономики.

Стин А. [329] систематизировал «поведение» предприятий России в переходный период развития экономики (начало 90-х гг.). Автор доказал наличие жестких горизонтальных связей между государственными и частными предприятиями. В исследовании он пришел к следующим результатам: «Наличие связей с государственными структурами является непременным атрибутом развития бизнеса, 73% контрактов были заключены именно таким образом. Контракты между бизнесом и государством могут

связывать не только деловые связи, но и участие высших должностных лиц в капитале частных предприятий».

Не менее интересную тенденцию выявили Хендли, Мюррелль и Райтерман, утверждая, что, в сфере личных связей с государственными структурами, российский бизнес, в частности, использует в качестве давления на кредиторов свои связи с правоохранительными органами. В последние годы структура правоохранительных органов развивается, совершенствуется, видоизменяется, дополняясь новыми функциями [268].

Кузнецов П., Горобец Г., Фоминых А. [286] в своих исследованиях обращают внимание на то, что некоторые крупные предприятия России, созданные в виде групповой формы бизнеса (типичный вид сети), профилированы для ухода от налогов через созданную системы неплатежей внутри группы. В работах этих авторов приводятся примеры крупнейших групп предприятий России, функционирующих на такой основе, среди которых: Открытое акционерное общество «Мечел» – Челябинский металлургический комбинат; Московский нефтеперерабатывающий завод; Уральский автомобильный завод; Тольятинская Группа: Акционерное общество «Синтезкаучук». Авторам удалось доказать, что создание неформальных связей внутри группы помогает манипулировать обязательствами отдельных членов общества, имеющих просроченную задолженность.

Следующая неформальная стратегия, используемая российскими предприятиями в сфере банкротства, заключается в участии третьей стороны (неофициального аутсайдера), который не имеет деловых отношений с любой стороной в сделке и не имеет личной заинтересованности в исходе данной сделки. Перед подписанием договора, стороны согласовывают вмешательство независимого арбитра, который должен разрешить любые конфликты, возникающие между партнерами; обе стороны согласны заранее с решением арбитра. Стоит отметить, что эти решения обычно не имеют никакой юридической силы.

В развитых странах функции неофициального аутсайдера выполняет арбитраж, в то время как в странах с переходной экономикой, таких как Россия, это может быть любое юридическое или физическое лицо, использующее угрозы или даже насилие. Такие органы обычно подчиняются организованным преступным группам.

Основная причина угроз бизнесу со стороны криминальных структур, с нашей точки зрения, заключается как раз в несовершенстве законодательных механизмов и процедур, их непрозрачный характер. Экономические агенты выбирают именно эту стратегию, когда обе стороны чувствуют неопределенность в отношении намерений партнера или судебной системы, можно сказать, что они не доверяют государственным институтам.

Безусловно, такие нецивилизованные отношения в сфере банкротства просто недопустимы, подобная практика порождает рост криминала и преступности в стране. Не в последнюю очередь ее развитию способствуют слабые стороны законодательства, регулирующего коллекторскую деятельность. Сегодня такая деятельность подвержена определенному риску. В качестве краткого отступления отметим, что взросшая в последнее время активность коллекторов в деле информирования общественности о «законных основаниях своей деятельности» вынудила Роспотребнадзор дать разъяснения на этот счет: правовые основы регулирования такого вида самостоятельной предпринимательской деятельности, как «взыскание просроченной задолженности», в российском законодательстве отсутствуют [50, с. 85].

Привлечение специализированных компаний к процессу взыскания просроченной задолженности – сложившаяся, общепринятая практика во многих странах мира. На это постоянно указывают как сами коллекторские агентства, так и их профессиональное объединение – Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств. Однако этот довод не более чем стремление убедить всех, что коллекторская деятельность в России – тоже некая объективная данность, с которой нужно смириться. В

целом, парадоксы отечественной практики банкротства таковы, что, испытав на себе хоть раз объективность отечественной судебной системы, компании или предприниматели не стремятся вновь обратиться с иском о признании неплатежеспособности.

Однако наиболее опасной разновидностью неформальных стратегий является практика рейдерских захватов, когда одна заинтересованная сторона по требованию другой заинтересованной стороны может фактически изменить собственника того или иного бизнеса. О статистике рейдерства предпочитают умалчивать как судебные органы, так и независимые институты, поскольку реальные масштабы этого явления носят условный характер.

Рейдеры позиционируют себя как инструмент для повышения эффективности деятельности предприятий: их идеология заключается в необходимости вытеснения с рынка неэффективных компаний. Кроме того, отметим, что рейдеры – это негосударственные структуры, однако используют связи с государственными структурами. Формально рейдер является «теневой» властью над бизнесом, он действует независимо и использует весь спектр доступных инструментов для захвата предприятий.

Криминальный бизнес рейдеров измеряется миллиардами долларов, нанося огромный ущерб промышленным предприятиям и экономическому росту России [107]. Неслучайно рейдерство называют экономическим бандитизмом [85] или экономическим терроризмом. По свидетельству экспертов, рейдерство может полностью уничтожить малый и средний бизнес, если ему не будут противопоставлены превентивные меры законодательного характера [178].

Бороться с рейдерством в России стали сравнительно недавно. «Запущенность» проблемы является следствием того, что на протяжении долгого времени государство относилось к ней как к спору хозяйствующих субъектов.

Захват предприятия рейдерами для его владельца является следствием ряда собственных ошибочных действий и бездействия в отношении комплексной безопасности предприятия, в первую очередь это нарушение информационной безопасности.

В корпоративном мире информация является самым дорогим товаром и мощным оружием. Именно поэтому то, как компания собирает, организует и использует полученную информацию, во многом определяет, сможет ли она выйти победителем, успешно отразив рейдерскую атаку, либо окажется в ситуации, когда неожиданно для себя вдруг обнаружит, что бизнес ей больше не принадлежит [41, с. 17].

Итак, мы рассмотрели деятельность «рейдерство» в качестве частного примера в практике банкротства. Глубокий научный интерес при изучении неформальных стратегий банкротства представляет и так называемый фактор насилия в предпринимательстве. Так, в книге Волкова В. «Насилие предпринимательства» приведены примеры, которые характеризуют этот феномен как набор бизнес-функций для насильственных действий над предпринимательскими структурами на основе умелого использования организованной силы и информации, которая обеспечивала бы благоприятные институциональные условия для хозяйственной деятельности предприятия клиента [342].

Согласно научным исследованиям в 1994 году 15% предприятий использовали частные охранные агентства [285]. Радаев В. отмечает, что проведенные в середине 1996 года расследования показали [314], что 11% предприятий были готовы к использованию методов, основанных на насилии, 42% испытывали эти методы сами, 53% указали высокий уровень расходов на безопасность.

В свою очередь, Волков В. [342] объясняет этот феномен неудовлетворительным качеством судебной системы и решений, принимаемых ей. Неофициальные опросы бизнес-структур также показали, что в будущем данная тенденция сохранится, поскольку решение конфликтов

без привлечения судебных инстанций позволяет не только сохранить деловую репутацию, но и значительно снизить издержки каждой из сторон.

Вторая интерпретация рассматриваемой стратегии в научной литературе – «административные рычаги» – объясняется отсутствием развития в государстве формальных структур, способных поддержать компанию при возникновении у нее финансовых проблем. Отметим, что Антимонопольный комитет пока не играет роли независимого арбитра в случае возникновения корпоративных споров и конфликтов.

Бессолитцин А., Кузьмичев А. [228] справедливо отмечают, что при реализации любых административных процедур, включая необходимость банкротства той или иной компании, в отношении которой имеется заинтересованность третьих сторон, достаточно широко распространены связи между чиновниками и руководителями.

Стин А. [329] исследует наличие неформальных сетей различных типов, которые касаются возможности выполнения контактов между представителями правительства и руководителями предприятий. Стин отмечает, что «бизнес-лидеры нередко являются руководителями в органах местного самоуправления, на региональном и федеральном уровне. Автор отмечает похожую тенденцию и в отношении бизнес-элиты, которая преимущественно сформирована из представителей Совета Федерации и Государственной Думы РФ.

Он обращает внимание на то, что лидеры в государственных структурах особенно активны как посредники между государством и рынком, в конечном счете это означает, что менеджеры могут влиять друг на друга, используя свои связи с государственными предприятиями.

Сонин К. и Журавская Е. [288] определили существование асимметричных рыночных и политических механизмов в процедурах банкротства в случаях, когда предприятие привлекает интерес региональных властей. Они пришли к выводу, что в процедурах банкротства огромное влияние оказывает федеральная власть, которая позволяет крупным

компаниям, имеющим хорошие деловые связи с властью, обойти претензии кредиторов.

Кроме того, авторы концентрируют внимание и на административных ресурсах федеральной власти, которые она применяет для давления на судебную и правоохранительную систему в отношении конкретных предприятий. Как подчеркивают авторы, это означает, что одна из сторон, участвующих в разбирательстве о банкротстве, использует полномочия власти. В самом деле, крупные компании и представители власти зачастую тесно взаимосвязаны в своих интересах.

При рассмотрении административных рычагов воздействия в процедурах банкротства нельзя не отметить, что любые внешние вмешательства возможны только при наличии связей с различными государственными структурами. В научных исследованиях встречаются различные модификации экономических агентов, оказывающих так называемые услуги неформального характера в процедурах банкротства, однако только сам факт их наличия создает высокое поле неопределенности и рисков, порождая коррупцию в государственных структурах, в органах исполнительной власти.

Таким образом, неформальные стратегии банкротства, используемые в российской практике, пока сложно представить в качестве цивилизованных методов помощи бизнесу. Наряду с рассмотренными нами тенденциями существуют и проблемы институционального характера, о чем было сказано в предыдущем параграфе исследования. Однако причины сложившейся практики банкротства следует искать не в существующих связях и законодательных пробелах, а в складывающейся на протяжении последних двух десятилетий модели рыночной экономики.

Экономика, бизнес-структуры и законодательство должны действовать в одном направлении. На практике ситуация складывается иначе. Силовые структуры работают исключительно как карательный орган, а бизнес ищет пути ухода от цивилизованных процедур банкротства. Безусловно, большая

часть банкротств последних лет спровоцирована исключительно кризисными явлениями в экономике, и этот факт необходимо учитывать государственным органам. Насущной проблемой до сих пор остается не открыть новое предприятие, поскольку данная процедура достаточно формализована, а цивилизованно прекратить деятельность предприятия, оказавшегося в сложной экономической ситуации.

По результатам исследования, изложенным в настоящем главе, считаем необходимым сделать следующие основные выводы.

1. Гуманизация является, по сути, новым вектором в развитии зарубежного института банкротства и важнейшей превентивной мерой для его предупреждения. Тенденция социализации тесно связана с тенденцией гуманизации и проявляется в усилении роли социальных институтов в процедурах банкротства. Эта тенденция проявляется в повышении внимания к вопросам, связанным с уровнем и качеством жизни человека, социальным неравенством, социальной напряженностью и пр. В свою очередь, финансовая глобализация, способствующая интеграции не только человеческого, но и денежного капитала, предопределила возникновение совершенно иных процедур банкротства, таких, например, как медиация. Характерной особенностью зарубежного опыта института банкротства является принцип универсализации, заложенный в основе трансграничного банкротства. Традиционно законодательство о банкротстве, а также теоретические изыскания, касающиеся его роли и сущности, сфокусированы на анализе аспектов справедливости возникновения банкротства как социального элемента.

2. С точки зрения позитивной зарубежной практики институт банкротства представляет собой не что иное, как набор возможных экономических правил, которые используются в повседневной жизни при решении проблем неплатежеспособности и несостоятельности отдельных лиц. Правила, безусловно, существуют в рамках законодательного поля, однако не являются его прямым толкованием с точки зрения

правоприменительной практики, вместе с тем именно эти правила и образуют институт банкротства. Существенным элементом в развитии института банкротства в западной практике развитых стран является большое количество превентивных процедур, именно они составляют базовый контур данного многоступенчатого механизма.

3. В зарубежных научных исследованиях внимание все чаще концентрируется на необходимости анализа причины неплатежеспособности в процедурах банкротства для обеспечения поиска дальнейшего решения. Теоретические и практические изыскания зарубежных специалистов и ученых в большей степени связаны с разработкой наиболее действенных механизмов, инструментария и стратегий, направленных на предотвращение негативных последствий банкротства, что в той или иной мере, предопределило достаточно лояльное отношение к этому институту кредиторов и должников. Подчеркивая эту мысль, мы говорим о том, что институт банкротства в западной терминологии является, прежде всего, частью социально-экономической инфраструктуры государства, без которой невозможно дальнейшее развитие рыночной экономики. В развитых странах мира, институт банкротства практически не испытывает внешнего вмешательства, кроме того, существенным компонентом отношенческой стратегии, используемой в позитивной зарубежной практике, является самодостаточность соглашений о банкротстве.

4. Ключевыми проблемами, сдерживающими полноценное развитие института банкротства в России, являются: проблемы законодательства, регулирующего сферу банкротства, прокредиторская ориентация российского законодательства; административные и бюрократические барьеры; низкий уровень обеспечения необходимой институциональной инфраструктурой; высокая аффилированность административных и правоохранительных органов, что провоцирует возникновение коррупции; отсутствие равноправной конкуренции между крупным, малым и средним бизнесом, что способствует монополизации целых отраслей и

промышленных комплексов; использование в процедурах банкротства преимущественно неформальных методов, таких как переговоры, а не формальных решений через арбитражный суд; отсутствие законодательной процедуры разрешения корпоративных конфликтов.

5. Неформальные стратегии банкротства, используемые в российской практике, сложно представить в качестве цивилизованных методов помощи бизнесу. Наряду с указанными тенденциями, существуют и проблемы институционального характера. Однако причины сложившейся практики банкротства следует искать не в существующих связях и законодательных пробелах, а в формировавшейся на протяжении последних двух десятилетий модели рыночной экономики. Экономика, бизнес-структуры и законодательство должны действовать в одном направлении. На практике ситуация выглядит иначе. Силовые структуры работают исключительно как карательный орган, а бизнес-структуры ищут пути ухода от цивилизованных процедур банкротства. Безусловно, большая часть банкротств последних лет спровоцирована исключительно кризисными явлениями в экономике, и этот факт необходимо учитывать государственным органам. Насущной проблемой до сих пор является не открыть новое предприятия, поскольку данная процедура достаточно формализована, а цивилизованно прекратить деятельность предприятия, оказавшегося в сложной экономической ситуации.

Глава 3. Методологические компоненты финансовой устойчивости на основе диагностики банкротства предприятий

3.1. Характеристики несостоятельности и банкротства в структуре финансовых и нефинансовых индикаторов

Как показывают исследования экономистов, процессы несостоятельности и банкротства взаимосвязаны и взаимообусловлены. Достаточно сказать, что процесс банкротства не возникает стихийно, без явных признаков финансовой несостоятельности. Сравнивая процесс банкротства с любым другим процессом функционирования компании, можно сказать, что наряду с явными признаками, свидетельствующими об ухудшении финансового состояния компании, ему характерны и скрытые, не позволяющие судить о ее внутренних проблемах.

В последние годы в научных кругах все чаще понимается вопрос о необходимости разработки системы жестких индикаторов, позволяющих определить степень возможных проблем в деятельности компаний финансового и нефинансового сектора, на что сегодня направлены усилия ведущих аудиторов, финансовых аналитиков, рейтинговых агентств, независимых экспертов в области кризис- и финансового менеджмента и пр. Основная причина такой необходимости заключается в высокой степени корреляции различных заинтересованных сторон, в том числе акционеров, менеджеров, кредиторов, деловых партнеров, а также государственных учреждений, ответственных за поддержание стабильности финансовых рынков.

Стремление государства свести к минимуму риск дефолта, особенно в стратегически важных отраслях, обусловлено еще и тем фактом, что банкротство оказывает влияние не только на конкретных кредиторов, инвесторов или отдельные отрасли, но и создает атмосферу уязвимости экономики в целом.

В современных научных исследованиях все больше внимания уделяется основным индикаторам банкротства, определяемым

разновидностями риска, которые наиболее вероятны в ближайшее время [349].

Примечательно, что, например, Лопес и Сэйденберг [293] определяют индикатор риска дефолта, как «степень колебания стоимости долговых и производных инструментов в связи с изменениями в базовых параметрах кредитного качества заемщика и его контрагентов».

Важно также отметить, что сам процесс мониторинга, а также прогнозирования риска банкротства компаний с учетом систематизации финансовых и нефинансовых индикаторов имеет важное значение для различных целей на финансовом рынке – будь то оценка обеспечения кредита, оценка непрерывности деятельности аудиторов компании, измерение риска портфеля, стоимость облигаций, кредитных деривативов или любых других ценных бумаг, подверженных кредитному риску [269]. И здесь, с нашей точки зрения, возникает важный методологический вопрос, как можно одновременно оценить и предсказать производительность конкретной компании и риски, связанные с инвестициями в ее деятельность.

Альтман и его соавторы [214] справедливо указывают, что финансовая отчетность предоставляет полезную информацию о финансовом положении предприятия и качестве его работы, поскольку важно своевременное предоставление сведений для принятия адекватных экономических решений. Принятие же любых экономических решений связано со способностью предприятия поддерживать свою платежеспособность для непрерывного осуществления собственной деятельности.

Опасения инвестора в отношении отдельной компании или даже конкретной отрасли вполне объяснимы, поскольку он должен не только спрогнозировать, но и рассчитать возможные финансовые риски, связанные с ликвидаций или банкротством компании в будущем. Поэтому создание перечня индикаторов для выявления финансовой несостоятельности и возможного банкротства позволяет одновременно с оценкой риска,

планировать будущие финансовые потоки и инвестиции в деятельность компании.

В своих исследованиях Альтман приходит к выводу, что существуют две основные проблемы, связанные с необходимостью прогнозирования деятельности компании в обозримом будущем при использовании данных финансовой отчетности: 1) проблема финансирования, определяемая с точки зрения трудностей при выполнении обязательств и 2) операционные проблемы, обусловленные возможными сбоями в работе компании для достижения финансового результата.

К первой группе проблем относятся следующие характерные индикаторы:

- недостаточная ликвидность компании, когда ее текущие обязательства превышают оборотные активы, в связи с чем возникают проблемы для выполнения текущих обязательств;

- недостаточность капитала, когда общая сумма обязательств компании превышает ее совокупные обязательства;

- неплатежеспособность компании, когда на систематической основе не выполняются обязательства по внешним долгам, а рост этих долгов увеличивается;

- недостаточность средств ввиду их частичного или полного отсутствия в основных источниках капитала.

Ко второй группе проблем относятся другие, не менее заметные индикаторы:

- формирование операционных убытков ввиду отсутствия прибыли за один или несколько финансовых периодов;

- недостаточность операционной прибыли с учетом текущих расходов за аналогичный период;

- наличие судебных или публичных разбирательств, связанных с текущей деятельностью компании (ее операциями или наличием фактов расторжения контрактов с контрагентами);

- низкое качество менеджмента из-за низкой квалификации менеджеров, отсутствия опыта управления, повторяющихся проблем в деятельности компании.

Таким образом, с учетом важности финансовой информации для определения индикаторов, сигнализирующих о возможных проблемах компании или риске банкротства, большинство современных исследований последних трех десятилетий были сосредоточены на анализе финансовых показателей, прогнозирующих дефолт или вероятность его возникновения в будущем. Именно этот период в науке был ознаменован появлением одномерных и многомерных регрессионных моделей, бинарно-логистических моделей, различных опорных векторов, моделей дискриминантного анализа, скоринговых моделей и пр. Рассмотрим подробнее исследования зарубежных экономистов, проведенные за последние три десятилетия и дадим им общую научную оценку.

Важно отметить, что в зарубежных работах, выполненных на стыке конца 80-х и начала 90-х годов, внимание концентрируется на способах выявления так называемого «раннего банкротства», т.е. финансовых затруднений, возникающих на самой ранней стадии, позволяющих предотвратить возникновение проблемы. В работах этого периода [212] мы находим и ответы на поставленные нами вопросы, касающиеся отличия процесса несостоятельности от процесса банкротства как финальной стадии деятельности компании. Зачастую, сравнивая процессы банкротства и финансовой несостоятельности, исследователи проводят аналогию с теорией организации, разделяющей деятельность компании на три ключевые стадии [210, 313]: стадия становления, стадия роста и развития, стадия упадка. Различные интерпретации этой теории позволили сформулировать и сами признаки, отличающие эти два состояния: финансовые проблемы только начинают возникать в деятельности компании, однако они носят краткосрочный характер; компания не справляется с долговыми проблемами, существуют проблемы с ликвидностью и капиталом, а сами проблемы уже

носят долгосрочный характер; возможности для обслуживания долга отсутствуют, что формально является признаком банкротства. Следовательно, именно фактор времени отделяет процесс несостоятельности от процесса банкротства, формализующего не просто уровень финансовых проблем компании, а фактическую процедуру по взысканию долгов.

С учетом полученных выводов считаем, что сами фазы жизненного цикла компании выступают своеобразным индикатором по отношению к признакам, свидетельствующим об ухудшении финансового состояния.

- Начальная фаза развития компании, как правило, сопровождается изменениями технологий либо полной модернизацией производства. Основной причиной этих явлений выступает необходимость конкуренции на открытом рынке, недостаточно высокие темпы производства, общемировая глобализация экономики, обуславливающая необходимость развития высоких технологий, соответствующих спросу.

- Активная фаза развития компании. Изменения, происходящие на рынке, как в любой открытой системе, предопределяют возможность ослабления конкурентных позиций. Перенасыщение рынка отдельными товарами или услугами либо снижение спроса на них вследствие изменения общей конъюнктуры предопределяют необходимость реструктуризации бизнеса, изменения траектории его развития в связи со смещением товарных групп либо его географической диверсификации. Важно уловить данные импульсы уже на начальной стадии и принять превентивные меры, снизив, например, уровень долговой нагрузки. Вследствие макроэкономических колебаний на рынке, сопровождающихся, как правило, изменением основных показателей в экономике, импульс может быть сильнее, поэтому и превентивные меры должны быть более эффективными и точными. Большинство случаев непреднамеренных банкротств происходит именно на этой стадии развития компании, и просчеты менеджмента объясняются так называемой «болезнью быстрого роста», когда в погоне за конкурентами менеджмент просто не успевает просчитывать основные риски и опасности.

- Фаза окончательного развития (зрелости) компании характеризуется наибольшими рисками и опасностями даже для крупной компании. Сформированная стратегия и команда формируют излишнюю уверенность в финансовой стабильности даже в случае серьезных потрясений на рынке. Именно такая излишняя опрометчивость и является главным фактором, определяющим риск банкротства компании на стадии зрелости.

Безусловно, в научной литературе существует и масса других теорий, описывающих связь внутренних и внешних факторов с индикаторами банкротства, однако все они концентрируют внимание на качестве менеджмента и возможностях его самореализации в кризисной ситуации.

В качестве небольшого отступления отметим, что первые научные эксперименты по определению наиболее надежных индикаторов в практике прогнозирования банкротства проводились учеными во всем мире уже в начале 30-х гг. Среди наиболее известных работ можно выделить исследования Рамсера и Фостера [315], Фицпатрика [258], Винакера и Смита [347], Бивера [224], однако безусловным лидером в области прогнозирования риска банкротства является Альтман [215] как основоположник данного направления в теоретической и фундаментальной науке.

В сущности, он являлся первым человеком, которому удалось успешно использовать статистические методы дискриминантного анализа, которые впоследствии не раз совершенствовались и видоизменялись. Другая группа исследователей была сосредоточена на решении проблемы оптимизации дискриминантного анализа, вводя более сложные наборы переменных, к их числу следует отнести Нортона и Смита [304]; Дэмболина и Хури [242]. Там и Каинг сделали важную попытку использовать методы нейронных сетей для прогнозирования несостоятельности или банкротства компаний [335].

Наиболее поздние исследования, посвященные определению индикаторов банкротства с использованием анализа денежных потоков, приходятся уже на середину 90-х годов XX века, к их числу можно отнести работы Хенебри и ряда его соавторов [267]. Его последователи – Карри [241]

и Хол [271] – работали на показателями рынка, такими как: стоимость ценных бумаг, положение эмитента на рынке, размер контрактных обязательств и пр. Однако в основе всех указанных моделей, безусловно, лежит идея о выявлении наиболее надежных индикаторов, позволяющих на ранних стадиях предотвратить банкротство компании либо попытаться минимизировать его последствия. Рассмотрим подробнее основные научные исследования, касающиеся прогнозирования банкротства, проведенные за последние 70 лет.

В исследовании финансовых индикаторов, являющихся предвестником банкротства, большую популярность получили статистические (количественные) методы, а также подходы, позволяющие систематизировать наиболее существенные признаки, присущие несостоятельным компаниям и компаниям, находящимся в состоянии банкротства. Однако количественные методы появились и получили свое развитие в фундаментальной науке лишь благодаря традиционным оценкам кредитоспособности бизнеса, возникшим много ранее – на стыке 30-х – 60-х гг. прошлого века. В период активной мировой индустриализации со стороны финансовой индустрии наблюдался активный спрос на методический инструментарий, обеспечивающий анализ кредитоспособности предприятий различных отраслевых сегментов [216, 328].

Внимание другой группы исследователей того периода сосредоточено на систематизации оценок при проведении анализа соотношения размера активов компании и вероятности банкротства. Именно благодаря этим исследованиям в финансовом анализе появились такие важные индикаторы, как запас финансовой прочности (отношение чистой прибыли к валовому доходу компании); соотношение прибыли до фиксированных платежей на момент банкротства; размер эмиссии облигаций и размер активов должника [270].

В исследованиях, проводимых Бивером В. в середине 60-х гг. [224], не удалось вывести и систематизировать полный перечень финансовых

коэффициентов, влияющих на финансовую состоятельность компании. Вместе с тем несомненной заслугой его работ можно считать выделенный им временной горизонт для определения платежеспособности предприятия. А среди важнейших индикаторов, которые влияют на способность предприятия своевременно обслуживать долг, Бивер выделил рентабельность, платежеспособность и ликвидность. Чуть позже заявленную гипотезу о важнейших финансовых индикаторах подтвердил в своих исследованиях и Альтман [216]. Однако, в отличие от Бивера, он был противником проведения одномерного финансового анализа, поскольку любые финансовые показатели чрезвычайно восприимчивы к различным сценариям и отраслям. В связи с чем именно Альтманом впервые был проведен анализ вероятности банкротства за счет объединения множества финансовых коэффициентов в рамках линейной регрессии и определена Z-модель для ее идентификации.

Впоследствии на основе модели Альтмана были разработаны аналогичные модели с учетом межстрановых и финансовых различий. Несмотря на индивидуальность каждой модели, все они имеют общие признаки, основанные на их дифференцировании и статистической обработке. Первый класс составляют признаки, сигнализирующие о банкротстве, второй – способные избежать банкротства.

Не меньший научный интерес представляет я система индикаторов Олсона, разработанна для создания финансовых рейтингов компаний [305]. В своих исследованиях он отталкивался от подходов, заложенных в логистической регрессии, разработанной на основе методологии линейного рейтинга [321]. При проведении исследований Олсон использовал данные по 105 компаниям-банкротам и 2058 компаниям-не банкротам за период 1970–76 гг. Важно отметить, что результаты своих исследований он сопоставил с результатами аналогичных исследований, проведенных в тот же временной период [214, 217, 301]. В результате автором были систематизированы четыре важнейшие индикатора, характеризующие риск банкротства

компании, подлежащие оценке: размер компании; размер ее финансовой структуры; уровень производительности и размер текущей ликвидности, оказывающий наиболее существенное влияние в прогнозировании банкротства. Олсон был убежден, что анализ этих четырех индикаторов за год до потенциального банкротства позволяет предотвратить его возникновение или значительно уменьшить риски от его последствий.

Вместе с тем последующее сопоставление прогнозных оценок, сделанных исследователями, с фактическими данными по банкротству компаний показало достаточно высокую корреляцию ошибок. Наибольшее количество отклонений прогнозных от фактических показателей было зафиксировано в работах Олсона, чуть меньше – в исследованиях Альмана, ряда соавторов, и Мойера.

Противоречивость полученных результатов была связана в первую очередь со сроками предоставления данных финансовой отчетности, отстающих от реальных параметров компаний, не входящих в оценочные критерии. Олсон [305] также утверждал, что для улучшения прогнозных оценок целесообразно включение в модель данных о стоимости текущих рыночных сделок, которые также позволяют спрогнозировать вероятность банкротства. Отметим, что оценки устойчивости и платежеспособности компаний на основе показателей биржевых и фондовых индексов не являются каким-то новым инструментом для финансовых аналитиков и внешних аудиторов, поскольку фондовый рынок очень чутко реагирует на малейшие изменения в поведении компании на рынке, обусловленное корреляцией как финансовых индикаторов, так и нефинансовых индикаторов.

Таким образом, Олсон, а впоследствии и Лацерда и Моро [287] при построении логистической модели для оценки вероятности дефолта компании использовали данные рыночных сделок с учетом корреляции их ценовых детерминантов. Совокупность исторических наблюдений при

введении в модель дополнительных критериев показала более высокую степень прогнозирования наступления банкротства.

Другой стороной проводимых исследований является точность прогнозных оценок в зависимости от выбранного типа дискриминантной модели: линейной, квадратичной и логистической. Синам, Йонг, Болдвин провели ряд подобных исследований и доказали, что квадратичный тип модели более точный, что подтверждено вероятностью в 78% [322]. Авторам также удалось найти различия в дисперсии и корреляции для различных индикаторов между группами компаний-банкротов и компаний-небанкротов, которые являются важным источником информации для использования квадратичных моделей в классификации компании с точки зрения их оптимальной производительности. Однако сделанные авторами выводы отчасти не соответствовали результатам, полученным ранее группой исследователей – Альтманом, Фридманом и Као [218], в отношении точности квадратичной модели.

Следует отметить, что и в 90-е гг. XX в. неоднократно предпринимались попытки совершенствования многомерных моделей, предложенных Альманом и его соавторами. В 1997 году рядом авторов [234] была создана усовершенствованная субъективная модель (K & P), наиболее точно отражающая вероятность возникновения банкротства. По мнению исследователей, использование только финансовых показателей в многомерном подходе недопустимо, поскольку риски, связанные с возникновением банкротства, тесно коррелируют как с финансовыми, так и нефинансовыми индикаторами, не подверженными количественной оценке. Фокус предложенной авторами модели состоял в том, что финансовый риск оценивался на основе четырех финансовых индикаторов: ликвидности, доходности, эффективности использования активов и финансовой гибкости, при этом коэффициент текущей ликвидности дополнительно рассчитывался и для различных нефинансовых индикаторов, характеризующих операционную деятельность компании.

В начале 2000-х гг. подобные эксперименты с использованием различного набора финансовых показателей, используемых в качестве индикаторов банкротства, проводились достаточно регулярно. Сочетания финансовых и нефинансовых индикаторов для выявления риска банкротства были обусловлены необходимостью оценки качества менеджмента и организационной структуры, а также других параметров в деятельности компании, не подверженных количественным измерениям. Новацией того периода принято считать не максимальное, а, наоборот, минимальное количество переменных для модели вероятности банкротства. Так, Шумуэй в своих исследованиях ограничился только тремя переменными, полагая, что именно они отражают качество операционной и финансовой деятельности компании: чистая прибыль/активы; обязательства / общая сумма активов; коэффициент текущей ликвидности [326]. В данной модели автором была использована функция риска, позволяющая интерпретировать различные стресс-сценарии в деятельности отдельной компании или отрасли в целом.

Впоследствии эта модель была использована в исследованиях Фалькенштайна, Борала и Карти [255] при описании рисковых индикаторов для рейтингового агентства Moody`s. В частности, авторам с ее помощью удалось не только протестировать известную риск-ориентированную модель RiskCalcTM [9], разработанную Moody`s для оценки риски банкротства частных компаний, но и выявить корреляцию между вероятностью риска дефолта для частных и государственных компаний, финансовых и нефинансовых отраслей, а также значительно расширить перечень коэффициентов, характеризующих признаки несостоятельности или банкротства в деятельности компаний.

Таким образом, модель Фалькенштайна и его соавторов позволила доказать, что: отношения между финансовыми коэффициентами,

[9] Прим. автора. Модель RiskCalcTM была разработана рейтинговой компаний Moody`s в целях проведения стресс-тестов для компаний в отдельных отраслевых сегментах [http: //www.moodysanalytics.com/].

используемыми для оценки вероятности дефолта, значительно разнятся для государственных и частных компаний. Следовательно, значения коэффициентов не могут быть едины с учетом полученных различий, в противном случае использование единых коэффициентов будет искажать фактический риск дефолта для частных компаний; для нефинансовых отраслей экономики риск дефолта будет сохраняться в течение длительного периода времени, тогда как для финансовых отраслей его изменения возможны в любой период времени; распределение финансовых коэффициентов по отрасли имеет существенное значение для определения кредитоспособности компании; целесообразно использовать десять ключевых финансовых коэффициентов, рассчитанных на основе семнадцати основных вложений.

Помпа и Билдербик в своих исследованиях, посвященных причинам банкротства малых и средних промышленных компаний [308], проверили гипотезу о возможности более точного прогнозирования периода до начала банкротства, а также взаимосвязь между возрастом компании и вероятностью банкротства. Результаты их исследований позволили свести временной период для прогнозирования вероятности банкротства до пяти лет. Кроме того, авторам удалось установить, что наиболее молодые компании больше подвержены риску банкротства. Установить этот риск для более зрелых компаний, осуществляющих свою деятельность на рынке продолжительный период времени, проще, а для начинающих компаний прогнозирование риска банкротства практически невозможно. Поэтому такие индикаторы, как возраст компании, доля рынка, а также срок фактической деятельности компании, имеют не меньшее значение для прогнозирования банкротства, чем показатели ликвидности.

Совершенствование моделей продолжалось одновременно с совершенствованием индикаторов, влияющих на определенные сценарии развития компаний или отдельных отраслей. В середине 2000-х Альтманом и Сабато [219] была разработана модель для прогнозирования поведения

предприятий малого и среднего бизнеса путем анализа их поведения, а также выбора наиболее значимых переменных в их кредитоспособности. В основе данного подхода лежала логит-регрессионная модель, апробированная более чем на 2000 американских компаний (с совокупным объемом продаж около 65 млн. долл. США). Прогнозные оценки были проведены в исторической ретроспективе за период 1994–2002 гг. Результаты ее апробации позволили улучшить полученные ранее результаты более чем на 30%, в отличие от ранее используемых общекорпоративных моделей. Таким образом, авторам удалось не только доказать важность и необходимость разработки специализированных моделей для малого предпринимательства, но фактически сформировать стресс-оценки в рамках используемых компаниями поведенческих стратегий на рынке при определенных экономических условиях.

Одним из последних научных исследований, объясняющих необходимость использования различных индикаторов для прогнозирования несостоятельности или банкротства компаний, является исследование Лацерда и Моро [287]. В процессе работы авторами проведен анализ более 5000 португальских компаний на предмет выявления риска неплатежеспособности с применением трех основных методов: логистическая регрессия, дискриминантный анализ и метод опорных векторов (SVM) [10] с помощью бухгалтерской отчетности, характеризующей рентабельность деятельности, финансовые рычаги, структуру затрат, ликвидность, динамику размера компании и финансовой активности, а также нефинансовой информации, дающей представление о возрасте компании и количестве ее сотрудников.

Авторы пришли к выводу, что SVM имеет более высокую точность по сравнению с другими моделями. Важно отметить, что основы метода опорных векторов были введены Вапником в середине 90-х гг. XX в. [340] и

[10] Прим. автора. SVM – support vector machines (метод опорных векторов).

достигли наибольшей популярности уже к середине 2000-х гг. из-за разнообразия финансовых и нефинансовых характеристик, используемых в нелинейной модели, а также достаточно высокой степени прогнозирования вероятности дефолта. Авторам также удалось доказать нелинейную зависимость между снижением или медленным ростом чистой прибыли и чрезмерно высоким ростом чистых доходов, что делает вероятность дефолта наиболее высокой, поскольку высокие темпы роста доходов не могут быть устойчивыми в долгосрочной перспективе. Иными словами, «болезнь быстрого роста» ведет к высокой вероятности дефолта компании, в то время как устойчивый рост, наоборот, снижает вероятность наступления банкротства.

Не меньший научный интерес представляют исследования, проведенные в отношении применения различных или определенных типов финансовых индикаторов для прогнозирования банкротства. В частности, исследования [282] показали, что использование финансовых коэффициентов, влияющих на размер и качество капитала, эффективнее по сравнению с традиционным анализом финансовых потоков, прогнозирующим будущее движение денежных средств в случае возникновения банкротства.

Зейтун, Тянь и Кин [349] исследовали влияние денежного потока и свободного денежного потока на корпоративные банкротства среди предприятий развивающихся рынков на примере Иордании. Результаты их исследований позволили подтвердить, что свободный денежный поток компании увеличивает корпоративные дефолты и снижает платежеспособность компании, в то время как денежные потоки оказывают обратное воздействие. Влияние денежных потоков на способность компании отвечать по своим обязательствам рассматривалось авторами как основной признак, характеризующий вероятность их дефолта в будущем, поскольку это связано со способностью компании получать доступ к внешним источникам финансирования.

В других исследованиях того периода внимание ученых было сосредоточено на выборе основных индикаторов. В процессе экспериментов использовался типовой набор переменных: прибыль, финансовый рычаг, размер компании и ликвидность. Так называемая «селекционная работа» исследователей была вполне объяснима с точки зрения точности полученных прогнозных оценок [273]. Большинство исследований проводилось на примере компаний Великобритании и России, что позволило в процессе работы не только выявить набор переменных, но и распределить их по конкретным отраслям.

Зейтун, Тянь и Кин [349] были сосредоточены установлении отличий финансовых показателей в зависимости от типа отрасли. Расхождения значений одних и тех же финансовых коэффициентов в зависимости от отраслевой принадлежности не раз привлекало к себе внимание ученых разных стран. Так, например, подобные исследования промышленных предприятий проводили Эстрелла [171], Парк и Перистиани, системы здравоохранения – Коин, Смит [240] и др.

В мировую практике [245] выделяют три основные ситуации, когда главным источником информации о потенциальных или возможных дефолтах могут стать данные рейтинговых агентств, определяющих риск потенциального банкротства в зависимости от конкретной отрасли:

- есть отрасли с низкой статистикой дефолтов (государственный сектор, банки, страховые компании, корпорации с рейтингами инвестиционной категории);

- информация по контрагентам из некоторых отраслей, которые отличаются высокой статистикой дефолтов, «неоднородна» и не позволяет делать выводы, просто опираясь на опыт дефолтов в этой отрасли (например, в проектном финансировании, долговом финансировании и т.п.);

- отрасли, в которых часто меняются факторы, определяющие платеже и кредитоспособность.

Однако, в контексте нашей исследовательской работы научный интерес представляют возможные индикаторы для прогнозирования риска банкротства в промышленной сфере. Например, такие отрасли, как металлургия, горнодобывающая промышленность, тяжелое машиностроение, и многие другие отрасли промышленности характеризуются высокой стоимостью инвестиций. Именно поэтому прогнозные оценки банкротства в данном отраслевом сегменте имеют важное значение не только для аналитиков или рейтинговых агентств, но, прежде всего, для потенциальных инвесторов. Не менее существенным критерием является и региональный аспект, поскольку крупные промышленные предприятия формально создают вокруг себя целые моногорода и монорегионы, что, безусловно, накладывает дополнительную ответственность на отдельную компанию или холдинг. Вопросы занятости, обеспечения социальной инфраструктурой, политики миграции населения полностью будут зависеть от платежеспособности и устойчивости предприятия.

В этой связи наличие предприятия-банкрота в рамках региональной структуры означает снижение стоимости финансового портфеля региона, потерю работы для тысяч граждан, потерю индивидуального дохода, а также налоговых поступлений в бюджет региона и т.д. Безусловно, сегодня даже в развитых странах мира не существует универсальных индикаторов, способных дать надежный прогноз, однако многое в этом направлении уже сделано и работа продолжается.

Итак, возвращаясь к вопросам прогнозирования банкротства в рамках отдельной промышленной отрасли, необходимо обратить внимание на возможности существующих рейтинговых моделей, которые во всем мире успешно решают данную задачу и служат основным источником информации для инвесторов. Мы уже отмечали возможности риск-ориентированной модели RiskCalcTM [11], разработанной Moody`s для оценки

[11] Прим. автора. Модель RiskCalcTM была разработана рейтинговой компаний Moody`s в целях проведения стресс-тестов для компаний в отдельных отраслевых сегментах

риска банкротства частных компаний. Кроме того, в рамках используемой Moody`s методологии присвоения рейтинга возможно оценить и качество корпоративного долга компании. Отметим, что для того, чтобы оценить любой риск последовательно, необходимо разработать количественную модель. Например, существующие научные модели оценки риска дефолта разделяются на две крупные категории: «структурная модель» и «модель сокращенной формы», известная как «модель, предполагающая оценку вероятного дефолта на основе стоимости активов».

В рамках структурного подхода время дефолта определяется как время наступления (дефолта) в момент изменения стоимости, предполагающее наличие ограничений в падении стоимости, при пересечении которых наступает потенциальный, но не фактический дефолт.

Как оценочный процесс, так и процесс, приводящий к дефолту, представляют собой «примитивные модели». Следовательно, основным вопросом является совместное моделирование процесса оценки компании и процесса, приводящего к дефолту, который обычно определяется относительно стоимости долга компании. Так как время дефолта может быть определено в пересчете на компоненты модели, обычно утверждается, что оно дается эндогенно (внутри модели). Другой важной составной частью как структурной модели, так и модели сокращенной формы является сумма гарантированного денежного потока, полученная в случае возникновения дефолта, обычно определяемая как так называемый «уровень потерь в случае дефолта», либо термином «потерянная часть долга». Таким образом, формально возможно выделить риск невосстановления как отдельную часть риска. «Спрэд», дефолт и риск невосстановления связаны между собой как на практике, так и в большинстве существующих моделей риска.

Структурный подход привлекателен с экономической точки зрения, т.к. напрямую связывает дефолт с изменением структуры капитала компании и,

---

[http://www.moodysanalytics.com/].

таким образом, соотносится с основными рыночными понятиями. Другой привлекательной чертой рассматриваемой структуры является то, что происхождение хеджинговых стратегий по дефолтным требованиям является очевидным. Важным аспектом этого метода является то, что он позволяет изучить оптимальную структуру капитала компании. В частности, можно исследовать, в какое время оптимальнее всего объявить о банкротстве в целях решения проблемы динамичной оптимизации.

Некоторые авторы используют эту методику для предсказания риска возникновения дефолта. Таким образом, в целом структурный подход позволяет смоделировать временные рамки дефолта, в связи с чем риск дефолта не будет неожиданным – в результате непрогнозируемое время события будет являться предсказуемым по отношению к базовой фильтрации.

Важнейшие аспекты моделирования в рамках риск-ориентированной модели RiskCalcTM включают в себя: выбор основных критериев вероятности (реальных или нейтральных по отношению к риску дефолта – в зависимости от определенного использования), цель моделирования (управление риском отраслевой диверсификации) и источник интенсивности. В типичном случае стоимость компании не включается в модель; спецификация модели, предполагающей оценку вероятного дефолта, основывается либо на стандартизации модели в зависимости от рыночных и отраслевых данных, либо на оценке, основанной на исторических наблюдениях. В этом смысле время дефолта определяется экзогенно.

Стоит также упомянуть, что при использовании модели сокращенных форм время вероятности наступления дефолта нельзя предсказать так же, как и время его прекращения, по отношению к основному информационному потоку. И напротив, при использовании структурного подхода модель сокращенных форм дает возможность вычислить вероятность возникновения случайных событий, что в данном контексте является привлекательной чертой. Также нет необходимости уточнять приоритетную структуру

обязательств компании, как это часто бывает при использовании структурного подхода.

Однако, при так называемом «гибридном» подходе процесс рейтинговой оценки отрасли, к которой принадлежит компания, может использоваться для моделирования уровня риска возникновения дефолта, и таким образом, они косвенно могут использоваться для определения временных рамок дефолта.

Присвоение отраслевого рейтинга необходимо изучать в первую очередь с позиции процесса, а не оценочного суждения, поскольку множественность факторов, подлежащих анализу, определяет и последующее заключение о соответствующих результатах рейтинга. В свою очередь, чем больше индикаторов будет изучено, тем точнее будут результаты конечного рейтинга.

Кроме того, полагаем, что ошибочное понимание многими респондентами результатов рейтинговой оценки – как возможности погашения долговых обязательств – предопределяет также ошибочность классификации самого рейтинга только с точки зрения кредитного или фондового рынка. В связи с чем считаем, что основная задача рейтинга заключается в получения ответа на вопрос, какова вероятность вернуть инвестору вложенные средства на уровне компании, отрасли или региона. Такое понимание рейтинговой оценки значительно расширяет ее методологическую трактовку и научно-теоретическое понимание входящих в нее индикаторов на уровне предупреждения несостоятельности или банкротства. В связи с чем в следующем параграфе исследования рассмотрим особенности комплексного анализа деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга.

3.2. Возможности финансового анализа деятельности промышленных предприятий для формирования отраслевого рейтинга

Сущность любой методологии присвоения отраслевого рейтинга заключается в возможности анализа отраслевой принадлежности и состояния

конкретной отрасли, качественных и количественных характеристик компании, трендов динамики ее развития и текущей финансовой деятельности. Принимая во внимание сложности в прогнозировании банкротства в рамках конкретной отрасли, считаем, что существует несколько объективных предпосылок для внедрения и создания методологии оценки отраслевого рейтинга компании в целях предупреждения несостоятельности или банкротства:

- В связи с отсутствием четкой классификации рейтингов зачастую путают рейтинги эмитентов с отраслевыми рейтингами компаний. И те и другие позволяют прогнозировать банкротство компании, однако их методологические подходы существенно различаются. В то же время рейтинговая оценка, в отличие от прогнозной оценки финансовой состоятельности, содержит достаточно большое количество финансовых и нефинансовых индикаторов, в равной степени определяющих его конечную оценку. Кроме того, пользователями рейтинговых оценок являются и сами эмитенты, т.е. публичные компании финансового и нефинансового сектора, которые выходят на организованный рынок IPO или организуют заимствования на финансовом рынке, все они также являются представителями различных отраслей деятельности. Таким образом, необходимость отраслевой классификации в рамках создания независимой рейтинговой оценки предопределена в первую очередь требованиями рынка и тех компаний, которые публично осуществляют свою деятельность.

- Наряду с решением вопроса о внедрении «публичной» отраслевой классификации компаний следует иметь в виду, что оценка отрасли неразрывно связана с географическим расположением регионального субъекта. Любой региональный рынок в первую очередь развивается на «приоритетных отраслях», важную роль при этом играют отрасли промышленности и производства, торговые промыслы, исторически сложившиеся в зависимости от географического расположения конкретных региональных субъектов. Использование единой методологии оценки

отрасли позволит выявить компании с высокой долей дефолта по отрасли и идентифицировать наименее проблемные отрасли в рамках конкретного региона.

- Рейтинговая оценка «отрасли» может являться составной частью экспертной оценки финансовой состоятельности компании, что определяет возможность ее использования для оценки конкурентоспособности в части состояния рынка, технологий и других факторов, влияющих на деятельность компании. Важно отметить, что перечисленные нами индикаторы традиционно определяются с помощью экспертного анализа, данные которого впоследствии можно преобразовать в числовые или балльные оценки.

Процедура формирования отраслевого рейтинга для промышленных компаний носит своеобразный характер и направлена не столько на проведение финансового анализа деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, сколько на выявление бизнес-риска, способствующего дальнейшему развитию самой отрасли с поправкой на долю компании или холдинга в ней. Именно такое понимание процедуры позволяет сформировать объективное мнение о прогнозах банкротства даже при наличии публичной информации и данных о ее сделках и операциях на финансовом рынке.

Схематично процедура присвоения отраслевого рейтинга для прогнозирования банкротства промышленных компаний представлена на рисунке 2.

Процесс присвоения любого рейтинга, включая конкретную промышленную отрасль, начинается с оценки окружающей среды компании.

Рис. 2. Процедура присвоения отраслевого рейтинга для прогнозирования банкротства промышленных компаний [авторская разработка]

Анализ должен проводиться в динамике для того, чтобы понять перспективы промышленной отрасли и компании, входящей в нее, с учетом существующей конкурентной позиции. Среди основных индикаторов, влияющих на оценку бизнеса в отрасли можно выделить перспективы роста рынка, стабильность или снижение цен на продукцию, модель ключевых бизнес-циклов. Не менее существенными являются и технологические изменения, поскольку от их развития в будущем в не меньшей степени зависит возможность выживания компании на рынке. Качество менеджмента зависит также не только от бизнес-климата в компании, но и от вероятности возникновения трудовых и публичных конфликтов, влияющих на репутацию компании, что в конечном счете определяет ее стоимость.

Такие факторы, как сезонность продукции, импортозависимость и высокая доля капитальных затрат, требующих постоянных инвестиций, отличают самые разнообразные интегрированные промышленные отрасли – от производства стали до горной промышленности.

И наоборот, есть отрасли, традиционно составляющие долю в экспорте продукции, которая пользуется устойчивым спросом, не ухудшающим перспективы развития при планировании капитальных затрат.

Совокупность указанных нами факторов, безусловно, может быть расширена и дополнена, вместе с тем они оказывают существенное влияние

на возможность развития компании и ее финансовую состоятельность в будущем.

Оценка отраслевого риска также устанавливает определенные параметры для анализа конкретных факторов риска компании и определяет приоритетность в общем алгоритме оценки. Например, если промышленная отрасль находится в зоне высокой конкуренции, необходима более тщательная оценка рынка. Если в структуре затрат предприятий отрасли преобладают капитальные затраты, что предусматривает определенные требования к капиталу, необходима дополнительная экспертиза денежных потоков. Таким образом, параметры отрасли оказывают существенное влияние на результаты рейтинга и перечень индикаторов, подлежащих изучению и анализу.

Важно учитывать и такие факторы, как: наличие монопроизводства, когда компания производит только один продукт и снижение спроса на него может привести к риску остановки производства; влияние внешней и внутренней конкуренции, когда продукция ориентирована исключительно на внешний или на внутренний рынок; ограниченность источников основных средств из-за промышленной специализации производства. Представленные факторы можно рассматривать с точки зрения уязвимости компании и высоких рисков банкротства ввиду указанных ограничений.

Качество и отлаженность бизнес-процессов оказывает существенное влияние на способность компании управлять разными операциями.

С экономической точки зрения любая промышленная деятельность может рассматриваться как средство обращения капитала. Первоначально это собственный капитал компании (акционерный капитал) или внешний капитал (кредиты, займы и т.д.). Капитал должен покрывать стоимость основных средств, включая (земельную собственность, здания, машины, оборудование и т.д.), текущие активы (сырье и другие материалы), а также операционные расходы, связанные с персоналом.

Традиционно производственный процесс состоит из цепочки взаимосвязанных элементов, где выпадение одного их которых, может нарушить целостность всей бизнес-конструкции.

В основном деятельность любого промышленного предприятия сводится к осуществлению следующих основных бизнес-процессов:

- стратегическое планирование;
- анализ потребностей рынка;
- разработка продукта;
- продвижение и/или производство продуктов;
- продажа/реализация продукции;
- закупки исходного сырья.

Также выделяются сопровождающие процессы и процессы управления.

Кроме того, перечисленные бизнес-процессы делятся на множество процессов второго уровня, например производство отдельных видов промышленной продукции и т.д.

Процессы планирования позволяют адаптироваться к рыночной ситуации. Промышленные предприятия могут в течение определенного период времени весьма успешно производить и продавать продукт, не имея точного представления о своих целевых аудиториях (сегментах), и это несегментированное продвижение продукта по мере насыщения рынка становится неэффективным и экономически не оправданным.

Разработка и производство продукции – ядро, основа бизнес-процессов промышленных предприятий. В них, по сути, сконцентрировано видение технических возможностей, ресурсной базы производства, необходимого качества продукции, возможностей базы комплектующих и поставщиков и т.д. Эти бизнес-процессы – очень важная составляющая промышленного предприятия, поскольку они обеспечивают возможности предприятия на достаточно долгую перспективу, с учетом динамики изменения потребительских предпочтений [175].

Процесс продажи/реализации продукции так же, как и рассмотренные выше бизнес-процессы, относятся к числу важных, поскольку от него зависит безопасность, сохранность промышленной продукции, оснащенность современным оборудованием и системами диагностики, выполнение заказа в удобное время, удобная система платежей за продукцию.

Процесс закупок исходного сырья представляет собой последний этап основных бизнес-процессов промышленного предприятия, и завершает его воспроизводственный цикл. Следовательно, на данном этапе ключевое значение играет выбор поставщиков сырья, их деловая репутация и качество предоставляемой ими продукции для последующего запуска ее в производственный цикл.

Таким образом, формализация всех перечисленных бизнес-процессов позволяет не только скорректировать перечень индикаторов, необходимых для прогнозирования банкротства промышленного предприятия, но и систематизировать основные проблемы в производственном цикле, влияющие на динамику изменения финансовых показателей.

Не менее существенной особенностью промышленных предприятий является необходимость постоянного пополнения оборотных средств для поддержания текущей платежеспособности и своевременного погашения обязательств перед персоналом. Важно отметить, что обеспечение достаточности капитала для промышленного предприятия является основной проблемой, с которой оно может столкнуться.

Вместе с тем практика запуска бизнес-процессов и, собственно, их диверсификации существенно различается в разных отраслях промышленности. Так происходит потому, что длительность производственного цикла зависит от конечного производимого продукта, и чем он длиннее, тем больше бизнес-процессов задействовано в компании. Смена технологий, как правило, приводит к смене не только бизнес-процессов, но и материальных и нематериальных активов, требующих иного качества управления. Более того, обычно именно крупные промышленные

производства страдают от большого количества непрофильных активов, напрямую не связанных с его деятельностью, однако образующих необходимую инфраструктуру для организации производственного процесса. Процесс реализации непрофильного бизнеса не только требует тщательной подготовки, но и сопряжен со значительными затратами компании, обусловленными перестройкой бизнес-процессов и операционной структуры.

Анализ доли рынка служит важным показателем перспектив развития компании, поскольку, чем выше доля, тем выше конкурентное преимущество. Существуют традиционные отрасли, ориентированные на конкретные рынки сбыта или ориентированные на конкретную продукцию. Внутренний рынок, безусловно, гарантирует финансовую стабильность для компании в будущем, а высокая зависимость от внешнего рынка, наоборот, повышает вероятность финансовых рисков и служит дополнительным негативным фактором, особенно во время экономического кризиса. Размер компании в определенной степени уравновешивает любой негативный эффект, связанный с рыночной конкуренцией. Однако именно небольшие компании, как правило, первыми становятся банкротами в случае существенной потери доли рынка.

Крупные компании имеют больший запас финансовой прочности, даже если возникли финансовые трудности. Такие компании могут не только быстро реализовать непрофильные активы, которыми малый бизнес просто не располагает, но и получить рассрочку по уплате долга либо официально реструктурировать задолженность через кредитную организацию. Именно из-за отсутствия возможности справиться с долговой нагрузкой большинство малых предприятий становится банкротами в первые годы своего существования. Излишняя инвестиционная и кредитная нагруженность не только тормозит развитие бизнеса, но и является основной причиной банкротства, поэтому политика «быстрого роста» (даже в силу объективных факторов) может обернуться снижением финансовой устойчивости компании.

Таким образом, в процессе анализа индикаторов рейтинга установлено, что финансовые риски очень тесно коррелируют с бизнес-рисками компании конкретной отрасли. Так, качество менеджмента неизбежно затрагивает финансовые индикаторы компании. Например, анализ рентабельности активов позволяет выявить неэффективные бизнес-процессы, что, в свою очередь, требует изменения организационной структуры и, как следствие, корректировки финансовой политики.

В то же время анализ финансовых рисков, влияющих на результаты отраслевого рейтинга, имеет свою специфику и предполагает, прежде всего, изучение официальной аудированной отчетности компании для определения и расчета финансовых коэффициентов, а также приведения отчетности в соответствие с национальными или международными стандартами, к числу которых можно отнести:

- необходимость консолидации всех операций от основной и неосновной деятельности, что, как анализ отчетности, требует изучения и дифференцирования бизнеса компании;
- признание дохода (финансового результата) с учетом дополнительного анализа завершенных и незавершенных контрактов и обязательств;
- используемые методы начисления амортизации с учетом сроков, определенных для конкретных объектов;
- инвентаризация основных средств с учетом непрерывности основной деятельности;
- расчет и учет деловой репутации компании – гудвилл;
- выплаченные и невыплаченные вознаграждения и наличие внебалансовых обязательств от аренды, проектного финансирования и пр.

Корректировка отчетности помогает полностью ее преобразовать для получения ключевых выводов о реальной стоимости активов и реальной производительности, которые оказывают влияние на финансовые риски компании.

Возможность получения прибыли является одним из важнейших факторов защиты от банкротства. Компании, которые генерируют более высокую операционную прибыль и прибыль на капитал, имеют большую способность для привлечения внешнего капитала и кредитных ресурсов, что в целом отражается на их финансовой устойчивости.

Основными признаками, определяющими финансовую устойчивость компании, являются: прибыль до налогообложения, чистый операционный доход, рентабельность активов. Абсолютное значение коэффициентов играет не меньшее значение, чем анализ абсолютных показателей в отчетности. Тем не менее, как мы уже указывали ранее, различные промышленные отрасли имеют различные производственные циклы, а значит, различную рентабельность и прибыль на капитал. Например, фармацевтическая промышленность обычно генерирует высокую операционную рентабельность и высокую прибыль на капитал. Компании оборонной промышленности генерируют низкую операционную маржу, но имеют высокую доходность на капитал и т.д.

Таким образом, процесс отраслевого сегментирования оказывает существенное влияние на формирование рейтинга промышленных компаний. Однако для того, чтобы его провести по конкретному предприятию, необходимо определить основания для выделения таких сегментов. Примерный алгоритм сегментирования отчетности в целях формирования отраслевого представлен в виде схемы (рисунок 3).

Рис. 3. Алгоритм сегментирования финансовой отчетности в целях формирования отраслевого рейтинга [авторская разработка]

На основе указанного нами алгоритма возможно не только сегментировать профильный и непрофильный бизнес с учетом критериев финансового риска, но и идентифицировать источники прибыли от основной и неосновной деятельности. Подобные подходы сегодня широко используют ведущие рейтинговые агентства, применяя стандарты международной финансовой отчетности [181]. Впоследствии информация статистически обрабатывается и классифицируется по географическим и отраслевым сегментам промышленности.

Ключевая задача сегментирования отчетности для получения отраслевого рейтинга заключается также в возможности прогнозирования

банкротства компании с учетом выявления конкретной причины и признаков несостоятельности. Кроме того, практика сегментирования отчетности позволяет получить данные по суммарной выручке всех направлений бизнеса в сопоставлении с общим показателем компании; по суммарной величине прибыли или убытка в зависимости от финансового результата в сопоставлении с аналогичными показателями до налогообложения либо за отчетный период; по суммарной величине активов в сопоставлении с общей величиной активов компании. Указанная информация поможет скорректировать прогноз в отношении будущей деятельности компании, а также сформировать необходимую статистику в целях антикризисного управления.

Не менее существенным элементом отраслевого рейтинга для предупреждения несостоятельности или банкротства промышленных компаний является возможность идентификации стадии жизненного цикла компании. В самом начале главы, исследуя факторы, влияющие на деятельность компаний, мы говорили о значимости данных циклов с учетом их влияния на определенные финансовые и нефинансовые индикаторы, характеризующие их устойчивость. При этом отраслевые особенности накладывают существенные ограничения либо, наоборот, определяют необходимость использования внешних финансовых источников, включая инвестиции и кредиты, особенно в условиях модернизации производства и выхода на зарубежные рынки. В связи с чем в зависимости от стадии жизненного цикла будет меняться и состав индикаторов, характеризующих деятельность компании.

В таблице 3.2.1 мы привели примерный перечень финансовых индикаторов для трех основных стадий развития компаний.

Таблица 3.2.1

Примерный перечень финансовых индикаторов для стадий жизненного цикла компании

Стадия жизненного цикла компании	Основные процессы, характеризующие стадию	Наиболее значимые финансовые индикаторы, характеризующие деятельность компании
Начальная фаза развития	Формирование стратегии развития и организационной структуры, бизнес и производственных процессов	Показатели ликвидности. Показатели, отражающие эффективность использования оборотного капитала. Управленческий анализ внутренней информации по управлению оборотным капиталом. Анализ показателей, отражающих эффективность систем финансового стимулирования
Активная фаза развития	Централизация управления. Выделение центров ответственности. Разработка бюджетов	Показатели рентабельности, эффективности использования и ресурсов, приростной производительности инвестиций. Показатели деловой активности. Внутренний анализ исполнения бюджетов
Окончательная фаза развития	Привлечение инвестиций, оптимизация стоимости капитала. Активное завоевание рынка	Показатели кредитоспособности, оценки эффективности стоимости и структуры капитала, соответствия фактических темпов роста устойчивым. Тщательный сравнительный анализ различных схем финансирования

Как правило, начальная фаза деятельности компаний вне зависимости от отраслевой принадлежности характеризуется недостатком оборотных средств, поэтому возникает необходимость в их привлечении для развития и приобретения основных средств. В связи с этим основными финансовыми индикаторами, подлежащими анализу, будут являться показатели ликвидности, оборачиваемости активов и капитала, а также состояние кредиторской и дебиторской задолженности в рамках конкретного бизнес- и производственного цикла.

Активная фаза развития характеризуется необходимостью расширения регионального и геоэкономического присутствия компании на рынке. Необходимость стимулирования развития определяет высокую степень мотивации менеджмента и ключевого персонала для достижения

стратегических целей. В фазе активного развития компании основные приоритеты будут связаны с выполнением бизнес-показателей, увеличением деловых контактов и связей, что, с одной стороны, упрощает задачи, связанные с поиском источников ликвидности, а с другой – увеличивает требования к раскрытию публичной информации о деятельности компании на рынке.

И наконец, окончательная стадия, именуемая иногда «стадией упадка», означает вовсе не стагнацию дальнейшего развития компании, а возможности выхода на международные рынки, что, в свою очередь, обеспечивает дальнейшую прозрачность ее деятельности для контрагентов и кредиторов. С другой стороны, эта стадия может означать и снижение потенциала развития, в связи с чем анализу необходимо подвергать все финансовые и нефинансовые индикаторы, характеризующие деятельность компании в рамках долгосрочного прогноза.

В то же время известны отдельные научные позиции, касающиеся использования различных общеметодических подходов для определения отраслевого рейтинга в целях предупреждения банкротства.

Одна из таких методик используется при оценке финансового состояния компаний, находящихся в предбанкротном состоянии, при рассмотрении условий проведения их санации путем реструктуризации кредиторской задолженности. Финансовое состояние определяется на основании коэффициентов ликвидности, обеспеченности собственными средствами, общей финансовой независимости и в части формирования запасов и затрат.

Во второй методике для оценки финансового состояния используются два показателя: балансовая прибыль и коэффициент задолженности. В зависимости от значений показателей предприятие может быть отнесено к одной из пяти групп. На наш взгляд, недостатком такой методики является то, что классифицировать предприятия по показателям балансовой прибыли и коэффициенту задолженности недостаточно.

Третья методика заключается в классификации предприятий по степени риска с учетом фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. На наш взгляд, данная методика не ориентирована на специфику промышленного производства, так как критерии оценки показателей сильно завышены.

Четвертая методика основана на определении класса кредитоспособности компании с помощью трех коэффициентов ликвидности, соотношения собственных и заемных средств и рентабельности основной деятельности.

Пятая методика использует интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа, впервые была предложена американским экономистом Дюраном Д. и состоит в оценке уровня финансового риска на основе практически тех же показателей, что используются в четвертой методике, – коэффициентов ликвидности и финансовой независимости.

Кроме того, большинство других используемых методик анализа финансовой устойчивости основано на расчетах коэффициентов по данным бухгалтерского баланса. Это в основном характеристики структуры баланса: соотношение заемных и собственных средств; доля собственных средств в капитале; доля имущества, составляющего производственный потенциал предприятия в общей стоимости активов, и т.д. Цель отбора показателей – оценка степени независимости финансовой устойчивости предприятия от случайностей, связанных не только с конъюнктурой рынка, но и с обычными срывами договоров, неплатежами и др. [98].

Вместе с тем, как справедливо отмечает Безбородова Т.И. [46], любые расчетные оценки, выполненные после отчетной даты, носят субъективный характер, они существенно изменят коэффициенты текущей ликвидности, финансовую устойчивость, рентабельность активов и норму чистой прибыли организации. Их выработка может быть затруднена при ретроспективном применении какой-либо учетной политики, потому что за длительный период

времени, прошедшего с момента соответствующих операций, может произойти наложение другого события или условия. Однако цель выполнения расчетных оценок, относящихся к предшествующим периодам, остается той же, что и для расчетных оценок по текущему периоду, а именно – соответствующая расчетная оценка должна отражать те обстоятельства, при которых операция, другое событие или условие имели место. Этот факт и следует учитывать, когда компания разрабатывает финансовую стратегию выхода из кризиса, находясь в полном согласии со стратегической задачей роста стоимости чистых активов, что в конечном счете ведет к максимизации рыночной стоимости бизнеса и поддержанию его инвестиционной привлекательности.

Таким образом, с нашей точки зрения, для определения финансового риска при создании отраслевого рейтинга промышленных предприятий важно учитывать в первую очередь особенности отрасли и стадии жизненного цикла компании, поскольку в совокупности они образуют индикаторы, необходимые для определения финансовой состоятельности компании в отрасли, а также позволяют получить статистический обзор финансово устойчивых или неустойчивых компаний в рамках формирования объективной рейтинговой оценки.

С учетом изложенных методологических принципов и подходов к порядку построения рейтинга рассмотрим подробнее основные индикаторы отраслевого рейтинга в части определения бизнес-риска, поскольку критерии оценки финансового риска носят более объективный характер с учетом использования данных финансовой отчетности компании для предупреждения банкротства. К числу таких индикаторов мы можем в первую очередь отнести состояние рынка, технологий, конкурентной среды, наличие барьеров для входа в отрасль и пр.

Индикатор – состояние рынка в рамках конкретной промышленной отрасли – позволяет произвести экспертную оценку уровня емкости рынка и тенденции его изменения в будущем, а также характер и амплитуду

сезонных, циклических и других колебаний спроса. Важным моментом, на наш взгляд, в отдельно взятой промышленной отрасли является использование различных информационных источников (пресса, телевидение, другие источники СМИ, информация, полученная от инсайдеров, сложившаяся практика анализа указанной отрасли).

Следующим важным индикатором является анализ сложившейся на рынке конкурентной среды. Например, применительно к российским компаниям анализ конкуренции на рынке по отраслям позволяет выделить три группы.

Первая группа (сильная конкуренция) – это отрасли транспорта и связи, рыночной инфраструктуры, оптовой и розничной торговли и материально-технического снабжения.

Вторая группа (умеренная конкуренция) – это отрасли машиностроения, металлургии, прочая промышленность и строительство.

Третья группа (слабая конкуренция) – это нефтегазовые отрасли, общественное питание, сфера услуг, наука и научное обслуживание.

Большинство компаний, развивающихся быстрыми темпами и нацеленных на расширение выпуска продукции и услуг, работает на рынках с более жесткой конкуренцией, чем конкуренция на рынках, где работают компании, не ориентированные на расширение производства.

С учетом изложенных ранее теоретических положений считаем возможным говорить о том, что размер компании оказывает влияние на тип основного конкурента. Таким образом, наблюдается общая тенденция преимущественной конкуренции одного типа компаний над другим в своей отраслевой группе по численности. Сильная конкуренция на основных рынках заставляет компании активно следить за действиями соперников, при этом абсолютное большинство наблюдают за деятельностью конкурентов.

Оперируя конкретными примерами, полагаем, что российская обрабатывающая промышленность в значительной мере находится вне глобальной конкуренции. Существенная часть предприятий обрабатывающей

промышленности ориентирована на внутрироссийский или на более узкий – региональный рынок, где предприятия конкурируют преимущественно с такими же отечественными производителями. По одному их проведенных опросов около 20% предприятий не испытывают конкурентного давления, примерно 30% – конкурируют только с российскими производителями; 13% – с зарубежными производителями и менее 40% – с теми и другими. Только легкая и химическая отрасли сталкиваются с достаточно сильной конкуренцией со стороны иностранных производителей, работающими в России. Также уровень конкуренции зависит ситуации на товарных рынках: на быстро растущих рынках конкуренция снижается, но резко обостряется на стагнирующих либо сжимающихся. Кроме того, заметная часть промышленных предприятий ориентирована преимущественно на рынок своего региона [38, с. 23].

В то же время полное отсутствие конкуренции негативно влияет на рентабельность предприятий и на темпы роста производства, поскольку этот индикатор коррелирует с инновационной пассивностью и низкой активностью в области реструктуризации бизнеса. Экспортная ориентация, напротив, позитивно влияет на рентабельность и инновационную активностью, хотя и не оказывает существенного влияния на темпы роста. По нашему мнению, уровень конкуренции делает предприятия более требовательными к качеству институциональной среды, особенно в части налоговой системы, инфраструктуры финансовых рынков, регулирования и администрирования внешнеэкономической деятельности. Хотя в целом уровень конкуренции неоднозначно влияет на эффективность предприятий, наличие конкуренции (прежде всего с импортом), стимулирует предприятия к более активной реструктуризации и инновационной деятельности. Это проявляется в показателях освоения новой продукции, закупки новых технологий, проведения научно-исследовательских работ, что в целом отражается на финансовой устойчивости предприятий в будущем [76].

Кроме того, исследование индикаторов, влияющих на результат отраслевого рейтинга, отражающего вероятность несостоятельности или банкротства компании, затрагивает и барьеры вхождения в отрасль. И если определение продуктовых и географических границ рынка можно отнести к сравнительно развитому направлению экономического анализа, то с оценкой барьеров входа дела обстоят совершенно иначе [32, с. 5].

Во-первых, способность преодолевать барьеры входа не менее важна для оценки финансового состояния компании, чем концентрация продавцов. Во многих случаях выводы о доминировании продавца можно оспорить даже при высокой рыночной доле, опираясь именно на данные о способности преодолевать барьеры входы. Во-вторых, характеристика барьеров входа в большинстве случаев поверхностная: указывается на наличие определенного барьера и делается вывод о том, что вход на рынок затруднен. Такой вывод не может удовлетворить: с одной стороны, вход на любой рынок затруднен, с другой – этот вывод даже формально не соответствует требованиям порядка, предполагающего оценку не наличия, а преодолимости барьеров входа. Наконец, оценка способности преодолевать барьеры не намного сложнее расчета показателей концентрации. Тем не менее в этой части возможности экономического анализа ограничены. Это не может не беспокоить, так как в результате отраслевая оценка основана на данных о распределении рынка между продавцами (показателях концентрации). В то же время именно от способности преодоления барьеров входа в отрасль зависит не только оценка текущего финансового состояния компании, но и прогноз ее изменения в будущем.

В качестве небольшого отступления отметим, что с учетом традиционного представления теории отраслевых рынков положительная экономическая прибыль в равновесии является стимулом к входу в отрасль новичков. Для отрасли вход новых компаний имеет следующее значение. Во-первых, новички выполняют функцию уравновешивания рынка; после их появления уровни прибыльности и цен возвращаются к их долгосрочному

значению. Во-вторых, вход новичков рассматривается как фактор технологических изменений в отрасли, поскольку это существенная характеристика отрасли, влияющая на ее развитие. Наличие отраслевых барьеров входа определяет динамику экономического роста компании и, безусловно, влияет на платежеспособность компаний на рынке.

В научной литературе можно выделить два основных направления исследований барьеров входа: теория отраслевых рынков и концепция стратегического управления. В теории отраслевых рынков выявляются барьеры входа, в зависимости от чего анализируются характеристики соответствующей отрасли. В рамках второго подхода предполагается анализ барьеров с точки зрения стратегических решений компании.

В теории отраслевых рынков можно встретить следующие определения отраслевых барьеров входа: структурное; определение Чикагской школы; нормативное; определение с позиции устоявшихся на рынке компаний;, определение в рамках контрактного подхода; определение с точки зрения преимуществ интернационализации. Резюмируя выводы, полученные при рассмотрении различных концепций теории отраслевых рынков, считаем, что отраслевые барьеры входа представляют собой совокупность различных индикаторов, которые, с одной стороны, позволяют существующим в отрасли компаниям в долгосрочном периоде устанавливать цены выше минимальных средних издержек производства, а с другой стороны, препятствуют потенциальным новичкам получить прибыль в таком же объеме, в каком ее получали утвердившиеся на рынке компании до входа [116].

Для предприятий производственного сектора, на наш взгляд, важнейшее значение имеет использование собственного технологического потенциала, так как долгосрочная динамика спроса во многом определяется частотой смены технологий в отрасли, уровнем износа оборудования и стоимостью технического перевооружения. Не менее существенной является оценка качества менеджмента, определяющая не только квалификацию

ключевого персонала, но и возможность выхода из кризисной ситуации в случае ухудшения финансового положения компании.

Анализ бизнес-риска определяет не только возможность прогнозирования банкротства в рамках антикризисного управления, но и предопределяет возможность проведения исследования конкурентоспособности отдельных отраслей экономики в рамках изучения регионального и геоэкономического потенциала промышленности. В то же время анализ финансового риска позволяет выделить ключевые направления промышленной деятельности, где вероятность дефолта особенно велика, на основе обобщения данных о качестве капитала и активов, источниках долговой нагрузки, финансовой гибкости и пр.

Таким образом, рассматривая указанные индикаторы, можно сформировать отраслевой рейтинг на конкретном региональном уровне для различных промышленных предприятий и сопоставить его с аналогичными данными предыдущего периода с целью выявления последующих изменений позиции отрасли по территориальному признаку. Вместе с тем важно понимать, что любой отраслевой рейтинг представляет собой лишь частное мнение, сложившееся на основе анализа различных индикаторов, характеризующих ту или иную отрасль, что вносит определенную долю субъективизма в оценочный процесс. Сам же процесс оценки, в отличие от «классического» прогнозирования финансовой устойчивости, не ограничен лишь анализом финансовых коэффициентов, а напротив, нацелен на глубокое изучение нефинансовых индикаторов, определяющих особенности отрасли с учетом региональных и геоэкономических особенностей.

Однако для того, чтобы подтвердить или опровергнуть объективность сформулированных нами методологических подходов в рамках создания рейтинговой оценки отрасли промышленных предприятий как одной из форм антикризисного управления, следует выделить особенности современных промышленных предприятий с учетом основных проблем и перспектив диагностики банкротства.

3.3. Финансовая устойчивость современных промышленных предприятий с учетом диагностики их банкротства

Методологические проблемы определения признаков и индикаторов банкротства носят разный характер. При этом современные рейтинговые системы, характеризующие состояние отраслей экономики не только полагаются на объективные финансовые критерии, но в большей степени подвергают тщательному анализу состояние нефинансовых показателей, таких как: конкурентная позиция отрасли; уровень используемых технологий; доля компании на рынке; репутационные и публичные риски и пр.

Сегодня российская экономика, отчасти восстановившись после глобального экономического кризиса, переживает период затяжной стагнации, о чем свидетельствуют такие финансовые индикаторы, как падение внешнего спроса, резкое ослабление динамики внутреннего спроса (инвестиционного и потребительского). Как свидетельствуют данные Минэкономразвития РФ [134], за первый квартал 2013 года, объем производства снизился на 1,4% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Особенно сильное падение продемонстрировал сектор машиностроения. Негативные тенденции, обусловленные сокращением роста производства, отразились и на финансовом положении промышленности РФ, доля убыточных предприятий за первое полугодие 2013 года увеличилось на 2,1 п.п., что составляет 33,5%, по сравнению с показателями за аналогичный период 2012 года (рис. 4).

Анализ сальдированного финансового результата показал изменения в отраслевой диверсификации при уменьшении доли сырьевого сектора с замещением в пользу обрабатывающих производств (рис. 5).

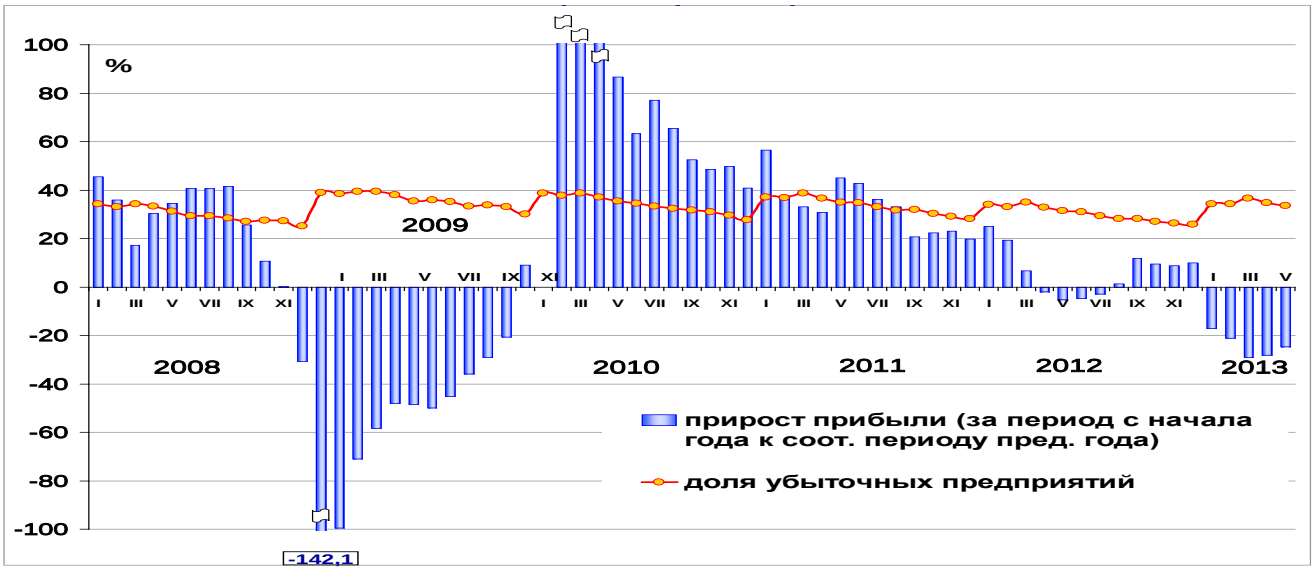

Рис. 4. Динамика прибыли предприятий реального сектора экономики РФ за период 2008–2013 гг. (первый квартал) (с начала года в % к соответствующему периоду предыдущего года)

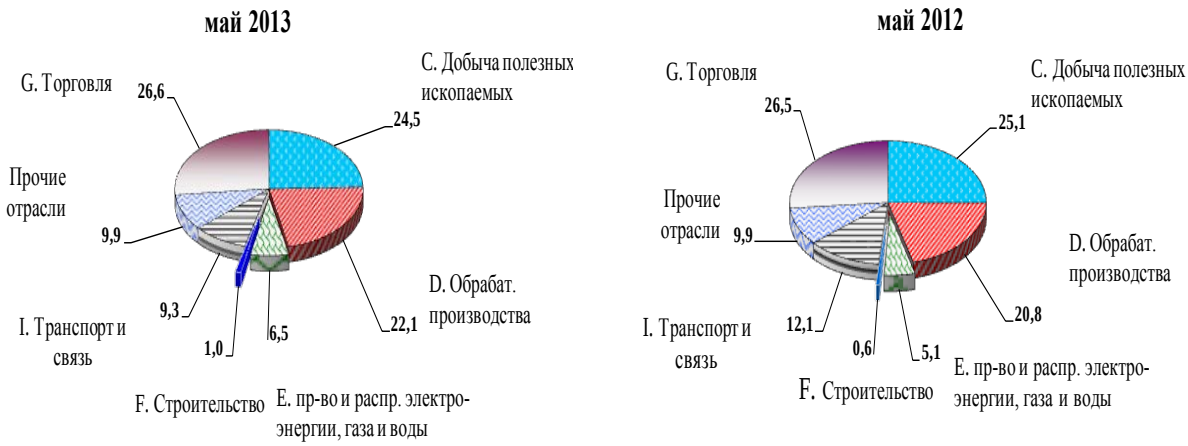

Рис. 5. Структура сальдированного финансового результата предприятий в реальном секторе экономики за период январь–май 2013, в %

Данная тенденция обусловлена в первую очередь нестабильностью промышленного производства, что влечет за собой сокращение внешнего и внутреннего спроса. В сырьевых отраслях это сокращение связано с изменением конъюнктуры макроэкономических показателей, таких как стоимость нефти и газа на внешних рынках. Кроме того, отсутствие комплексной программы модернизации производства в России порождает снижение не только общего уровня рентабельности, но и

конкурентоспособности, в связи с чем в таких промышленных секторах, как машиностроение, доля импорта увеличивается ежегодно.

Кроме того, при сохраняющемся высоком спросе на кредитные ресурсы со стороны промышленных предприятий неуклонно растет доля просроченной задолженности. Так, за период первого полугодия 2013 года размер кредиторской задолженности вырос на 13,8%, что в абсолютном выражении составляет 24,9 трлн. руб., тогда как размер просроченной задолженности увеличился на 20,4% (1,4 млрд. руб.) С нашей точки зрения, стремительный рост просроченной задолженности является тревожным сигналом, свидетельствующим о сокращении доли финансово устойчивых компаний на рынке (рис. 6).

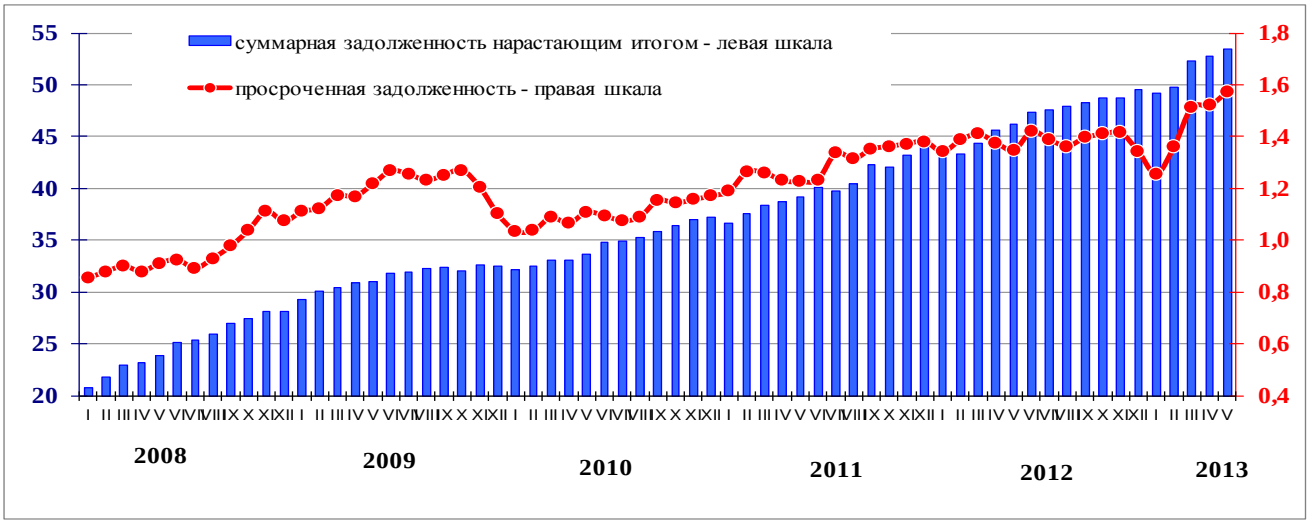

Рис. 6. Суммарная кредитная задолженность промышленных предприятий на конец периода (2008–2013 гг.), трлн. руб.

Увеличение доли просроченной задолженности может также свидетельствовать о низкой рентабельности производственных мощностей, высокой доле импорта в смежных производственных циклах, о закредитованности крупных финансовых компаний и конгломератов, высокой стоимости кредитных ресурсов, предоставляемых преимущественно на короткий срок, даже с учетом высокой потребности в длинных инвестициях, что связано с проводимой государством денежно-кредитной политикой. Однако, помимо чисто экономических причин, определяющих

снижение финансовой устойчивости промышленного сектора РФ, существуют и объективные внутренние причины, объясняющие такое сокращение.

С нашей точки зрения, такие причины могут быть связаны с необходимостью совершенствования производственного цикла и повышения качества корпоративного финансового менеджмента; отсутствием антикризисной политики обеспечивающей актуальный план действий на случай непредвиденных ситуаций; низким качеством операционной эффективности и пр. Так, например, даже в наиболее крупных отраслях промышленности, таких как сектор производства и добычи нефтепродуктов, рентабельность продаж в I квартале 2013 года достигла своего исторического минимума за последние пять лет – 9,8%, сократившись по сравнению с предыдущим периодом на 3,8%.

Вместе с тем полагаем, что анализ финансового состояния промышленного сектора РФ позволяет в полной мере диверсифицировать наиболее значимые для экономики компании в отраслевом разрезе и внутренние причины стагнации отечественной экономики. В связи с чем считаем необходимым рассмотреть данные по крупным компаниям и холдингам, преимущественно сосредоточенным в сырьевом сегменте отечественной промышленности (таб. 3.3.1) [159].

Указанные в таблице данные позволяют сделать вывод о том, что в целом за период 2010–2011 гг. заметно увеличился объем реализации продукции, что, с нашей точки зрения, связано с постепенным выходом отечественной экономики из затяжного кризиса. Наиболее платежеспособные и финансово устойчивые компании РФ сосредоточены в нефтяной и нефтегазовой сфере, а также в сфере телекоммуникаций, цветной и черной металлургии. Безусловным лидером промышленной сферы РФ является компания Газпром, как крупнейший производитель и поставщик углеводородов в мире.

Таблица 3.3.1

Рейтинг наиболее крупных промышленных предприятий РФ по состоянию на 01.01.2012

Компания	Отрасль	Объем реализации в 2011 г. (млн. руб.)	Объем реализации в 2010 г. (млн. руб.)	Объем реализации в 2011 г. (млн. долл.)	Прибыль до налогообложения в 2011 г. (млн. руб.)	Чистая прибыль в 2011 г. (млн. руб.)
«Газпром»	нефтяная и нефтегазовая промышл.	4 637 090.0	3 597 054.0	157 777.8	1 679 936.0	1 307 018.0
Нефтяная компания «ЛУКойл»	нефтяная и нефтегазовая промышл.	3 275 015.9	2 615 049.6	111 433.0	385 567.4	304 392.2
Нефтяная компания «Роснефть»	Нефтяная и нефтегазовая промышл.	1 858 035.8	1 373 145.6	63 220.0	461 599.3	365 964.3
ТНК-ВР	нефтяная и нефтегазовая промышл.	1 223 064.9	953 871.2	41 615.0	364 524.2	263 951.6
«Сургутнефтегаз»	Нефтяная и нефтегазовая промышл.	787 854.0	615 714.0	26 806.9	297 272.0	237 768.0
Холдинг МРСК	электроэнерге-тика	634 608.0	559 496.0	21 592.7	53 655.0	23 438.0
«Татнефть»	нефтяная и нефтегазовая промышл.	615 867.0	468 032.0	20 955.0	85 909.0	61 428.0
«Интер РАО ЕЭС»	электроэнерге-тика	536 244.0	464 386.0	18 245.8	51 824.0	36 144.0
«Евраз Груп»	черная металлургия	481 996.0	406 909.7	16 400.0	25 657.5	13 548.8
«Северсталь»	черная металлургия	464 726.4	389 444.8	15 812.4	71 387.5	59 803.7
ГМК «Норильский никель»	цветная металлургия	415 045.6	388 104.5	14 122.0	165 935.9	105 921.6
«Мечел»	черная металлургия	368 735.3	296 084.6	12 546.3	34 190.2	21 392.5
«Русгидро»	электроэнерге-тика	362 599.0	526 581.0	12 337.5	43 712.0	31 411.0
Объединенная компания «Русал»	цветная металлургия	361 232.5	333 542.0	12 291.0	17 927.9	6 965.4
Новолипецкий металлургический комбинат	черная металлургия	344 702.3	253 695.7	11 728.6	49 438.8	39 899.7
«Стройгазконсал-тинг»	инжиниринг, промышленно-инфраструктур-ное строитель-ство	333 050.5	173 188.7	11 332.1	н.д.	н.д.
«Вымпелком»	телекоммуника ции и связь	313 536.4	290 749.0	10 668.1	41 426.0	31 183.6
«КЭС-Холдинг»	электроэнерге-тика	302 952.0	275 412.0	10 308.0	н.д.	н.д.

Компания	Отрасль	Объем реализации в 2011 г. (млн. руб.)	Объем реализации в 2010 г. (млн. руб.)	Объем реализации в 2011 г. (млн. долл.)	Прибыль до налогообложения в 2011 г. (млн. руб.)	Чистая прибыль в 2011 г. (млн. руб.)
«Ростелеком»	телекоммуникации и связь	296 015.0	275 731.0	10 072.0	57 025.0	46 240.0
«Металлоинвест»	черная металлургия	291 507.3	217 314.0	9 918.6	59 485.6	41 788.0
Магнитогорский металлургический комбинат	черная металлургия	273 503.3	234 503.2	9 306.0	-4 144.0	-3 526.8
СИБУР	химическая и нефтехимическая промышл.	248 660.0	188 563.0	8 460.7	77 120.0	62 829.0
«Стройгазмонтаж»	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	244 839.7	154 412.5	8 330.7	17 221.8	12 627.4
Группа компаний «Мегафон»	телекоммуникации и связь	242 608.0	215 515.0	8 254.8	55 905.0	43 579.0
ОПК «Оборонпром»	машиностроение	226 445.1	181 584.0	7 704.8	41 319.7	36 499.3
Концерн «Росэнергоатом»	электроэнергетика	201 382.9	210 222.7	6 852.1	1 544.6	-2 913.4
«Фольксваген Груп Рус»	машиностроение	200 015.3	116 342.6	6 805.6	н.д.	н.д.

К профильной деятельности компании относятся наряду с газовыми также нефтяные и электроэнергетические активы. Только в 2007 году доход компании от продажи непрофильных компаний составил более 1 млрд. долл. Экономические преобразования «Газпрома» в целом можно оценить как положительные, поскольку в результате их реализации достигнуты основные цели: повысились финансовые результаты хозяйственной деятельности; произошел пересмотр структуры корпорации с выделением непрофильных активов.

Казалось бы, холдинг не испытывает каких-либо финансовых трудностей, поскольку формально является монополистом, однако это впечатление оказывается ошибочным, несмотря на его прочные позиции на рынке. В чем же причина основных финансовых проблем крупнейшего холдинга РФ?

Прежде всего, это высокие расходы на административный аппарат управления; монополизм в отрасли; несвоевременные расчёты с должниками (дебиторами); риск снижения доли на европейском рынке [144].

Следует также отметить, что по итогам 2010 года Совет директоров холдинга рассмотрел вопрос об организации управления имуществом и иными активами ОАО «Газпром», его дочерних обществ и обеспечении корпоративного контроля за совершением сделок. В целях реализации Стратегии по управлению имуществом и иными активами ОАО «Газпром» Совет директоров утвердил Программу по реализации непрофильных активов дочерних обществ ОАО «Газпром» на 2011–2013 гг. на общую сумму 5,8 млрд. руб.

В 2010 году была обеспечена частичная реализация активов, имеющих неудовлетворительное финансовое состояние, достаточно невысокую рыночную стоимость, предпродажная подготовка по которым проводилась несколько лет, среди них: ООО «Северагрогаз» (99,99%), ООО «ДО “Тагдем-Урал”» (51%), АКБ «Заречье» (ОАО) (0,036%), ООО «Нефтегазсинтез» (49%). Фактическое поступление доходов составило 5,1 млрд. руб. (в том числе, без учета внутригрупповых сделок – 4,8 млрд. руб.) [145].

Применяемые в настоящее время газоэнергетическими компаниями методические подходы к анализу финансовых вложений являются чрезмерно общими, не учитывают специфическую структуризацию этих активов, свойственную отраслевым особенностям (по характеру вложений, их форме, по типу эмитента и т.д.), что отражается на системе формирования информации о финансовых вложениях в бухгалтерском учете и особенностях их раскрытия в бухгалтерской отчетности.

Для современных вертикально интегрированных структур характерно усложнение финансово-хозяйственной деятельности, вызванное возникновением отношений взаимозависимости. Это приводит к усложнению задач экономического анализа деятельности таких компаний со стороны собственника, который должен все более тщательно контролировать

целесообразность финансовых вложений. Необоснованные вклады в уставные капиталы дочерних фирм, например, могут оказаться избыточными вложениями, дополнительным изъятием средств, что негативно отразится на эффективности материнской организации.

Отраслевая структура количественного состава реализованных непрофильных активов Газпром за период 2002–2010 гг. носила достаточно разнородный характер. Наибольшее количество сделок было проведено с активами в виде вспомогательного и обслуживающего производства (77 сделок); активов? связанных с производством стройматериалов и строительства (69 сделок); активов сектора сельского хозяйства (64 сделки); активов банковского и финансового сектора (60 сделок); остальные непрофильные активы, реализованные за данный период относились к сектору торговых и посреднических организаций, телекоммуникационного сектора и СМИ, сектора социально-бытовых услуг, сектора по производству и реализации газового оборудования, транспортных услуг (53 сделки).

Более подробный анализ проведенных сделок позволил получить следующие основные результаты.

В качестве примера приведем сводные данные по непрофильным активам, реализованным/нереализованным дочерним предприятием Газпрома – ООО «Газпром Трансгаз Москва» за 2011 год согласно утвержденному плану реализации и с учетом внеплановых значений (таб. 3.3.2) [145].

На основании представленных данных можно сделать вывод о том, что большая часть непрофильных активов компании была реализована по цене, значительно уступающей первоначальной стоимости объектов с учетом суммы переоценки (нарастающим итогом), что, безусловно, сказывается на финансовом результате проведенных операций. Обращает на себя внимание и рыночная стоимость уже реализованных объектов и объектов, планируемых к реализации.

Таблица 3.3.2

Сводные данные по непрофильным активам, реализованным/нереализованным дочерним предприятием Газпрома ООО «Газпром Трансгаз Москва» за 2011 год согласно утвержденному плану реализации и с учетом внеплановых значений

Дата ввода	Дата постановки на баланс	Первона-чальная стоимость до переоценок (Стоимость на момент постановки на баланс)	Первоначаль-ная стоимость с учетом проведенных переоценок * (Переоценка (сумма нарастающим итогом)	Дата списания с баланса (для реализованных объектов) – дата подписания акта приема-передачи	Остаточная стоимость на 01.01.2012 с учетом переоценки/ Стоимость на момент списания	Наименование актива	Критерии отнесения актива к непрофильным	Сведения о реализации
В рамках плана по реализации непрофильных активов								
01.01.1995	30.06.1999	866 041	14 750 800	25.10.2011	9 015 397	Производствен-ная база (г. Сочи, Адлерский район, ул. Кирпичная, 26)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано
01.06.2001	01.06.2001	3 684 280	30 539 500	-	13 038 757	Производствен-ная база Кунож (ст. Кунож Бабушкинского р-на Вологодской обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	отсутствует интересант, объект не используется
01.12.1997	30.06.1999	334 234	2 655 000	16.08.2011	1 911 223	Нежилое помещение № 1 подвального этажа (п. Первомайский Тамбовской обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано
28.06.1995	30.06.1999	500 819	1 980 000	20.12.2011	1 980 000	Часть здания общежития (с.Красное Краснинского р-на Липецкой обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано
01.12.1961	30.06.1999	26 090	2 219 000	25.08.2011	988 349	Здание гаража на 3 машины (г. Семилуки, Семилукского р-на Воронежской обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано
01.06.1979	30.06.1999	3 556 570	37 488 900	21.04.2011	22 612 677	Имущественный комплекс «Торговый центр» (г. Щелково Московской обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано
01.12.1996	30.06.1999	13 145	1 463 000	30.09.2011	1 005 694	Здание надземной автостоянки закрытого типа на 6 автомобилей (г. Липецк)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано
01.12.1994	30.06.1999	1 216 510	13 300 000	-	8 597 141	Магазин (п. Газопроводск Луховицкого р-на Московской обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	отсутсвует интересант, объект не используется
01.10.1992	30.06.1999	10 565 911	26 193 900	-	12 232 047	Имущественный комплекс «Производствен-ная база в п. Ровеньки» (п. Ровеньки Белгородской обл.)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	отсутсвует интересант, объект не используется
31.12.1994	30.06.1999	596 248	2 125 000	23.05.2011	1 663 078	Нежилое помещение (г. Москва, ул. Садовая-Спасская)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано

1955	01.01.2007	558 763	948 000	-	869 000	Детские ясли Санатория «Голубая горка» (г. Сочи)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	отсутсвует интересант, объект не используется
01.03.1985	30.06.1999	3 550 359	3 391 000	-	328 927	Здание фруктохранили-ща	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	отсутсвует интересант, объект не используется
Вне плана по реализации непрофильных активов								
30.06.1983	30.06.1999	1 526 976	1 769 300	19.12.2011	3 462,43	База отдыха на о. Комсомоль-ский (Ростовская область, Аксайский район, г. Аксай, о. Межонка, в 2,7 км восточнее левобережной стороны автодорожного моста через р. Дон)	основные средства, не планируемые к использованию при осуществлении основной деятельности	реализовано

Так, например, остаточная стоимость объекта социальной инфраструктуры в г. Сочи (детские ясли санатория «Голубая горка») составляет всего 869 000 рублей, тогда как рыночная стоимость данного объекта с учетом сравнительного подхода может составлять от 10 000 000 до 12 000 000 рублей и выше. Такой вывод был сделан нами на основании отчетов об оценке объектов социальной инфраструктуры ряда независимых оценочных компаний Краснодарского края [95]. Аналогичные выводы были сделаны нами и в отношении остальных реализованных/планируемых к реализации непрофильных активов, исходя из чего можем заключить, что оценочные критерии, применяемые ОАО «Газпром», нуждаются в оптимизации, а перечень оценочных компаний, участвующих в независимой оценке, нуждается в пересмотре. Таким образом, эффективность использования данных непрофильных активов можно признать неудовлетворительной.

Не меньший научный интерес представляет анализ обобщенных данных по неисполненным сделкам с активами ОАО «Газпром» за период 2008–2010 гг. [143] (таб. 3.3.3).

Таблица 3.3.3

Обобщенные результаты по неисполненным сделкам с непрофильными активами ОАО «Газпром» за период 2008–2010 гг.

Наименование организации, представляющей непрофильный актив	Причина, послужившая отмене решения о реализации актива	Профиль основного бизнеса	Доля участия ОАО «Газпром»
ОАО Газпромбанк	Нестабильная ситуация на финансовых рынках	Банковский бизнес	41,73%
ОАО «Орфин»	Небольшая доля акций, выставленных на реализацию – наличие инвестиционного риска для покупателя	Торговые операции на рынке промышленных товаров и продукции	33,7%
ОАО «Центргазпластик»	Снижение деловой активности на строительном рынке, отсутствие реальных покупателей	Строительная отрасль	100%
ОАО «Центргаз»	Отсутствие согласования со стороны Правительства РФ	Строительная отрасль	99,99%
ЗАО ТД «Русь-газ»	Банкротство предприятия	Торговая деятельность	100%
ДОАО «Спецгазавтотранс» ОАО «Газпром»	Отсутствие согласования со стороны Правительства РФ	Транспортная компания	51%
ЗАО «СИБЭС»	Отсутствие заинтересованности в приобретении актива со стороны потенциальных покупателей (миноритарным акционером выступает нерезидент)	Производство электродного оборудования	83,7%
ООО «ВТГСМ»	Отсутствие заинтересованности в приобретении актива по причине плохого финансового положения компании	Производство строительных материалов, транспортные перевозки	99,9953%
ОАО «Газмаш»	Ожидаемое повышение стоимости актива в связи с необходимостью увеличения ее производственной мощности	Производство газоаппаратного оборудования	-
ООО «Сургутстройгаз»	Банкротство предприятия	Производство строительных материалов, выполнение строительных работ	100%
ООО «Мобиль»	Временная реструктуризация актива	Производство бетонных и железобетонных изделий	100%

Анализ сделок по нереализованным активам позволил установить, что в общем объеме 18% сделок было приостановлено в связи с банкротством предприятий, 28% – из-за отсутствия интереса покупателя, 18% – из-за отсутствия согласования со стороны Правительства РФ в соответствии с действующим законодательством, 18% составили сделки, приостановленные в связи с наличием инвестиционных и финансовых рисков на рынке, и еще 18% составили сделки, осуществление которых было приостановлено в связи с необходимостью реструктуризации актива и ожидаемым повышением рыночной стоимости. С нашей точки зрения, основной причиной такого результата является отсутствие эффективного мониторинга состояния активов находящихся на балансе Газпром. Мониторинг должен в себя

включать: периодическую оценку финансового состояния предприятия на предмет динамики рыночной стоимости актива, а в данном случае такую оценку необходимо проводить с привлечением оценочных компаний, а также компаний, осуществляющих финансовый аудит.

Как показали результаты проведенного нами анализа деятельности крупнейшей нефтегазовой компании России, существующие проблемы ОАО «Газпром» в большинстве своем связаны с необходимостью реструктуризации и интеграции стратегии в связи с большим количеством непрофильных активов. Данная проблема характерна сегодня для большинства вертикально интегрированных промышленных компаний России, деятельность которых сконцентрирована в нефтегазовом секторе с высокой долей участия государства в акционерном капитале.

Во-первых, активы, подлежащие отчуждению, должны быть оценены исходя из справедливой (рыночной) стоимости, и здесь, вероятнее всего, возможен риск их недооценки либо использования заведомо недостоверной информации.

Во-вторых, не менее существенным может являться риск не достижения целевых значений операционной эффективности. Операционные модели большинства компаний нефтегазового комплекса остаются негибкими из-за высокого уровня вертикальной интеграции или зависимости от монопольных поставщиков. При отчуждении актива есть вероятность снижения эффективности и гибкости в операционной деятельности [106].

В-третьих, процесс отчуждения активов может существенно снизить их рыночную стоимость, что, безусловно, повлияет на возможность дальнейшей капитализации компании и ее финансовой устойчивости.

В-четвертых, процессы преднамеренного банкротства в крупных вертикально интегрированных комплексах не такое уж редкое явление, обусловленное, прежде всего, возможностью максимального снижения рыночной стоимости актива с учетом его последующей перепродажи или реализации на открытых торгах.

В связи с чем полагаем, что для цели предотвращения преднамеренного банкротства необходима диагностика деятельности компании, которая будет в себя включать комплексное обследование всех финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих основную деятельность. Теоретические основы ее проведения мы уже рассматривали в первой главе исследования, в связи с чем полагаем, что основные концептуальные моменты будут полезны нам в рамках создания ее методологической основы.

Напомним, что информационная основа для диагностика банкротства должна включать в себя перечень основных финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих как показатели финансовой устойчивости компании, так и показатели, характеризующие качество менеджмента, технологии, рыночную позицию и пр., связанные с возможным банкротством или несостоятельностью компании. Перечисленные нами параметры диагностики касаются деятельности не только самой компании, но и ее дочерних организаций, а также компаний, квалифицируемых в финансовой отчетности с точки зрения непрофильного бизнеса, что характерно для крупных вертикально интегрированных промышленных компаний России.

Таким образом, диагностика банкротства будет включать в себя ряд следующих ключевых процедур:

- идентификация и классификация имеющихся активов компании (по группам – материальные активы и финансовые вклады, производственные и непроизводственные активы, активы в эксплуатации и незавершенное строительство);

- предварительная оценка перспективности активов, проведение анализа внешней среды, предварительного анализа круга лиц, имеющих потенциальный интерес к деятельности компании, анализ уровня монополизации, диверсификации, возможности, экономической эффективности объекта в текущем состоянии и в результате его развития;

- проведение анализа бизнес-риска, включая показатели доли рынка, качества менеджмента, технологий и пр.;

- проведение финансового анализа и анализа финансовых рисков;

- определение потребности в капиталовложениях для определения достижения предельной стоимости с учетом ограничений по финансированию;

- формирование механизма улучшения использования основных и непрофильных активов, а также снижение вероятности связанных с этим рисков;

- просчет вероятных вариантов экономического развития;

- оценка стратегии управления бизнесом по разработанным ключевым показателям, определение приоритетности запланированных мероприятий в комплексе работ по финансовому оздоровлению и проведение сравнительных расчетов вероятного экономического эффекта.

Следует также отметить, что для анализа внешней среды необходимо осуществить тактическое и стратегическое маркетинговое планирование. При этом анализ ценообразующих факторов бизнес-единиц необходимо проводить в рамках диагностики с целью выработки или выявления тех или иных способов достижения стратегических целей компании и целей роста стоимости соответствующих бизнес-единиц.

Считаем, что наиболее целесообразно для управления факторами бизнес-единицы сравнивать значение показателя деятельности со средним его значением по отрасли и региону. А для анализа конкурентной силы и стратегической деятельности бизнес-единицы целесообразно осуществлять построение элипсов, диаметры которых следует определять отклонениями значений индикаторов бизнес-единицы от значений индикаторов конкурентов, отложенных по соответствующим осям «Конкурентная сила» и «Стратегическая деятельность».

Не менее важными будут инвентаризация и разделение активов на материальные, финансовые и нематериальные. И только с учетом этого, на

основе конкурентного анализа следует определять варианты использования активов/финансовых вложений, определять круг лиц, заинтересованных в приобретении активов/финансовых вложений. А для окончательного определения уровня монополизации необходимо использовать коэффициент Хершиндаля [12].

Для анализа уровня диверсификации клиентов необходимо определить количество и типы потребителей бизнес-единицы, рассчитать риск потери клиентов методом концентрации, путем расчета совокупности коэффициентов концентрации, используемых для определения степени монополизированности рынка.

В рамках анализа экономической эффективности использования активов следует определять соотношение затрат их на управление по каждому классу активов (например, значимые не ключевые процессы; незначимые не ключевые процессы; значимые ключевые процессы). С учетом чего конкурентная позиция бизнес-единицы анализируется с использованием балльных оценок по ключевым факторам успеха. Более того, следует взвешивать оценки таких факторов для бизнес-единицы и ее конкурентов. Например, ситуационный анализ можно провести в следующей последовательности: оценить, насколько хорошо работает существующая стратегия; провести SWOT-анализ; провести оценку стоимостной позиции компании относительно конкурентов; определить стратегические подходы и проблемы.

Для разработки показателей в разрезе подходов целесообразно разделять в затратном подходе ценообразующие натуральные показатели (функциональные, технические, объемные характеристики и пр.) актива, в доходном – финансовые показатели, в сравнительном подходе – агрегированные натурально-финансовые показатели. Наряду с указанными аналитическими процедурами крайне важным аспектом диагностики в

[12] Прим. автора. Коэффициент Хершиндаля-Хиршмана рассчитывается как сумма квадратов долей на рынке (в процентах) всех игроков.

рамках определения уровня рентабельности на инвестиционный капитал является анализ операционной структуры бизнеса промышленной компании. С нашей точки зрения, анализ соотношения отдельных составляющих структуры производственной компании позволяет в дальнейшем провести и ее сегментирование с точки зрения отраслевой специфики, а также трансформировать полученные данные посредством отчетности. Пример сегментирования мы приводили в предыдущем параграфе исследования для цели определения риска банкротства в конкретном бизнес-процессе или направлении деятельности.

Однако структурированные нами направления бизнеса промышленной компании (рис. 7) позволяют не только сегментировать бизнес, но и выявить наиболее рентабельные или нерентабельные активы компании, которые могут являться причиной снижения финансовой состоятельности компании или даже ее банкротства. С другой стороны, детализированный анализ портфеля активов является основным индикатором для оптимизации операционной эффективности, позволяющей увеличить показатели реализации продукции и снизить производственные издержки.

Из представленной схемы операционной структуры бизнеса следует, что именно процесс диверсификации активов фактически позволяет получить информацию об их реальной (справедливой) стоимости и скорректировать общий финансовый результат от основной производственной деятельности.

Каждое из этих направлений соответствует определенной модели антикризисного управления: финансовой или стратегической. С позиции финансового управления непрофильными являются виды бизнеса, не удовлетворяющие критерию рентабельности на инвестированный капитал, а для стратегического управления – не соответствующие базовой компетенции и синергетическому ядру.

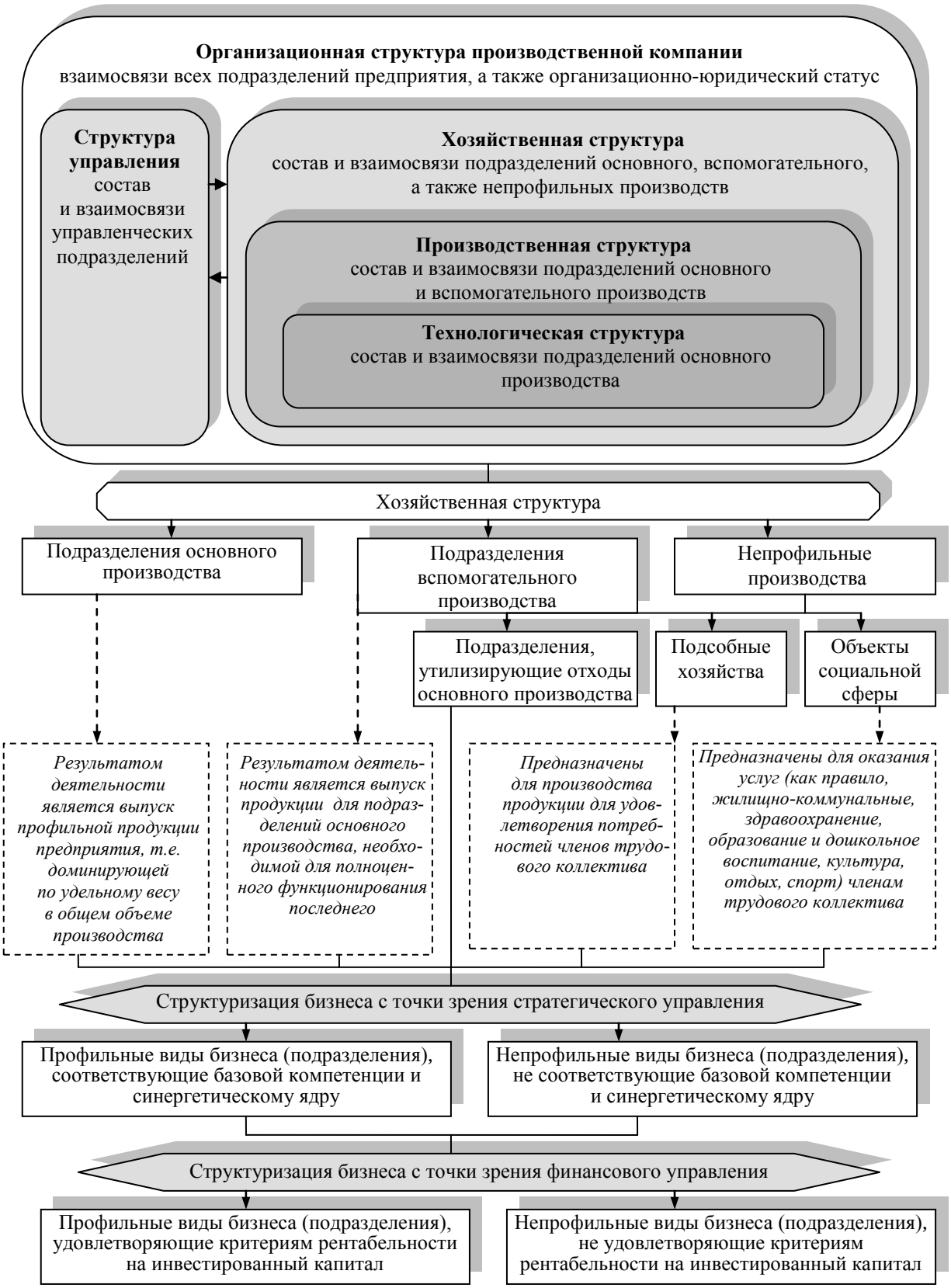

Рис. 7. Соотношение отдельных составляющих структуры производственной компании с учетом дифференцирования основных и непрофильных направлений деятельности [авторская разработка]

Таким образом, в рамках параграфа мы исследовали основные элементы проведения диагностики банкротства промышленных предприятий с учетом основных проблем в их развитии, показав возможности использования аналитического и управленческого инструментария в антикризисном менеджменте, для последующей финансовой группировки активов и управления консолидированным портфелем.

По результатам исследования, изложенным в данной главе, считаем необходимым сделать следующие выводы.

1. Как оценочный процесс, так и процесс, приводящий к дефолту, представляют собой «примитивные модели». Следовательно, основным вопросом является совместное моделирование процесса оценки компании и процесса, приводящего к дефолту, который обычно определяется относительно стоимости долга компании. Так как время дефолта может быть определено в пересчете на компоненты модели, обычно утверждается, что оно дается эндогенно – внутри модели. Другой важной составной частью как структурной модели, так и модели сокращенной формы является сумма гарантированного денежного потока, получаемая в случае возникновения дефолта, определяемая обычно как «уровень потерь в случае дефолта» либо «потерянная часть долга». Формально, таким образом, возможно выделить риск невосстановления как отдельную часть риска; «спрэд», дефолт и риск невосстановления связаны между собой как на практике, так и в большинстве существующих моделей риска.

2. Важнейшие аспекты моделирования в рамках риск-ориентированной модели RiskCalcTM включают в себя: выбор основных критериев вероятности (реальных или нейтральных по отношению к риску дефолта – в зависимости от определенного использования), цель моделирования (управление риском отраслевой диверсификации), и источник интенсивности. В типичном случае стоимость компании не включается в модель; спецификация модели, предполагающей оценку вероятного дефолта, основывается либо на стандартизации модели в зависимости от рыночных и

отраслевых данных или на оценке, основанной на исторических наблюдениях. Однако, при так называемом «гибридном» подходе процесс рейтинговой оценки отрасли, к которой принадлежит компания, может использоваться для моделирования уровня риска возникновения дефолта, и таким образом, они косвенно могут использоваться для определения временных рамок дефолта. Присвоение отраслевого рейтинга необходимо изучать в первую очередь с позиции процесса, а не оценочного суждения, поскольку множественность факторов, подлежащих анализу, определяет и последующее заключение о соответствующих результатах рейтинга. В свою очередь, чем больше индикаторов будет изучено, тем точнее будут результаты конечного рейтинга.

3. Процедура формирования отраслевого рейтинга для промышленных компаний носит достаточно своеобразный характер и направлена не столько на финансовый анализ деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, сколько на выявление бизнес-риска, способствующего дальнейшему развитию самой отрасли с поправкой на долю компании или холдинга в ней. Именно такое понимание процедуры позволяет сформировать объективное мнение о прогнозах банкротства даже при наличии публичной информации и данных о ее сделках и операциях на финансовом рынке. Оценка отраслевого риска также устанавливает определенные параметры для анализа конкретных факторов риска компании и определяет приоритетность в общем алгоритме оценки. Например, если промышленная отрасль находится в зоне высокой конкуренции, необходима более тщательная оценка рынка. Если в структуре затрат предприятий отрасли преобладают капитальные затраты, что предусматривает определенные требования к капиталу, необходима дополнительная экспертиза денежных потоков. Таким образом, параметры отрасли оказывают существенное влияние на результаты рейтинга и перечень индикаторов, подлежащих изучению и анализу.

4. Процесс отраслевого сегментирования имеет существенное значение для формирования рейтинга промышленных компаний. Ключевая задача

сегментирования отчетности в целях получения отраслевого рейтинга заключается также в возможности прогнозирования банкротства компании с учетом выявления конкретной причины и признаков несостоятельности. Кроме того, практика сегментирования отчетности позволяет получить данные по суммарной выручке всех направлений бизнеса в сопоставлении с общим показателем компании; по суммарной величине прибыли или убытка в зависимости от финансового результата в сопоставлении с аналогичными показателями до налогообложения либо за отчетный период; по суммарной величине активов в сопоставлении с общей величиной активов компании. Указанная информация поможет скорректировать прогноз в отношении будущей деятельности компании, а также сформировать необходимую статистику для применения в целях антикризисного управления.

5. Для предотвращения преднамеренного банкротства необходимо проведение диагностики деятельности компании, которая включает в себя комплексное обследование всех финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих основную деятельность. Для разработки показателей в разрезе подходов целесообразно разделять в затратном подходе ценообразующие, натуральные показатели (функциональные, технические, объемные характеристики и пр.) актива, в доходном – финансовые показатели, в сравнительном подходе – агрегированные натурально-финансовые показатели. Наряду с указанными аналитическими процедурами крайне важным аспектом диагностики в рамках определения уровня рентабельности инвестиционного капитала является анализ операционной структуры бизнеса промышленной компании.

Глава 4. Оценка финансовой устойчивости предприятий в инструментарии антикризисного управления

4.1. Методологические подходы определения стоимости банкротства с учетом индикаторов реорганизации и ликвидации

Как показали результаты проведенного нами исследования, банкротство является сложным процессом, сопровождающимся организационными изменениями в деятельности компании. Любая реорганизация бизнеса неизбежно связана с перестройкой менеджмента, финансов и в конечном счет – стратегии, в связи с чем на первый план выходят вопросы объективной оценки стоимости компании, оказавшейся в сложной экономической ситуации, в рамках индикаторов, позволяющих прогнозировать трудности и проблемы на самых ранних стадиях их возникновения.

Цель любой оценки стоимости банкротства заключается в необходимости выбора двух ключевых сценариев: реорганизация или ликвидация основной деятельности. Предваряя изложение методологических подходов по определению данных сценариев, рассмотрим основные особенности процедуры реорганизации и ликвидации компании в рамках нормативно-законодательных основ РФ.

Процедура реорганизации компании осуществляется в соответствии с требованиями гражданского законодательства и регулируется ст. 57-60 ГК РФ [1], реализуется в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Аналогичным образом регулируется и процедура ликвидации компании в соответствии со ст. 61–64 ГК РФ [1].

С позиции Черновой М.В. [199, с. 28], реорганизация не является действительным прекращением бизнеса, поскольку экономическая активность фирмы будет продолжаться полностью или частично в рамках новой организационной структуры. Добровольная ликвидация – крайне редкое явление, характерное в основном для индивидуальных предпринимателей. Юридическая ликвидация требует значительных

расходов, кроме того, она означает обязательное проведение выездной налоговой проверки за три последних года деятельности. Вместе с тем в соответствии с действующим законодательством отказ от ликвидации юридического лица при завершении хозяйственной деятельности компании не влечет за собой никакой ответственности учредителей или руководителя, что создает предпосылки для незаконного вывода капитала и активов компании. Практика такова, что, если за компанией числится непогашенная задолженность, то впоследствии она может перейти в статус отсутствующих должников в рамках процедуры банкротства.

Банкротство в российской практике можно рассматривать как минимум в трех аспектах. Во-первых, достаточно часто оно не свидетельствует о действительном завершении бизнеса по причине его краха, а является способом освобождения от долгов, для оплаты которых не было аккумулировано достаточно денежных средств. Ликвидация юридического лица в этом случае не всегда означает прекращение экономической активности. Во-вторых, банкротство – это следствие добровольной ликвидации и прекращения деятельности предприятия, когда учредители не захотели вносить дополнительные средства для оплаты незначительных оставшихся долгов. В-третьих, банкротство может свидетельствовать об окончательной неплатежеспособности компании в результате ошибок менеджмента или неблагоприятных внешних обстоятельств.

В отличие от реорганизации, цель ликвидации состоит в прекращении прав и обязанностей юридического лица без перехода данных прав к другим лицам. Неоднозначность терминологии, позволяющей квалифицировать процесс реорганизации только как процесс, связанный с изменением типа собственности, заставляет некоторых авторов сравнивать его с процедурой реструктуризации бизнеса. Так, например, Анненков П. [39] полагает, что реорганизация компании заключается не только в коренном изменении системы ведения бизнеса, но и его структуры, что сближает данную терминологическую конструкцию с понятием «реструктуризация».

С юридической точки зрения и с точки зрения бизнес-консалтинга рассматриваются следующие направления проведения реструктуризации:

- изменение масштаба (сферы деятельности) предприятия;

- изменение внутренней структуры предприятия;

- изменение состава и структуры собственности и капитала.

Таким образом, в рамках первого типа реструктуризации могут проводиться действия по реорганизации юридического лица во всех предусмотренных гражданским законодательством формах: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование (ст. 57 ГК РФ). В рамках изменения внутренней структуры предприятия оптимизируется взаимодействие органов управления, а также производственный процесс. В рамках третьего типа может подвергаться изменениям состав участников и акционеров компании, меняется структура собственности (зачастую путем продажи, приобретения и эмиссии ценных бумаг), а также состав и структура активов.

Следовательно, понятие «реструктуризация» более комплексное, предполагающее изменения как организационной структуры, так и структуры активов компании. При этом в рамках комплексной реструктуризации (как формы финансового оздоровления) могут применяться процедуры ликвидации отдельных активов, в том числе нерентабельных производств и имущественных комплексов. В ее основе лежит возможность кардинального изменения финансового положения компании в целях решения проблем банкротства.

Основные модели реструктуризации применительно к мероприятиям, сопровождающим данную процедуру, мы систематизировали (табл. 4.1.1).

Исходя из понимания экономической сущности реорганизации и ликвидации, объединенных совокупностью процедур реструктуризации (изменения бизнеса), значительно шире можно трактовать индикаторы оценки деятельности компании, которые наряду с финансовыми

показателями содержат и нефинансовые показатели (качество менеджмента, тип организационной структуры, наличие заинтересованных сторон и пр.).

Таблица 4.1.1

Основные модели реструктуризации компании при банкротстве

Модели реструктуризации	Содержание мероприятий
Реструктуризация производства	1. Ликвидация нерентабельных производств. 2. Сокращение суммы постоянных издержек. 3. Снижение уровня производственных издержек за счет повышения производительности труда и сокращения численности сотрудников организации. 4. Внедрение ресурсосберегающих технологий. 5. Диверсификация производства
Реструктуризация активов	1. Проведение ускоренной амортизации активной части основных средств с целью возрастания объема амортизационного потока. 2. Своевременная реализация устаревшего оборудования или неиспользуемого имущества. 3. Сокращение необоснованного размера товарных запасов и взыскание дебиторской задолженности
Реструктуризация пассивов	1. Размещение дополнительных обыкновенных акций. 2. Конвертация долгов в уставный капитал. 3. Привлечение долгосрочных кредитов. 4. Сокращение дивидендных выплат. 5. Реструктуризация задолженности. 6. Взаимозачет. 7. Использование вексельного обращения

Вместе с тем в зависимости от классификационных типов реорганизации (присоединение, слияние, разделение, преобразование) вновь возникшей компании передаются не только права, но и обязанности, включая непогашенную кредиторскую задолженность перед третьими лицами. При слиянии, присоединении и преобразовании права и обязанности переходят в соответствии с передаточным актом. При разделении в соответствии с разделительным балансом, в случае если не предоставляется возможности определить правопреемника реорганизованного юридического лица, вновь возникшая компания несет солидарную ответственность по обязательствам перед его кредиторами.

В связи с чем, на наш взгляд, особую актуальность приобретают вопросы рыночной оценки стоимости бизнеса с учетом задолженности перед кредиторами. Традиционно решение этих вопросов нужно искать в области балансовой теории. Как справедливо отмечают некоторые авторы [169, с. 54], в крупных городах, индустриальных и портовых центрах, представляющих собой привлекательный для развития промышленности и бизнеса регион, разница между рыночной и остаточной стоимостью имущества выше, чем в городах с низким развитием транспортной инфраструктуры, промышленности и с малой численностью населения. Это объясняется тем, что экспертами подобные факторы учитываются при определении оценочной стоимости имущества при банкротстве. Оценочная и реальная стоимости имущества в практической деятельности используются для отражения в бухгалтерском (международном и российском учете), финансовом учете, в рамках определения стоимости залога, эмитента и пр.

В некоторых работах по антикризисному управлению можно встретить понятие «ликвидационная стоимость» [65, с. 35]. В целом процесс определения ликвидационной стоимости при проведении процедуры банкротства осуществляется посредством оценки отдельных активов в рамках их предварительной классификации. Примеры проведения такой классификации активов мы рассматривали в предыдущей главе исследования. Отличительной особенностью определения ликвидационной стоимости имущества при банкротстве является необходимость принятия специального решения, означающего, что предмет оценки больше не является единым технологическим комплексом или единым активом, имеющим рыночную стоимость. В связи с чем такое имущество уже не может быть рассмотрено с точки зрения рыночной стоимости аналогичного по характеристикам объекта (актива). Формально расчет ликвидационной стоимости актива предполагает установление его реальной рыночной стоимости за вычетом дисконта (понижающего коэффициента), который устанавливается в зависимости от времени его ликвидации. Исходная

информация о стоимости имущества, как правило, содержится в балансовых регистрах и отчете об использовании основных средств, однако перечень источников может быть расширен и дополнен.

Вместе с тем следует всегда учитывать, что в процедурах ликвидации и реорганизации процесс определения ликвидационной стоимости имущества может существенно меняться в зависимости от временного диапазона, размера непогашенной задолженности, качественных характеристик актива (высоколиквидный, ликвидный, низколиквидный и неликвидный). Несмотря на относительную простоту самой процедуры, порядок определения ликвидационной стоимости меняется в зависимости от типов ликвидации (упорядоченная или вынужденная), различающихся возможностью реализации: на аукционе (вынужденная ликвидация) и за разумный промежуток времени (упорядоченная ликвидация). Определенная ликвидационная стоимость актива может подвергаться корректировке в зависимости от суммы, которую необходимо выручить для погашения задолженности.

Характерными особенностями процесса определения ликвидационной стоимости, на наш взгляд, являются и выявленные зависимости отклонения разницы в оценках по видам экономической деятельности:

- стоимость незавершенного строительства, отраженная в балансе, в десятки раз ниже рыночной;

- наиболее привлекательными оказались предприятия торговли – рыночная стоимость их имущества более чем в 3 раза превысила балансовую;

- предприятия промышленности имели рыночную стоимость почти на 50% выше балансовой;

- наименьшие отклонения отмечены в сельском хозяйстве.

Проведенное исследование показывает, что традиционные балансовые теории не всегда могут быть источником необходимой информации для принятия разного рода решений. С учетом того, что достоверность данных, представленных в отчетности большинства малых и средних предприятий в

нашей стране, оставляет желать лучшего, использовать указанный источник информации в целях процедуры банкротства крайне ненадежно.

Мы уже неоднократно обращали внимание на важность и необходимость использования нефинансовых индикаторов, характеризующих реальное положение дел в компании, таких как: состояние внешней и внутренней среды, риски отрасли, региональный фактор, положение на рынке, уровень конкуренции и пр. Все они в совокупности позволяют ответить на вопрос о необходимости проведения реорганизации или ликвидации компании при наличии объективных финансовых трудностей. Диапазон методик и прикладных разработок в данной области достаточно широк.

Например, можно построить иерархическую модель оценки потенциального банкротства компании, состоящую из шести различных уровней: оценка потенциального банкротства; выявление вида банкротства (бизнеса, собственника, производства); выявление факторов, влияющих на данный вид банкротства; определение количественных критериев, влияющих на каждый фактор, или финансовых индикаторов; определение временного периода воздействия финансовых индикаторов; выяснение уровня безопасности. Сами элементы модели могут выявляться на основании метода экспертных оценок и оцениваться по девятибалльной шкале, именно такая шкала была разработана Саати Т.[164].

В зависимости от влияния факторов им присваивается соответствующий диапазон безопасности и проводится сопоставление со специальной шкалой, что можно сделать как аналитически, так и графически (в виде гистограммы). Далее остается лишь принять меры, чтобы возвратить показатели в допустимые рамки.

Чеботарев Н.Ф. [198] приводит следующую общую последовательность мероприятий по выходу предприятия из кризиса неплатежеспособности.

1. Мониторинг качества экономического состояния предприятия

предполагает анализ его финансовой отчетности и аудит предприятия.

2. Диагностика эффективности возможных реорганизационных и антикризисных мероприятий. В результате осуществляется выбор наиболее эффективного комплекса мероприятий.

3. Проведение процедур финансового оздоровления (санации), в т.ч. реструктуризация долгов, реорганизация бизнеса, разработка инвестиционной программы, резкое сокращение издержек производства и др.

4. Использование процедур, предусмотренных банкротством: возбуждение дела в арбитражном суде, введение наблюдения и назначение временного управляющего. Установление требований кредиторов и выбор дальнейших процедур (финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение).

5. Введение финансового оздоровления, реализация его плана, назначение административного управляющего, расчет с кредиторами.

6. Введение (продление) внешнего управления и назначение внешнего управляющего; мораторий на долги; разработка и реализация плана внешнего управления, вычленение из бизнеса должника рентабельных производств и создание новых, накопление ресурсов для расчетов с кредиторами.

7. Введение конкурсного производства и назначение конкурсного управляющего; продажа бизнеса и ликвидация должника с частичным или полным погашением кредиторской задолженности.

8. Расчеты с кредиторами из средств, которые удалось выручить в ходе финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства или на основе принятого мирового соглашения.

9. Функционирование реорганизованного предприятия (в случае успешного завершения процедуры внешнего управления) или нового предприятия (при продаже бизнеса в конкурсном производстве).

В том случае если стоимость предприятия не меньше кредиторской задолженности, могут быть выделены ликвидные активы из имущества предприятия, за счет которых осуществляется погашение долга. Оставшаяся

часть так называемых избыточных активов может служить основой для организации нового бизнеса. В результате эффективно проведенных мероприятий по антикризисному управлению обеспечивается повышение рентабельности и деловой активности предприятия [198].

Таким образом, основная цель всех мероприятий, связанных с финансовым оздоровлением в рамках процедуры банкротства, будь то реорганизация или ликвидация компании, заключается в необходимости грамотной оценки бизнеса, включая активы для погашения кредиторской задолженности. Вместе с тем процессы реорганизации и ликвидации юридического лица, как и любая организационная инновация, имеют собственную стоимость, т.е. расходы, которые должна понести компания в результате изменения своего юридического статуса.

Солопченко Д. [172, с. 85] прямо указывает, что эффективность любой реорганизации должна быть оценена перед ее проведением с юридической и экономической точки зрения.

С экономической точки зрения необходимо заранее предусмотреть следующее:

- рассчитать затраты на реорганизацию;

- выявить возможные риски, связанные с выявлением кредиторов, судебными разбирательствами;

- предусмотреть возможные убытки, связанные со слиянием и присоединением убыточных компаний.

С налоговой точки зрения необходимо:

- установить отсутствие задолженности по налогам и сборам присоединяемой компании;

- предусмотреть возможность экономии на налогах при применении упрощенной системы налогообложения;

- предусмотреть риски, связанные с необходимостью ведения раздельного учета при применении единого налога на вмененный доход и других систем налогообложения – общей или упрощенной.

С юридической точки зрения целесообразно:

- проверить оформление правоустанавливающих документов, наличие споров с акционерами или учредителями, наличие признаков банкротства реорганизуемой компании;

- оценить возможные судебные риски;

- при подготовке документов целесообразно несколько раз перепроверять документы во избежание ошибок.

Аналогичную позицию разделяет и Новикова Н.Е. [137, с. 12] отмечая, что любая процедура банкротства приводит к возникновению на предприятии-банкроте целого ряда неизбежных дополнительных расходов. Большую часть этих расходов можно предварительно спрогнозировать и оценить.

В своей работе Чесноков А.А. обращает внимание на то, что задолженность в процедуре банкротства формируется не только перед конкретными кредиторами, но и перед бюджетом, сотрудниками и клиентами предприятия, что подразумевает очередность ее погашения, так называемую долговую иерархию. Помимо основных требований, существуют еще и косвенные, в связи с чем основная задача деятельности арбитражного управляющего заключается в том, чтобы удовлетворить каждую группу (с учетом реализации активов по рыночной стоимости) [201].

В связи с чем, с нашей точки зрения, заслуживает внимания методика, разработанная Чистяковым В.Н. [202], ориентированная на определение реальной стоимости предприятия. В ее основе лежит универсальная система критериев, которая обеспечивает возможность моделирования процесса финансового оздоровления, позволяющего максимизировать стоимость предприятия при одновременном достижении финансовой устойчивости, используя наиболее приемлемую для предприятия структуру капитала и учитывая возможности собственников в финансировании инвестиций. Все мероприятия по финансовому оздоровлению как факторы приращения стоимости кризисного предприятия учитываются в системе критериев через

показатели темпов прироста рентабельности, норму инвестирования и переносятся на приращенный в результате финансового оздоровления уровень стоимости предприятия. Управляя данными параметрами, можно найти наилучший вариант финансового оздоровления, обеспечивающий финансовую устойчивость и приводящий к вполне определенному росту стоимости. Кроме того, на основе системы критериев можно принимать решение о ликвидации или реорганизации предприятия.

С нашей точки зрения, не менее существенной проблемой при ликвидации или реорганизации компании при банкротстве является конфликт интересов между кредиторами и заинтересованными в процессе сторонами.

Как отмечает Чернова М.В. [200, с. 38], кредиторы любого предприятия представляют собой достаточно разнородную группу: работники, государство в части налогов, коммерческие партнеры, преследующие разные цели. Одни заинтересованы в восстановлении платежеспособности должника и продолжении хозяйственных отношений с ним, другие – в скорейшем получении долга с любым дисконтом, третьи – в прекращении бизнеса должника и т.д. Противоречие интересов кредиторов при наступлении неплатежеспособности предприятия может привести к срыву переговоров о реструктуризации долгов. Различная информация о перспективах должника также ведет к отсрочкам в переговорах. Различные представления о способности должника восстановить платежеспособность отчасти объясняют, почему стороны настаивают на разных условиях реструктуризации долгов. Эта проблема также проявляется в качестве затягивания многосторонних переговоров отдельными участниками, даже если большинство кредиторов согласно с пакетом предложений (проблема уклоняющихся кредиторов). Мотивация такого поведения состоит в надежде на выкуп долга другими кредиторами, желающими завершить переговоры, что часто и случается на практике. Так, одни кредиторы своим несогласием с предлагаемым планом мероприятий по выходу из кризиса давят на других,

добиваясь большего или досрочного погашения долга.

В связи с изложенным выше нам представляется, что в целях снижения конфликта интересов в рамках процедуры ликвидации и реорганизации важно придерживаться строго определенной последовательности в удовлетворении требований, а также максимально учитывать интересы всех сторон. Требования сотрудников, налоговые требования и основные требования должны быть в равной степени учтены в совокупной сумме требований подлежащих удовлетворению при ликвидации или реорганизации, а также в системе индикаторов служащих основой для проведения анализа компании при банкротстве.

Как было отмечено ранее, финансовые и нефинансовые индикаторы определяют различные стороны деятельности компании. С точки зрения количественного анализа процессы реорганизации или ликвидации зависят от прогнозируемой прибыли, которую планируют получить кредиторы через процедуру банкротства для погашения основного долга. С точки зрения качественного анализа эти процессы зависят от факторов внешней и внутренней среды, способные оказать влияние на банкротство компании.

При этом в первом случае ориентиром служат данные финансовой отчетности и прогнозные оценки, получаемые на ее основе, во втором случае – экспертные оценки, полученные путем анкетирования деятельности компании, преобразованные в балльную шкалу, возможно, выступающие как субъективный фактор.

Целью оценки является сравнение соотношения реорганизации долга и соотношения ликвидации долга, по результатам которого и определяется оптимальность той или иной процедуры в рамках банкротства. Однако, как показывает международная позитивная практика [348], существует и абсолютный индикатор, позволяющий прогнозировать банкротство компаний.

Название самого процесса – реорганизация или ликвидация – в соответствии с международным законодательством существенного значения

не имеет. В процедуре банкротства большее значение приобретают расходы и общие обязательства с учетом требований работников, налоговых претензий и претензий общего характера, поэтому для учета всех претензий вносится залог.

С учетом вышеизложенного отметим, что абсолютный финансовый индикатор банкротства рассчитывается как размер погашенной задолженности при реорганизации и как размер суммы при ликвидации. Объем погашения задолженности при реорганизации или ликвидации определяется на основе трех слагаемых: требования сотрудников, требования по налогам, общие требования (табл. 4.1.2).

Таблица 4.1.2

Определение объема погашения задолженности при реорганизации и ликвидации [авторская разработка]

Категория требований	Объем погашения задолженности при реорганизации	Объем погашения задолженности при ликвидации
Требования сотрудников	(Основной доход + доход от финансовой реорганизации) – (общие имущественные претензии + расходы по банкротству + чистые обеспеченные требования)	Доход от активов, переведенный в наличную форму при ликвидации – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + обеспеченные требования)
Налоговые требования	(Основной доход + доход от финансовой реорганизации) – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + чистые обеспеченные требования + чистые требования сотрудников)	Доход от активов, переведенный в наличную форму при ликвидации – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + обеспеченные требования + требования сотрудников)
Основные требования	(Основной доход + доход от финансовой реорганизации) – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + чистые обеспеченные требования + чистые требования сотрудников + чистые требования по налогам)	Доход от активов, переведенный в наличную форму при ликвидации – (расходы по банкротству + выгода от полученных претензий + обеспеченные требования + требования сотрудников + требования по налогам)

Объем погашения задолженности при реорганизации по банкротству компаний рассчитывается исходя из суммы поступления денежных средств минус отток денежных средств при реорганизации. Поступление денежных средств от процедуры реорганизации зависит от выбранного режима проведения процедуры. Аналогичным образом можно определить и зависимость оттока средств от выбранного режима реорганизации.

В то же время несколько иначе выглядит относительный финансовый индикатор банкротства. Он показывает соотношение между долгом компании при реорганизации и ликвидации. При этом коэффициент задолженности представляет собой соотношение между суммой иска и суммой требований. Сам коэффициент также делится на три уровня: на первом уровне находятся претензии сотрудников компании. В случае, когда доход от реорганизации или ликвидации компании не в состоянии окупить требования сотрудников, речь идет о втором уровне, который преобразуется в коэффициент задолженности по налоговым требованиям, затем идет третий уровень – коэффициент задолженности по общим требованиям [344].

Следует отметить, что перечень абсолютных и относительных финансовых индикаторов может меняться, дополняться и расширяться в зависимости от специфики деятельности компании и ее отраслевой и территориальной принадлежности. С нашей точки зрения, в противовес анализу финансовых индикаторов, построение методологии системы нефинансовых (качественных) индикаторов оценки стоимости компании при банкротстве представляет глубокий научный интерес в рамках выявления и систематизации наиболее надежных из них.

Для определения необходимости применения процедуры ликвидации или реорганизации в случае банкротства компании необходимо учитывать четыре важнейших фактора: состояние внешней среды, размер риска с которым столкнулась компания, его качество, а также состояние заинтересованных сторон. Факторы, оказывающие непосредственное влияние на состояние внешней среды мы уже рассматривали в предыдущей

главе исследования, в связи с чем напомним, что, во-первых, внешняя среда предприятия включает в себя: рыночную среду, государственную политику, макроэкономическую среду, нормативно-законодательную среду. Во-вторых, риск также образует ряд факторов: риск того, что компания может не оплатить долг в соответствии с планом реорганизации, бизнес-риск, финансовый риск, риск качества и состояния менеджмента и кредитный риск. В-третьих, существуют факторы, характеризующие качество самой компании, состояние инвестиций, бизнес-рост компании, оказывающие влияние на потенциал должника в дальнейшем. В-четвертых, факторы, характеризующие состояние заинтересованных сторон, уровень ответственности менеджмента, уровень защиты кредиторов, предыдущие судебные разбирательства и пр. Пример построения расчета качественных показателей оценки состояния компании в случае ее банкротства мы привели в таблице 4.1.3.

Безусловно, суть любой экспертизы состоит в независимом анализе ряда неформализованных факторов не подверженных количественной оценке. При этом, как мы отметили в предыдущей главе исследования, накопленные статистические данные по определенной отрасли могут быть использованы для формирования отраслевого рейтинга, а также для прогнозирования ситуации в промышленной сфере конкретного региона.

С учетом сформированных данных (таблица 4.1.3) взвешенное качественное значение = G (объединенный вес всех факторов × общую оценку всех факторов) = (0,034 × 0,6 × 0,12 0,0204 0,0255 0,0901 × 0,4 × 1 × 1 0,0972 0,036 0,0216 × 0,6 × 0,4 × 0,4 0,0252 × 0,08 25 × 0,6 × 0,6 0,0693 0,1782 0,0256 × 1 × 0,2 × 0,6 0,0736 0,128 × 0,0928 × 0,8× 0,6) = 0,74302.

Этот показатель и является результатом комплексной качественной оценки компании, находящейся в стадии банкротства.

Таблица 4.1.3

Пример построения расчета качественных показателей оценки состояния компании в случае банкротства [авторская разработка]

Абсолютный фактор	Вес основного фактора	Относительный фактор	Вес относитель-ного фактора	Интегральный вес каждого фактора (абсолютный фактор*относитель-ный фактор)	Общая оценка
Состояние внешней окружающей среды	0,17	Макроэкономичес-кая среда	0,2	0,034	0,6
		Государственная политика	0,12	0,0204	0,4
		Состояние законодательства	0,15	0,0255	0,4
		Совокупный риск компании	0,53	0,0901	1
Основной риск компании	0,18	Риск невозможности погашения долга компании в соответствии с планом реорганизации	0,54	0,0972	1
		Ситуация на рынке	0,2	0,036	0,6
		Перспективы мошенничества	0,12	0,0216	0,4
		Риск управления	0,14	0,0252	0,4
Качество компании	0,33	Инвестиции	0,25	0,0825	0,6
		Доля погашенного долга и наличие плана реорганизации	0,21	0,0693	0,6
		Бизнес перспективы и потенциал	0,54	0,1782	1
Состояние заинтересован-ных сторон	0,32	Судебный надзор	0,08	0,0256	0,2
		Подотчетность менеджмента	0,23	0,0736	0,6
		Компромиссы заинтересованной стороне (кредиторам)	0,4	0,128	0,8
		Защита кредиторов менеджментом	0,29	0,0928	0,6

Объединив этот результат с определенным весом и количественной оценкой, мы можем получить окончательный расчет оценки стоимости компании-банкрота и принять стандартное решение о необходимости проведения ее реорганизации или ликвидации.

С учетом проведенного исследования возможности практического использования финансовых и нефинансовых индикаторов, определяющих состояние компании-банкрота, можно сформировать комплексную систему оценки стоимости компании-банкрота в рамках проведения процедуры ликвидации или реорганизации.

Для построения данной системы должны быть объединены оценки качественных и количественных индикаторов. Как было продемонстрировано на конкретном примере (таб. 4.1.3) расчет качественных индикаторов позволяет получить итоговую оценку (0,74302), в то время как расчет количественных индикаторов может быть осуществлен на основе метода коэффициентов, описанного нами выше.

Формула для расчета количественного индикатора может выглядеть следующим образом: оценка некоторых определенных количественных индикаторов = 0,6 + [(реальное значение индикатора – погрешность в значении индикатора) ÷ (значение индикатора для удовлетворения долга – погрешность в значении индикатора)] × 0,4.

Количественный показатель изучается на основе финансовых документов и определяется как разница между соотношением долга при реорганизации и соотношением долга ликвидации. Реальное значение индикатора состоит в определении маржи при ликвидации или реорганизации для погашения основного долга компании-банкрота. В зависимости от полученного результата при значении индикатора для удовлетворения долга и погрешности в его значении определяется лучший или худший результат.

Оптимальное значение может быть достигнуто, когда доля погашения задолженности при реорганизации равна 100%, а при ликвидация – 0, что

позволит запасу составить 100%. Наоборот, худшим является соотношение, когда доля погашения задолженности при реорганизации равна 0 и при ликвидации равна -100%, поскольку маржа в этом случае будет составлять -100%. Поэтому лучшее значение – 1, а худшее – -1. Это означает, что значение индикатора для удовлетворения долга будет равно 1, а значение индикатора погрешности будет составлять -1. Таким образом, если принять указанные числовые значения, количественный индикатор будет определять порог между необходимостью проведения процедуры реорганизации и необходимостью проведения процедуры ликвидации компании, при которых доля погашения задолженности по реорганизации равна доле погашения задолженности по ликвидации. Таким образом, количественное значение при реорганизации будет равно 0. Расчет количественной оценки приведен нами в качестве примера: 0,6+{[0 (-1)] / {[1(-1)] * 0,4 = 0,6 + 0,5 * 0,4 = 0,8.

Данное значение количественной оценки позволяет определить пороговое значение индикатора для реорганизации или ликвидации компании.

Как показывает позитивная практика, в большинстве своем компании предпочитают использовать процедуру реорганизации и в значительно меньшей степени – ликвидации. Однако этот вывод основан на международном опыте. В российской практике, как правило, существует противоположная тенденция, и большинство компаний, оказавшись на грани банкротства, предпочитает процедуру ликвидации для минимизации издержек, связанных с удовлетворением требований кредиторов. В связи с чем сегодня на первый план выходят проблемы выявления и предотвращения практики преднамеренного банкротства, когда процедура банкротства спровоцирована умышленно с целью уйти от уплаты долга. Отчасти проблемы, связанные с процедурой преднамеренного банкротства, мы рассматривали в предыдущих параграфах, однако формализация понятийного аппарата показала не только разнородность толкования этого явления в российской практике, но и понимания причин возникновения

данной проблемы и способов ее разрешения условиях современной экономики. В связи с чем в следующем параграфе исследования рассмотрим вопросы совершенствования оценки финансовой устойчивости для предотвращения преднамеренного банкротства предприятий.

4.2. Совершенствование оценки финансовой устойчивости для предотвращения преднамеренного банкротства предприятий

Как показали результаты проведенного нами исследования, в практике банкротства предприятий в РФ необходимо провести идентификацию его типологий, что позволит выявить случаи умышленного, фиктивного или рейдерского типа банкротства. В сущности, все указанные разновидности можно смело отнести к разряду преднамеренного банкротства, являющееся распространенным явлением в нашей стране.

Предваряя систематизацию отечественной практики выявления и предотвращения преднамеренного банкротства, рассмотрим аналогичные явления в других странах. Практика преднамеренного банкротства наиболее распространена в развивающихся государствах, однако есть случаи ее применения и в странах с развитой экономикой. Вместе с тем, учитывая «суровость» законодательства стран континентальной Европы, США и многих других развитых стран, отметим, что это явление не носит массового характера и является, скорее, исключением из общих правил.

Безусловно, ключ к пониманию причин банкротства нужно искать в мотивации менеджмента к его фактическому возникновению, основных партнеров по бизнесу, акционеров и прочих заинтересованных лиц. В связи с чем в научной литературе [51, 83] все чаще встречаются вопросы, касающиеся разработки на основе механизмов комплаенс-контроля методик минимизации последствий оппортунистического поведения менеджмента. Их можно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, с точки зрения материального стимулирования, именуемого иногда как метод экономического характера, а во-вторых, с точки зрения деловой этики, когда

могут быть использованы те же материальные санкции в случае несоответствия поведения менеджера интересам акционера.

Антонов А.Ю. [40, с. 48], обращает внимание на то, что мотивационный механизм должен строиться с учетом особенностей персонала, работающего в организации: потребности, интересы, установки и ценностные ориентации работников. Мотивационный механизм должен учитывать существующую структуру управления персоналом организации; факторы, воздействующие на организацию внутри и извне; а также сложившиеся в ней традиции и исторический опыт работы.

Алгоритм построения мотивационного механизма в организации может быть следующим:

1. Выявление факторов, определяющих структуру мотивационного механизма.

2. Конкретизация их сущности в условиях определенной социальной среды, воздействие на мотивацию факторов внутренней и внешней среды.

3. Определение возможности их самопроизвольного или намеренного изменения в соответствии с условиями развития производственной системы.

4. Выбор соответствующих методов воздействия на мотивацию, их разумное комплексное сочетание.

5. Выбор соответствующего комплекса инструментов воздействия на трудовое поведение персонала.

6. Выработка принципиальных функций данного комплекса.

7. Выявление мотивационных ресурсов в управлении (организация труда, принципы социального партнерства, возможности социальной политики предприятия).

8. Оценка эффективности мотивационной политики предприятия.

Систематизация мотивов и разработка механизма выявления банкротства определяет информационную платформу для предотвращения практики преднамеренного банкротства. Каким же образом практика преднамеренного банкротства отражена в законодательных и нормативных

актах в РФ и за рубежом. Достаточно точное толкование преднамеренного банкротства есть в отечественном законодательстве (ст. 14.12 Кодекса об административных правонарушениях РФ [4] и ст. 195–197 Уголовного кодекса РФ [2]), квалифицируемые как фиктивное, или преднамеренное банкротство). Имущественная ответственность за преднамеренное банкротство предусмотрена и в ст. 10 Федерального Закона «О несостоятельности и банкротстве» [9].

Однако, как свидетельствует практика [206], лишь 5% возбужденных дел по данной статье заканчивается вынесением обвинительного договора. В таблице 4.2.1 представлены статистические данные по выявленным преступлениям в сфере банкротства [201]. Вследствие чего нам представляется, что российское законодательство не имеет реальных рычагов, позволяющих своевременно установить факт преднамеренного банкротства. Вместе с тем необходимо отметить, что в нашей стране разработаны и функционируют методические рекомендации для проведения экспертизы практики банкротства [30], где внимание обращается не только на проведение текущих операций юридических лиц, но и на соответствие этих операций обычаям делового оборота, поскольку, как показывает практика, большинство преднамеренных банкротств осуществляется под видом законных сделок и операций, а их фактическое выявление крайне затруднено отсутствием единых подходов в системе финансового контроля и мониторинга в РФ.

С нашей точки зрения, существенным упущением указанных методических рекомендаций является то, что в них отсутствует научно-теоретическое толкование заведомо невыгодных условий сделки, операции или транзакции, когда речь идет о международных расчетах. Ведь именно так называемая «маскировка» псевдолегальности операций и создает основу для преднамеренного банкротства, в связи с чем сбор и систематизация доказательной базы существенно затруднены.

Таблица 4.2.1

Практика выявления преступлений, связанных с неправомерными действиями и злоупотреблениями при банкротстве в РФ

УК РФ	Выявлено преступ-лений	Привлечно к ответ-ственности	В группе	Руководи-тель	Служащий	Работник кредит-но- фин. и банков-ской системы	Собствен-ник	Пред-принима тель без образо-вания юриди-ческого лица
2009 г.								
Статья 195 (неправомерные действия при банкротстве)	246	26	0	120	103	1	63	9
Статья 196 (преднамеренное банкротство)	63	36	0	28	33	3	15	1
Статья 197 (фиктивное банкротство)	0	0	0	0	0	0	0	0
2010 г.								
Статья 195 (неправомерные действия при банкротстве)	218	26	1	124	107	4	60	7
Статья 196 (преднамеренное банкротство)	74	40	5	38	26	1	31	3
Статья 197 (фиктивное банкротство)	2	0	2	2	0	0	0	0
2011 г.								
Статья 195 (неправомерные действия при банкротстве)	188	46	2	99	81	2	39	14
Статья 196 (преднамеренное банкротство)	56	38	0	32	21	0	13	3
Статья 197 (фиктивное банкротство)	0	0	0	0	0	0	0	0

В основе выявления псевдолегальных операций лежат понятия «рыночные условия», практика «рыночных операций», «рыночные цены», отклонение от которых и будет являться индикатором, свидетельствующим о преднамеренном банкротстве. Рассмотрим порядок отражения данных понятий в действующем законодательстве РФ с целью исследования достаточности фактов для их установления.

Статьей 105.3 НК РФ [3] установлены особые условия для признания цен рыночными в сделках между взаимозависимыми лицами. В частности, для целей налогообложения цены признаются рыночными, если:

- в сделках устанавливаются цены в соответствии с предписаниями антимонопольного органа (с учетом особенностей, предусмотренных ст. 105.4 НК РФ для сделок, в которых цены регулируются) (п. 8 ст. 105.3);

- сделка была заключена по результатам биржевых торгов, проведенных в соответствии с законодательством РФ или законодательством иностранного государства (п. 9 ст. 105.3);

- при совершении сделки нужно обязательно проводить оценку объекта (стоимость объекта оценки, определенная оценщиком в соответствии с законодательством РФ об оценочной деятельности, признается рыночной ценой) (п. 10 ст. 105.3);

- если цена, примененная в сделке, определена в соответствии с соглашением о ценообразовании, заключенным на основании гл. 14.6 «Соглашение о ценообразовании для целей налогообложения» НК РФ (п. 11 ст. 105.3).

Анализ понятий «рыночные сделки» и «рыночные» операции в действующем законодательстве отсутствует, однако в Налоговом кодексе РФ присутствует понятие «сопоставимые сделки». В целях налогообложения сопоставимыми признаются сделки [13], если они совершаются в одинаковых коммерческих и (или) финансовых условиях с анализируемой сделкой (п. 2 ст. 105.5 НК РФ).

Как отмечает Манохова С.В. [124], при сопоставлении (для целей налогообложения) условий сделок между взаимозависимыми лицами с условиями сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми, налоговый орган будет использовать общедоступные источники

[13] Прим. автора. Под анализируемой сделкой понимается конкретная контролируемая сделка, которая сопоставляется с одной или несколькими сделками, сторонами которых не являются взаимозависимые лица.

информации, а также сведения о налогоплательщике (п. п. 1, 2, 4 ст. 105.6 НК РФ), в частности:

- сведения о ценах и котировках российских и иностранных бирж;

- таможенную статистику внешней торговли РФ;

- сведения о ценах (пределах колебаний цен) и биржевых котировках, содержащиеся в официальных источниках информации уполномоченных органов государственной власти и органов местного самоуправления (в частности, в области регулирования ценообразования и статистики), официальных источниках информации иностранных государств или международных организаций либо в иных опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах;

- данные информационно-ценовых агентств;

- информацию о сделках, совершенных налогоплательщиком;

- сведения, полученные из бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности организаций, в том числе сведения, опубликованные в общедоступных российских или иностранных изданиях и (или) содержащиеся в общедоступных информационных системах, а также на официальных сайтах российских и (или) иностранных организаций;

- сведения о рыночной стоимости объектов оценки, определенной в соответствии с законодательством РФ или иностранных государств об оценочной деятельности, и др.

Однако, несмотря на столь детальное описание понятий «рыночная цена» и «рыночные операции», понятие «рыночные условия» не раскрывается в действующем законодательстве, поскольку его терминологическая конструкция значительно шире, а описание признаков носит субъективный характер. В научной литературе [68, с. 17] понятие «рыночные условия сделки» зачастую ассоциируется с выгодой от результатов ее совершения. Таким образом, именно финансовый результат от

совершения сделки и является решающим фактором, определяющим скрытые мотивы банкротства. Его отсутствие подтверждает мнимость сделки или, иными словами, ее притворность, в связи с чем приведем сравнительную характеристику оценки актива в зависимости от используемых методов в целях признания рыночных условий заключения сделки при выявлении признаков банкротства (таблица 4.2.2).

Таблица 4.2.2

Сравнительная характеристика оценки актива в зависимости от используемых методов в целях признания рыночных условий заключения сделки

Объект оценки	Применяемый метод оценки
Недвижимое имущество	Сравнения продаж. Капитализация доходов. Метод дисконтированных денежных потоков. Методы массовой оценки (методы затратного подхода, как правило, не применяются.)
Машины и оборудование	Для действующего оборудования – амортизированные затраты на замещение. Для ликвидируемого оборудования – наиболее вероятная цена продажи с аукциона за вычетом затрат на реализацию имущества
Бизнес	Метод сделок. Метод рынка капитала. Капитализация прибыли. Метод дисконтированных денежных потоков. Метод чистых активов
Ценные бумаги (представляющие из себя долю в капитале, долговые, смешанные)	Методы оценки бизнеса с учетом специфики ценной бумаги. Результаты торгов (признаваемые котировки). Метод дисконтированных денежных потоков
Нематериальные активы и интеллектуальная собственность	Сравнение продаж. Преимущество в прибылях. Капитализация (дисконтирование) дополнительных доходов, связанных с объектом. Освобождение от роялти. Методы затратного подхода. Ситуационный анализ
Гудвилл	Методы оценки бизнеса

Однако, даже с учетом разнородности методических подходов к признанию рыночных условий сделок, необходима их дальнейшая идентификация с точки зрения веса актива в структуре баланса компании,

что позволит ранжировать риски в зависимости от искажения их в учете по степени значимости для менеджмента.

Во всем мире используется практика идентификации сделок и операций, проводимых компанией в течение последнего года, месяца или другого периода, необходимого для их квалификации. Цель такого анализа состоит в возможности изучения всех обстоятельств, послуживших преднамеренному банкротству и, как показывает позитивная практика, большинство таких операций совершается на рынке ценных бумаг, как наиболее ликвидном рынке для проведения различных финансовых манипуляций.

Как справедливо отмечают Оськина Л., Лупу А. [142], зачастую в западных странах в практике преднамеренного банкротства используется так называемый гринмейл, или корпоративный шантаж, который представляет собой деятельность, направленную на получение сверхприбыли за счет спекуляций или злоупотребления своими правами акционеров по отношению к акционерному обществу. Этой цели достигают путем приобретения такого количества акций компании, которое позволяет создать угрозу его поглощения, чтобы в дальнейшем эти акции перепродать по завышенной цене той же компании.

Но это только видимая часть проблемы, поскольку спектр возможных операций, направленных на манипулирование ценными бумагами, значительно шире и включает не только спекуляции собственными акциями, но и их перемещение, вывод в рамках различных финансовых махинаций. Практика манипулирования охватывает и преступления, совершенные посредством распространения ложной информации о деятельности компании, в результате чего ее стоимость снижается, и компания оказывается на грани банкротства. В связи с этим особого внимания заслуживает опыт идентификации признаков, позволяющих выявить такие операции на фондовом рынке.

В мировой практике преднамеренного банкротства предприятий [312] наиболее распространенными индикаторами, связанными с использованием бездокументарных операций с ценными бумагами, являются следующие:

- переуступка акций другому владельцу для перемещения активов за границу;

- возврат долгосрочных инвестиций в короткий срок;

- открытие нескольких счетов или номинальных счетов на одного владельца;

- использование брокерских счетов в качестве долгосрочных депозитных счетов для хранения денежных средств;

- осуществление транзакций с участием фиктивных или третьих лиц;

- факты участия компании в биржевых махинациях, например, схемы финансового спама «повышение и сброс», и в «котельных» операциях.

К документарным ценным бумагам, включая векселя, применяются следующие индикаторы подозрительных транзакций, характеризующие факторы преднамеренного банкротства:

- компания размещает большое количество ценных бумаг на предъявителя в фондовой компании, а затем в короткий срок погашает ценные бумаги или продает их на открытом рынке;

- компания требует получения наличных средств по ценным бумагам на предъявителя, не помещая их на счет;

- компания часто размещает ценные бумаги на предъявителя или векселя на счет;

- компания приводит бессвязные или противоречивые объяснения относительно способа приобретения ценных бумаг на предъявителя или векселей;

- компания часто размещает ценные бумаги на предъявителя на сумму, незначительно меньше установленного лимита для предоставления отчетности;

- выплаты по векселям осуществляются чеками, выданными третьими

лицами, или передаются по индоссаменту;

- на документарных ценных бумагах отсутствуют ограничивающие обозначения, даже если история ценной бумаги и (или) объем акций, находящихся в обращении, предполагает наличие подобных обозначений.

Ценные бумаги с низкой рыночной стоимостью, также известные под названием «грошовые акции», относятся к малоценным паям в компаниях, акции которых уже обращаются на рынке ценных бумаг или вскоре поступят в обращение. Эмитенты таких акций обычно имеют законные виды деятельности и поступления прибыли. Однако некоторые из грошовых акций, обращающихся на рынке ценных бумаг, фактически принадлежат компаниям-оболочкам, которые используются для обратного слияния в целях преднамеренного банкротства компании. В любом случае акции данных эмитентов часто представлены физическими ценными бумагами, которые размещаются через фондовых посредников. Маловероятно, чтобы такие акции поступали на традиционные фондовые биржи, скорее, на внебиржевые рынки ценных бумаг или электронные доски.

Применительно к использованию наличных средств оплаты в западной практике используются следующие индикаторы подозрительных транзакций, которые могут быть характерны не только для отрасли ценных бумаг в преднамеренном банкротстве [79]:

- компания отказывается указать законный источник средств или предоставляет фондовой фирме ложные, недостоверные или в значительной степени неверные сведения;

- компания производит множество депозитов на мелкие суммы, которые впоследствии используются для приобретения конкретных ценных бумаг, с последующей продажей или погашением в короткий срок;

- на счет компании поступает множество наличных депозитов от третьих лиц одновременно или почти одновременно с выдачей чеков или осуществлением денежных переводов на имя других третьих лиц;

- компания имеет счета, которые главным образом используются для

депозитов, и другие счета, которые используются в основном для исходящих платежей.

Достаточно большим диапазоном индикаторов подозрительных операций, являющихся признаком преднамеренного банкротства, представлен анализ рыночной стоимости ценных бумаг. Как правило, ценные бумаги, подверженные крупной капитализации, отличаются большей прозрачностью и с учетом влияния общерыночных сил их цена обычно колеблется в установленном ценовом диапазоне. При этом рыночной цене на ценные бумаги, подверженные малой капитализации, которые редко обращаются на рынке, свойственны более экстремальные колебания. Кроме того, на цену данных неликвидных ценных бумаг оказывает большое влияние относительно малый объем транзакций. Данный механизм используется в практике преднамеренного банкротства, пакетные сделки по неликвидным ценным бумагам осуществляются по предварительно согласованной цене между двумя сторонами. При подобных транзакциях стороны соглашаются на первоначальную покупку неликвидных ценных бумаг по искусственно заниженной цене, а позже данные ценные бумаги выкупает первоначальный продавец или его сообщник по значительно возросшей цене.

Махинации, связанные с преднамеренным банкротством, могут осуществляться посредством использования производных инструментов, когда выполняется структурирование внебиржевых производных инструментов для соответствия требованиям определенной компании. Такие операции характеризуются высокой долей заемных средств или производятся таким образом, что небольшое колебание стоимости соответствующих ценных бумаг способно вызвать непропорционально высокие платежи. Более того, модель ценообразования видоизмененных или адаптированных по требованию компании производных инструментов сложна для понимания любого, кто не является экспертом фондового рынка. В научной и деловой литературе [153, с. 29], такая форма преднамеренного банкротства получила

название «манипулирование операциями с ценными бумагами в рамках инсайдерской торговли». В связи с чем под особым контролем должны находиться все сделки, осуществляемые сотрудниками компании в целях передачи инсайдерской информации третьим лицам с целью предотвращения преднамеренного банкротства компании.

В некоторых странах к ним относятся ситуации, когда лицо, обладающее существенной конфиденциальной информацией, предоставляет ее другим лицам для осуществления операций, при которых, в зависимости от обстоятельств, получатель информации может нарушить закон, запрещающий инсайдерскую торговлю.

Однако, как показывает практика, зачастую процесс выявления инсайдеров компании оказывается достаточно проблематичным, поскольку не все из них раскрывают схему юридической связанности лиц, а также лиц, оказывающих существенное влияние на принимаемые решения. В связи с чем в качестве небольшого отступления рассмотрим порядок определения связанных лиц с точки зрения международных стандартов отчетности, регулируемый стандартом (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», в отечественной практике адаптированный в рамках действующего законодательства [25].

Экономический смысл данного стандарта отчетности состоит в том, что отношения со связанными сторонами могут влиять на прибыль или убыток и на финансовое положение предприятия, даже если операции со связанными сторонами не проводятся. Самго наличия таких отношений может быть достаточно для того, чтобы повлиять на операции предприятия с другими сторонами. Например, дочернее предприятие может прервать отношения с торговым партнером после приобретения материнским предприятием другого дочернего предприятия, которое занимается той же деятельностью, что и бывший торговый партнер. И наоборот, одна сторона может воздержаться от определенных действий из-за значительного влияния другой стороны – например, дочернее предприятие может получить от своего

материнского предприятия указание не проводить исследования и разработки. В связи с изложенным выше информированность об операциях предприятия, непогашенных остатках, включая обязательства, и об отношениях со связанными сторонами может повлиять на то, как пользователи финансовой отчетности будут оценивать работу предприятия, включая оценку рисков и возможностей, с которыми сталкивается предприятие.

Стандарт достаточно емко раскрывает суть определения связанности сторон, когда помимо юридических связей, могут образовываться экономические связи, достаточные для определения заинтересованных сторон. Выявление связанных сторон позволяет не только установить причину преднамеренного банкротства, но и выявить источники по выводу средств из компании, определить мотивы банкротства, что в конечном счете будет способствовать привлечению виновных лиц к ответственности за его проведение. В отличие от понятия «связанные стороны», понятие «инсайдер» значительно шире трактуется в законодательстве и международных стандартах. Например, инсайдером может считаться любой сотрудник компании, даже не оказывающий существенного влияния на принятие решений, поскольку в соответствии со своим статусом он уже обладает служебной информацией о деятельности компании, разглашение которой третьим лицам и признается утечкой или выводом нематериальных активов [151, с. 21]. Понятие «инсайд» традиционно связано с фондовым рынком, где данное определение является ключевым при определении источника разглашения информации или фактов, оказавших влияние на стоимость ценных бумаг [238].

В немецком законодательстве даже существует такое понятие, как «нераскрытая информация» [188, с. 81] – факт разглашения инсайдером любой информации, повлиявшей на стоимость бумаг конкретного эмитента. При этом особенностью экономического толкования понятия «нераскрытая информация» является ее разнородность, т.е. это может быть любая

информация, даже слухи, частные оценки, субъективные высказывания, которые в целом позволяют судить об ее инсайдерском (внутреннем) происхождении.

Вместе с тем отечественное законодательство не вносит ясности в вопрос определения понятия «инсайдерская информация». Как справедливо отмечает Пыхтин С.В. [155], единственное разъяснение, имеющее отношение к обозначенному вопросу, содержится в п. 1.3 Письма ФСФР России от 27.06.2011 № 11-АС-05/16551 [15]. В этом пункте отмечено, что, поскольку нормы ст. 4 Закона «О противодействии неравномерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком» (224-ФЗ от 27.07.2010 г.) [12] используют формулировку «лица, имеющие доступ», она, по мнению ФСФР России, означает наличие у таких лиц фактического, а не потенциального доступа к инсайдерской информации. С нашей точки зрения, в этом и состоит ошибочность понимания данного определения, поскольку уже сам факт обладания такой информацией должен определять ответственность ее владельца за разглашение.

Кроме того, следует полагать, что выявление подобных фактов в расследовании причин преднамеренного банкротства говорит о слабости отечественной институциональной базы, корпоративного управления и низком качестве менеджмента. Как показывает практика, распространение инсайдерской информации на фондовом рынке может нанести колоссальный ущерб не только конкретной компании-эмитенту, но и целой отрасли, что, безусловно, заставляет ужесточать требования к раскрытию информации по эмитентам во всех развитых странах мира. Взаимосвязь и взаимовлияние рыночных рисков, экстраполируемых на кредитные, правовые и операционные риски, отражают негативную связь между фактом обладания конкретной информацией и ее использованием в целях преднамеренного банкротства.

Применительно к биржевым махинациям в целом и «схемам броса дешевых акций в частности в западной практике [253, 81] определяются

следующие индикаторы подозрительных транзакций/деятельности в рамках выявления фактов преднамеренного банкротства:

- компания совершает операции на крупную сумму или регулярно с ценными бумагами, которые неликвидны, имеют низкую стоимость или трудно поддаются оценке;

- компания-эмитент не имеет очевидной деятельности, прибыли или продуктов;

- компания-эмитент испытывает частые или продолжительные изменения в коммерческой структуре или производит частые существенные изменения в стратегии или направлении хозяйственной деятельности;

- должностные лица или сотрудники, имеющие доступ к конфиденциальной информации компании-эмитента, связаны с другими компаниями, акции которых имеют низкую стоимость, низкий объем продаж или неликвидны;

- должностные лица или сотрудники, имеющие доступ к конфиденциальной информации компании-эмитента, имеют историю нормативно-правовых нарушений в сфере банкротства;

- компания-эмитент не предоставила сведения по запросу органов контроля и надзора;

- компания-эмитент ранее подвергалась приостановке торговых операций;

- для операций компании характерно получение физических ценных бумаг или получение переводов акций, последующая их продажа и перевод прибыли со счета;

- компания размещает документарные ценные бумаги вместе с требованием о внесении акций на различные счета, которые оказываются не связанными между собой, либо продает или иным образом переуступает право собственности на акции;

- одна из сторон приобретает ценные бумаги по высокой цене, а затем продает их, принося значительный убыток другой стороне;

- компания распределяет ценные бумаги между несвязанными счетами без очевидных коммерческих оснований;

- компания участвует в заранее подготовленных или внеконкурсных торгах на фондовой бирже, включая фиктивные или кросс-сделки с неликвидными или дешевыми ценными бумагами.

Перечень подобных индикаторов, свидетельствующих о признаках преднамеренного банкротства, достаточно широк, однако систематизированные нами признаки позволяют не только пресекать подобные случаи, но и установить факт банкротства в судебном порядке, обосновав их с точки зрения частоты операций, времени совершения до фактического банкротства, лиц, принимавших участие в совершении операций и пр.

С научной точки зрения не меньший интерес представляет опыт борьбы с преднамеренным банкротством в США. Американское законодательство содержит четкие нормы, касающиеся преднамеренного банкротства, которое также именуется «мошенничеством при банкротстве» и подразумевает умышленные действия по сокрытию активов, уничтожению, изъятию и фальсификации документов с целью инициации судебной процедуры банкротства в чьих-либо интересах [118].

Кроме того, в США уже на протяжении многих лет действует национальная программа USTR [14], целью которой является предупреждение мошенничества и злоупотребления в сфере банкротства. Достаточно интересными выглядят подходы, используемые USTR в целях выявления преднамеренного банкротства. Рассмотрим основные из них.

Во-первых, это практика использования дискриминантного анализа и метода статистических наблюдений. Основной целью данного подхода является возможность классификации наблюдений, впоследствии

[14] Прим. автора. Программа USTR – U.S. Trustee Program (USTP), основной целью которой является предупреждение мошенничества и злоупотребления в сфере банкротства в США.

объединяемых в единую типологию [15]. Аналитик связывает используемые наблюдения в определенной регрессии (линейные или нелинейные) в зависимости от цели и задач, поставленных в статистических исследованиях. Фактически это напоминает процесс подготовки скоринговой модели, когда в рамках различных сценариев прорабатываются наиболее значимые признаки, оказывающие влияние на снижение платежеспособности и кредитоспособности определенного класса или вида компаний, частных лиц [303]. Перечислим также основные признаки, которые лежат в основе данных статистических наблюдений, это:

1. Сокрытие имущественных ценностей.

2. Многочисленные банкротства компаний, близкие по времени проведения.

3. Отказ в предоставлении или недостоверность текущей документации о хозяйственной деятельности.

4. Неполные или отсутствующие финансовые документы, свидетельствующие о наличии результатов хозяйственной деятельности.

5. Отказ или несоблюдение отраслевых стандартов или практики ведения хозяйственной деятельности.

6. Существенное сокращение активов незадолго до (или после) факта банкротства.

7. Существенные изменения в составе менеджмента компании, партнеров компании по бизнесу, признанных в дальнейшем банкротом.

8. Отсутствие четкой или достоверной информации о фактических кредиторах (е) при выявлении размеров кредиторской задолженности.

9. Частые изменения размера операционных и административных расходов.

10. Несоответствие между фактической отчетностью и отчетностью, сданной в налоговые органы.

[15] Прим. автора. Типология – это метод научного познания, в основе которого лежит дифференцирование систем объектов и их группировка с помощью обобщенной модели или типа.

11. Ошибки и неточности в оформлении хозяйственных договоров, приведших к снижению фактической (рыночной) стоимости активов.

12. Отсутствие данных о точном адресе должника; адресе места, где расположено его предприятия; контактной информации, или предоставление заведомо ложной информации о них в налоговые органы.

13. Факты обналичивания денежных средств через банк в отсутствие экономического смысла, свидетельствующего о хозяйственной деятельности.

14. Внезапное истощение производственных запасов при отсутствии объясняющих причин.

15. Задержки или отсутствие выплат заработной платы, выплаты премий, или денежных выплат, а также вознаграждения менеджменту, выплат доли держателям акций или других инсайдеров.

16. Вывод или передача другим лицам имущества инсайдеров, акционеров незадолго до факта банкротства.

17. Осуществление крупных операций и сделок дочерних, материнских компаний или корпораций, принадлежащих той же или связанной с ними группе лиц, незадолго до факта банкротства.

18. Отсутствие формализованной структуры, определяющей связанность лиц компании.

19. Наличие фактов кражи имущества, ущерба, причиненного третьими лицами, без расследования их обстоятельств.

20. Наличие факта неуплаты налогов или разбирательств, связанных с данными факторами [274].

Таким образом, на основе указанных признаков формируются типологии и индикаторы, что дает возможность систематизировать их в дальнейшем по уровню доходов должников, поданных исков на должников, и прогнозировать вероятность мошенничества или злоупотребления в сфере банкротства.

Кроме того, эти же характеристики, или комбинации характеристик могут быть использованы для оценки уровня распространения

мошенничества, злоупотреблений и ошибок при масштабных проверках со стороны контролирующих органов, а также в определенной географической зоне и на национальном уровне [289]. Процесс разработки индикаторов, описанных ранее, по сути, представляет собой оценку вероятности того, что в при работе с заданными характеристиками случаев банкротства он не будет содержать существенных искажений. Следовательно, произведение количества случаев с заданными характеристиками и вероятности мошенничества, злоупотреблений или ошибок с указанными характеристиками – это есть оценочное число тех случаев, которые включают мошенничества, злоупотребления или ошибки при банкротстве.

Оценка степени распространенности мошенничества, злоупотреблений или ошибок в сфере банкротства в конкретной географической области или на всей территории страны может быть осуществлена, во-первых, для определения набора взаимоисключающих и исчерпывающих категорий таких случаев с учетом высокой или низкой вероятности с использованием индикаторов мошенничества, злоупотребления и ошибок, описанных ранее; во-вторых, для оценки географической или отраслевой концентрации случаев мошенничества, злоупотреблений и ошибок в сфере банкротства. Вычисление этих оценок для всех категорий и их взвешивание с учетом распределения дел по категориям в географической зоне или на национальном уровне даст соответствующий прогноз распространенности мошенничества, злоупотреблений и ошибок в сфере банкротства [220].

Исследуя западную практику выявления и предотвращения преднамеренного банкротства, хотелось бы обратить внимание на возможности в разработке экспертных систем в данном направлении [262]. Принципы их построения отличаются друг от друга. Экспертная система может опираться на опросы аналитиков в рамках уже существующих дел по банкротству для выявления наиболее значимых характеристик. Экспертная система дает возможность построить алгоритм принятия решений при банкротстве, который будет модифицирован в нейронные сети для

последующего моделирования сложных связей между входными и выходными данными или для поиска закономерностей в этих данных.

Нейронные сети это, по сути, математические модели, определяющие отношения между различными переменными. В практическом плане в модели нейронной сети узлы соединяются вместе, чтобы сформировать сеть узлов. Ключевым атрибутом нейронных сетей является возможность использования множества наблюдений, для того чтобы сформировать конкретные математические модели, которые соответствуют данным, наблюдаемым в практике преднамеренного банкротства. Нейронная сеть – это адаптивная система, которая меняет свою структуру в зависимости от внешней или внутренней информации, передаваемой через сеть.

Как полагают зарубежные исследователи [232], предпочтительнее применять экспертные системы, а не другие возможные подходы к определению факторов преднамеренного банкротства, потому что экспертные системы обладают важным преимуществом, заключающимся в объяснении не только причин мошеннических действий с целью введения в заблуждение, но и логики их решения в целях дальнейшего предотвращения.

В связи с этим считаем, что любая экспертная система должна быть основана на своде различных правил и допущений, которые впоследствии сравниваются с опросами аналитиков. Среди преимуществ использования экспертной системы можно выделить согласованность при рассмотрении дел о банкротстве и наличие согласованных процедур аудита с указанием, какие именно правила были использованы, чтобы прийти к пониманию дальнейших рекомендаций.

Вместе с тем, адаптируя зарубежную практику выявления преднамеренного банкротства, важно опираться на стратегические ориентиры, в основе которых лежит комплексное понимание проблем и методов антикризисных решений. В следующем параграфе исследования мы рассмотрим вопросы, связанные с разработкой стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода для цели

определения оптимального варианта выхода предприятия из кризисной ситуации.

4.3. Стратегия моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода

Как показали результаты проведенного нами исследования, использование типологии сделок и операций для выявления и предупреждения фактов преднамеренного банкротства является наиболее совершенным инструментарием в международной практике антикризисного управления. Процесс оценки потенциальных источников банкротства и рисков, сопутствующих ему, определяет не только перечень различных информационных источников и каналов, но и отражает их экономический смысл.

При этом, определяя типологию операций, сопутствующих банкротству, мы идентифицируем и риски, присущие той или иной компании, с учетом ее возможной отраслевой диверсификации. Туктаров Ю.Е., Семикова Л.Е. [183] справедливо отмечают, что понятие «банкрот» несколько сужает терминологическое понимание сущности данного явления, поскольку указанный статус компания получает при невозможности погасить задолженность перед кредитором.

Следовательно, в отношении рисков банкротства вполне уместно будет использовать терминологию, которой пользуются сами кредиторы, традиционно связывающие риск неуплаты долга с определением кредитного риска, возникающего вследствие заключения договора кредита или займа, договора лизинга или факторинга с получением рассрочки платежа по договору поставки или какого-либо иного договора, включая выпуск облигации или выдачу векселя. Схожие риски принимают на себя инвесторы, которые не контролируют актив, в отношении которого они предоставляют свой капитал. Например, это касается владельцев привилегированных акций и в отдельных случаях – владельцев обыкновенных акций, а также членов

обществ с ограниченной ответственностью с соответствующим размером доли в их уставном капитале [233, 248].

Лаутс Е.Б. [115] дает более детализированную классификацию рисков банкротства, полагая, что, помимо традиционных рисков (кредитный, валютный, операционный риски, риск потери ликвидности), арбитражными управляющими зачастую анализируются проблемы, связанные с залоговыми рисками, портфельными рисками, криминальными рисками, кадровыми, региональными, моральными, получившими особое распространение на фоне последнего финансово-экономического кризиса. Нельзя не согласиться с данной позицией, поскольку в процессе банкротства могут возникать различные риски, порой коррелирующие между собой, однако основной причиной их возникновения является кризис деятельности компании. Именно эту мысль мы подчеркивали ранее, выявляя типологии кризисов и возможности их предотвращения, поскольку в основе любого кризиса лежит вероятность возникновения риска.

Рыночный риск характеризуется возможностью неблагоприятных последствий для компании вследствие изменения рыночной конъюнктуры (цен, ставок, курсов, индексов и любых других параметров, характеризующих условия заключенной сделки или договора). Кредитный риск связан с невозможностью погашения или исполнения обязательств по полученным займам или кредитам (при этом под заемными средствами понимаются не только классические займы или кредиты, но и облигации, векселя, права требования, рассрочка и другие типы обязательств, характеризующиеся наличием ссудной или приравненной к ней задолженности). Возникновение риска ликвидности традиционно связано с прерыванием выполнения требований и обязательств в результате неблагоприятной ситуации в компании, на рынке, в регионе или из-за сложившихся обстоятельств исполнения договора или сделки. Операционный риск возникает как следствие уже перечисленных рисков, безусловно, связан с нарушением бизнес-процессов или текущей

деятельности компании. Перечень событий, предшествующих возникновению операционного риска, достаточно широк – от утечки конфиденциальной информации компании до технологических сбоев обусловленных особенностями производственного процесса. Правовой и репутационный риски также являются следствием возникновения рыночного, кредитного, операционного рисков и отчасти обусловлены грубыми нарушениями законодательства, этических и деловых стандартов в деятельности компании. Нельзя недооценивать указанные риски, поскольку их возникновение зачастую провоцирует преднамеренное банкротство, особенности которого мы подробно рассмотрели в предыдущем параграфе.

Таким образом, происхождение риска банкротства носит достаточно разносторонний характер, а принимая во внимание высокую корреляцию рисков, можно говорить об их взаимозависимости и взаимовлиянии с точки зрения комплексного анализа финансового состояния компании в практике антикризисного управления.

Мы систематизировали наиболее рисковые виды операций, которые можно идентифицировать посредством анализа бухгалтерского баланса предприятия (форма № 1) (таблица 4.3.1).

Таблица 4.3.1

Наиболее рисковые операции в деятельности предприятий в структуре бухгалтерского баланса

Операции с повышенным риском	Отражение экономического содержания операций с повышенным риском в статьях баланса	
	Статья	Изменение
Внесение имущества в качестве вклада в уставный капитал другой компании с последующей перепродажей доли третьим лицам (заинтересованным лицам)	Основные средства Финансовые вложения	Уменьшение Увеличение с последующим списанием данной суммы
Внесение имущества в качестве вклада в уставный капитал дружественной компании или фирмы-однодневки	Основные средства Финансовые вложения	Уменьшение Увеличение
Продажа основных средств, объектов незавершенного	Основные средства Нематериальные активы	Уменьшение Уменьшение

строительства с высокой степенью готовности, нематериальных активов по заниженным ценам		Уменьшение
Погашение задолженности перед заинтересованными / третьими лицами ценным имуществом, в том числе основными средствами	Основные средства Кредиторская задолженность	Уменьшение Уменьшение
Предоставление беспроцентного займа дружественной компании, аффилированному лицу	Финансовые вложения	Увеличение в зависимости от срока займа
Приобретение основных средств, сырья, материалов по завышенным ценам	Запасы. Основные средства Доходные вложения в материальные ценности	Увеличение* Увеличение* Увеличение*
Выдача коммерческих или товарных кредитов и их невозвращение под оправдательным предлогом, перечисление необоснованной предоплаты поставщику под бестоварную операцию на основе договоренности с ним	Дебиторская задолженность	Увеличение
Вексельные схемы, в которых в качестве оплаты товаров, работ, услуг должник принимает фиктивные векселя	Дебиторская задолженность	Увеличение
Получение кредита по завышенным ставкам	Займы	Увеличение в зависимости от срока кредитования
Формирование искусственной задолженности перед дружественным кредитором	Кредиторская задолженность	Увеличение
Осуществление финансовых вложений в некачественные ценные бумаги (заведомо неликвидные бумаги или бумаги несуществующих эмитентов) при отсутствии доходов по ним	Финансовые вложения	Увеличение
Оформление поручительств по кредитам третьих лиц, не имеющих отношения к юридическому лицу	Обеспечения обязательств и платежей выданные	Увеличение забалансовой статьи
* Если основные средства предназначены исключительно для предоставления во временное владение и пользование.		

На основе представленных в таблице данных можно в дальнейшем расширить типологию операций с учетом отраслевой принадлежности предприятия, а также систематизировать перечень наиболее распространенных сделок, подверженных повышенному риску банкротства. Информационной базой для симптоматики таких операций может являться как внешняя (официальная) отчетность, так и управленческая отчетность, формируемая в соответствии с требованиями менеджмента. Таким образом, любые операции с повышенным риском, приводящие к банкротству, соответствуют хозяйственным сделкам, отраженным в бухгалтерском учете (таб. 4.3.2).

Таблица 4.3.2

Соответствие операций с повышенным риском хозяйственным операциям в структуре отчета о финансовых результатах

Операция с повышенным риском	Изменение статьи отчета о финансовых результатах
Продажа основных средств, нематериальных активов по заниженным ценам	Прочие доходы
Предоставление имущества в аренду по намеренно заниженным ставкам; передача в аренду имущества, без которого основная и единственная деятельность предприятия невозможна	Выручка Прочие доходы *
Продажа продукции по заниженным ценам	Выручка
Приобретение сырья, материалов по завышенным ценам	Себестоимость продаж
Получение кредита по завышенным ставкам	Проценты к уплате
Предоставление полученного кредита под более низкие проценты	Проценты к уплате Проценты к получению
Оплата фиктивных услуг. Необоснованные расходы (необоснованно высокие затраты на рекламу, представительские расходы, затраты на оплату труда работников, организационные расходы, на аренду оборудования, транспорта, осуществление расходов, не связанных с производственной деятельностью)	Себестоимость Коммерческие расходы Управленческие расходы Прочие расходы **
* Изменяется одна из двух статей в зависимости от того, является ли это предметом деятельности предприятия. ** Изменяется одна из статей в зависимости от особенностей отражения расходов в бухгалтерском учете.	

В связи с этим представляется целесообразным говорить о возможности использования в практике антикризисного управления так называемого риск-ориентированного подхода, основанного на процессе идентификации рисков в зависимости от событий, возникающих при банкротстве компании. В научной и деловой литературе традиционно риск-ориентированный подход ассоциируется с внутренним аудитом, контролем, надзором, а также сферой противодействия легализации капитала [207, 99]. Риск-ориентированный подход (как современный этап эволюции) антикризисного управления призван решать не только и не столько проблемы, связанные с кризисной ситуацией в деятельности компании, сколько проблемы риска недобросовестности руководства и соблюдения законодательства в ходе отражения фактов хозяйственной жизни.

Принципы, заложенные в риск-ориентированном подходе антикризисного управления, в полной мере позволяют идентифицировать сами риски, сопоставить их с типологий операций, спецификой их совершения, что качественным образом меняет процесс восприятия кризиса во времени.

Несомненно, заслуживают отдельного внимания международные финансовые меры по борьбе с легализацией капитала (ФАТФ) [16], в основе которых лежит риск-ориентированный подход по выявлению различных признаков, свидетельствующих о совершении финансового мошенничества, ведущего к преднамеренному банкротству. С определенной степенью уверенности можно сказать, что задачи ФАТФ тесно взаимосвязаны с задачами антикризисного управления в рамках национального масштаба, поскольку и те и другие определяют возможности для полноценного развития экономики в рамках пресечения недобросовестной практики банкротства и последствий от использования незаконных доходов в части:

- укрепления прозрачности и доступности информации о

[16] Прим. автора. ФАТФ – Международная группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег [http://www.fatf-gafi.org/].

бенефициарной собственности юридических лиц и образований;

- применения превентивных мер для предотвращения незаконного оборота капитала, его легализации, в т.ч. и на основе преднамеренного банкротства;

- укрепления финансовой стабильности отдельных предприятий и секторов экономики;

- определения рисков, способствующих возникновению кризиса, на национальном и наднациональном уровне;

- объединения усилий органов финансового надзора и контроля в целях пресечения финансовых преступлений и нарушений;

- выявление причинно-следственных связей между процессами возникновения финансовых кризисов и рисков, сконцентрированных в отдельных отраслях экономики.

Оценки общенациональных рисков следует привязывать к обстоятельствам, сложившимся в стране. По многим причинам, включая структуру компетентных органов и особенности сферы финансовых услуг, суждения о рисках в разных странах разные, как и решения о способах проведения общенациональной оценки, которую следует рассматривать как процесс, направленный на достижение конкретного результата. Результат должен заключаться в том, что решения о распределении обязанностей и ресурсов на уровне государства будут основываться на полном и современном понимании и оценке рисков.

Оценка риска – это фундамент, на котором строится риск-ориентированный подход. Целью таких оценок является возможность выявления тех продуктов, услуг, географических зон и операций, отражаемых в учете, которые в наибольшей степени уязвимы с точки зрения рисков, провоцирующих банкротство компании.

Риск-ориентированный подход позволяет выделять и другие участки, подверженные рискам, которые следует смягчать или устранять после создания системы оценки рисков, в части:

- характера, масштаба и уровня сложности деятельности компании, в том числе охват стран или регионов;

- мер по первоначальной и текущей проверке деятельности компании или порядка мониторинга в местах, где действуют ее агенты;

- характеристики клиентов, продуктов и деятельности компании;

- характера деловых связей (разовые или постоянные);

- электронных систем или платформы, на которой ведется передача данных о деятельности компании;

- принятых в компании способов мониторинга операций с повышенным риском;

- отношения высокорисковых операций к общему количеству за период с целью выявления их количества и частоты.

Таким образом, экономическая задача риск-ориентированного подхода заключается в возможности: полной идентификации назначения и типа операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; определения ее частоты во времени с учетом анализа сопутствующих обстоятельств; мониторинга операций с высоким риском на постоянной основе с целью формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений. Мониторинг в рамках подхода, основанного на оценке рисков, позволяет установить предел денежной суммы или иные показатели для выявления видов деятельности, требующих анализа. Определенные ситуации или используемые пороговые значения следует регулярно пересматривать, чтобы определять, насколько они подходят для установленных уровней риска.

Именно поэтому процесс выявления риска во взаимосвязи с процессом предшествующим его осуществлению, с нашей точки зрения, может быть успешно использован и в рамках совершенствования технологий антикризисного управления, поскольку его основной задачей является выявление, идентификация и предупреждение кризиса в деятельности компании.

Риск-ориентированный подход представляет собой определитель для развития практики антикризисного управления и в полной мере отражает специфику его технологии активной управленческой деятельности в комплексе всех ее функций, ролей и полномочий, включая следующий набор элементов:

- создание специализированной организационной структуры по управлению риском банкротства и выработке стратегии его управления;

- систематизация видов риска, которым подвергается компания, и ранжирование их по размеру потенциального негативного воздействия – идентификация рисков с учетом выявления операций с повышенным риском;

- разработка методов оценки риска (выбор системы статистических и аналитических показателей, характеризующих различные виды риска банкротства) – анализ рисков;

- расчет вероятностных значений по каждому виду риска и совокупного риска – теоретическая оценка;

- вычисление размера потенциального негативного влияния каждого отдельного вида риска на деятельность компании и возможных совокупных потерь, определение индикаторов приемлемого уровня риска – оценка результатов;

- информационное обеспечение процесса выявления рисков во взаимосвязи с характером проводимых операций и сделок;

- оценка и контроль результатов антикризисного управления на основе риск-ориентированного подхода.

Возможности использования риск-ориентированного подхода в практике антикризисного управления не ограничиваются лишь исследованием причины и следствия возникновения банкротства компании с учетом предпринятых мер для его минимизации, они значительно шире и включаются в себя возможность создания полноценной карты рисков с целью систематизации и документирования тех рисков, которым наиболее подвержена компания в рамках регулярного анализа финансовой

(бухгалтерской отчетности).

Процесс создания карты рисков в антикризисном управлении возник в ответ на необходимость комплексного анализа основных стратегических направлений бизнеса в условиях непредвиденных кризисов (как внешних, так и внутренних) [97, с. 36].

Как отмечает Казакова Н.А., впервые понятие «карта рисков» появилось в области стратегического менеджмента, одной из функций которого является стратегический анализ. Карта рисков обычно оформляется в виде таблицы, в столбцы которой заносятся объекты риска, подлежащие контролю и защите, а в строки – актуальные внешние и внутренние факторы, а также методы управления (минимизации рисков) [176].

Простота изложения в карте риска позволяет даже не специалистам в области антикризисного менеджмента понять, насколько возможно снижение риска или распределение его во времени с учетом устранения негативных ситуаций в деятельности компании, поскольку на одной оси (вертикально) показана вероятность появления риска, а на другой – (горизонтально) его воздействие по времени по степени существенности. Основу для оценки рисков составляет набор определенных показателей, если речь идет о бухгалтерской (финансовой) отчетности, либо внешних и внутренних факторов, если исследуются причины возникновения кризиса. Чем больше степень их искажения, тем выше риск возникновения банкротства компании. Таким образом, все факторы или финансовые показатели, используемые в карте рисков, должны быть дифференцированы по степени существенности (чем выше риск, тем выше процент существенности от искажения информации).

Однако процесс разработки карты рисков в целях антикризисного управления может быть сопряжен с рядом трудностей, а именно:

- сложность процесса составления карты в рамках определения границ для осуществления аналитических процедур (определение показателей или факторов риска банкротства с учетом возможных последствий для

компании);

- создание системы оценки и управления рисками банкротства с учетом определения нормативных границ отклонения показателя от заданного диапазона (высокий, средний или низкий риск);

- определение степени существенности для каждого из заданных показателей, влияющих на вероятность возникновения банкротства.

Таким образом, вертикальная ось карты рисков, составленной в целях антикризисного управления, должна содержать шкалу оценки риска (высокий, средний или низкий риск) в рамках допустимых существенных искажений или отклонений. А на горизонтальной оси будут ранжированы факторы или финансовые показатели, характеризующие степень существенности того или иного риска для компании (например, незначительные, приемлемые или существенные искажения), что в целом поможет определить границу толерантности компании к риску, а значит, и степени вероятности наступления риска банкротства. С нашей точки зрения, возможность формирования карты рисков, определяет результативность антикризисных мер в целях стабилизации финансовых показателей компании в условиях кризиса, а также делает возможным дальнейшее построение кривой рисков с учетом оценки ожидаемых рисковых потерь.

Кривая рисков является линией, отражающей плотность распределения рисковых потерь. Информация о плотности распределения рисков позволяет прогнозировать возможные рисковые потери с определенной вероятностью. Это один из методов формирования общей оценки всех рисков, возникающих в деятельности компании в условиях кризиса.

Дальнейшие мероприятия по моделированию антикризисных решений в деятельности хозяйствующего субъекта могут включать следующие основные этапы: оценку совокупного риска банкротства компании; внедрение комплексной системы антикризисного управления компании; совершенствование существующей организационной структуры антикризисного управления; совершенствование нормативной базы в области

антикризисного управления и автоматизация работы комплексной системы антикризисного управления в рамках использования риск-ориентированного подхода.

Таким образом, учитывая вышеуказанные методические положения, мы можем сформировать основу для создания стратегии моделирования антикризисных решений, основная цель которой – определение объектов, связанных с наиболее существенными рисками банкротства компании, их дальнейшая систематизация и картографирование для выявления фактов искажения в хозяйственной деятельности, в учете, контрольной среде, бизнес-процессах, обуславливающих вероятность возникновения кризиса.

Основные этапы стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода мы привели в таблице 4.3.3.

Таблица 4.3.3

Основные этапы стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода [авторская разработка]

№	Этап	Краткое описание антикризисных решений
1.	**Диагностика существующих методов оценки и управления рисками банкротства в компании.**	Определение концепции развития комплексной системы управления рисками банкротства, определение основных положений политики антикризисного управления в части: определения концептуальных подходов к совершенствованию управления рисками банкротства в рамках общей стратегии развития компании, сложившейся практики антикризисного управления, квалификации и опыта специалистов в вопросах внедрения риск-ориентированной основы. Представление предложений по совершенствованию существующих в компании методов качественной и количественной оценки и управления наиболее существенными рисками в рамках их видовой классификации.
2.	**Проведение детальной идентификации рисков банкротства по основным бизнес-процессам, статьям бухгалтерского баланса или финансовой отчетности с учетом идентификации расширенного перечня рисков банкротства по каждому из бизнес-процессов, финансовому показателю или фактору внешней и внутренней среды.**	В результате выполнения данного этапа формируется расширенный перечень рисков банкротства компании по каждому из бизнес-процессов или финансовых показателей.
2.1.	Описание возможных рисковых событий.	На основе анализа бизнес-процессов и факторов риска формируется перечень рисковых событий с привязкой к фактору риска, рисковому последствию и бизнес-процессу, в котором это рисковое событие может произойти.

2.2.	Определение последствий наступления рисковых событий.	В рамках данной работы определяются возможные последствия наступления рисковых событий для компании.
2.3.	Анализ причинно-следственных связей.	Данный этап работы позволяется выявить основные причинно-следственные связи между рисками (рисковыми событиями, факторами рисков и рисковыми событиями, рисковыми событиями и последствиями).
2.4.	Формирование предварительного перечня рисков банкротства.	Формируемый список рисков является основой для дальнейшей работы. Из этого перечня сформируется актуальный для компании список рисков, который в создаваемой комплексной системе управления рисками банкротства будет обновляться и актуализироваться.
2.5.	Проведение качественной оценки рисков и классификации рисков банкротства.	Качественная оценка рисков банкротства формируется на основе мнения экспертов. Оценивается вероятность и существенность рисков банкротства. Результат представляется в баллах, показателях рейтинга и пр. Выполнение группировки (классификации) рисков банкротства для управления в рамках конкретного бизнеса с учетом сложившихся внутренних и внешних связей, стиля управления бизнесом, уровня существенности рисков и др. По результатам качественной оценки проводится отбор значимых рисков банкротства для компании.
3.	**Количественная оценка рисков банкротства.**	Количественная оценка риска банкротства, то есть оценка существенности в денежном выражении и вероятности (в процентах или долях единицы), проводится для рисков, отобранных после качественной оценки. Результат важен для понимания объема рисковых потерь и определения эффективности выполнения антикризисных мероприятий по минимизации риска.
3.1.	Экспертная количественная оценка рисков банкротства.	Данная количественная оценка формируется на основе результатов анкетирования. Точность оценки, полученной данным методом, относительно низкая. Однако данный метод позволяет получить оценку по всем рискам банкротства, ранжируя их по степени значимости (высокий, средний или низкий).
3.2.	Индивидуальная количественная оценка наиболее значимых рисков банкротства.	В данном методе для каждого риска банкротства (группы риска 1, 2, 3) формируется самостоятельная методика оценки рисковых потерь в денежном выражении. Данный метод более точный и более трудоемкий, применяется для оценки наиболее значимых рисков компании.
3.4.	Построение карты рисков.	По результатам оценки формируется карта риска – распределение всех оцениваемых рисков в координатах «вероятность» – «существенность». В зависимости от попадания риска в ту или иную область карты риска выбираются методы управления и мероприятия по управлению рисками банкротства компании.
3.5.	Построение кривой рисков и оценка ожидаемых рисковых потерь.	Кривая рисков является линией, отражающей плотность распределения рисковых потерь. Информация о плотности распределения рисков дает возможность прогнозировать возможные рисковые потери с определенной вероятностью. Это один из методов формирования общей оценки всех рисков банкротства, возникающих в деятельности компании.
4.	**Оценка совокупного риска банкротства.**	Определение допустимого уровня в целом и для каждого из значимых рисков банкротства
4.1.	Ранжирование основных бизнес-процессов, финансовых показателей или факторов по результатам количественной оценки рисков банкротства	Распределение основных бизнес-процессов, финансовых показателей или факторов по карте риска с учетом оценки вероятности и существенности рисков, возникающих в данных процессах. Это является основой для определения приоритетных направлений принятия антикризисных решений, направленных на снижение рисковых потерь. Представление об относительной рискованности дает возможность принимать более обоснованные решения как в рамках действующей системы антикризисного управления в компании.
4.2.	Определение допустимого (приемлемого) уровня рисков банкротства.	Определение допустимого уровня рисков банкротства проводится с учетом создания границы толерантности разработанной в рамках антикризисных мероприятий.

5.	**Внедрение комплексной системы антикризисного управления с учетом риск-ориентированного подхода**	Разработка и внедрение механизмов управления рисками банкротства через их интеграцию в структуру антикризисного управления и принятия решений.
5.1.	Анализ основных методов антикризисного управления компании.	Разработка рекомендаций по совершенствованию методов антикризисного управления в рамках риск-ориентированной основы.
5.2.	Оценка эффективности работы комплексной системы антикризисного управления.	Разработка и внедрение индикаторов оценки эффективности работы системы антикризисного управления для цели KPI в рамках повышения мотивации менеджмента
5.3.	Разработка плана проведения мероприятий по снижению рисков банкротства.	Среди всех возможный мероприятий выбираются эффективные мероприятия (эффект от которых превышает затраты на их проведение).
5.4.	Внедрение разработанных методов комплексной системы антикризисного управления в компании.	Консультирование по всем вопросам внедрения разработанных методов, индикаторов, используемых в комплексной системе антикризисного управления компании.
5.5.	Проведение обучающих семинаров для руководителей и специалистов в команде антикризисного управления.	Семинары рассчитаны на тех специалистов и руководителей компании, кто должен работать в формируемой системе антикризисного управления. Акцент в семинарах делается на конкретные задачи, которые должны решаться в рамках идентификации и предотвращения рисков банкротства.
6.	**Совершенствование существующей организационной структуры антикризисного управления.**	Разработка рекомендаций по совершенствованию существующей организационной структуры антикризисного управления, адаптированной к сложившейся международной практике.
7.	**Совершенствование нормативной базы компании в области антикризисного управления.**	Совершенствование имеющейся нормативной базы с разработкой дополнительных внутренних документов и методик, обеспечивающих работу комплексной системы антикризисного управления в компании.
7.1.	Совершенствование документов, регламентирующих антикризисные процедуры с учетом риск-ориентированного подхода.	Разработка дополнительных организационно-распорядительных, функционально-технологических документов, которые утверждаются в компании и в совокупности с методиками становятся нормативной основой для всех подразделений и специалистов, деятельность которых связана с антикризисным управлением.
7.2.	Разработка системы документооборота комплексной системы антикризисного управления.	Разработка внутренних документов, определяющих порядок предоставления и передачи информации, документирования методов и подходов кризис-менеджмента.
8.	**Автоматизация работы комплексной системы антикризисного управления в рамках риск-ориентированного подхода.**	Создание информационной системы, поддерживающей работу комплексной системы антикризисного управления с учетом использования риск-ориентированного подхода.

С нашей точки зрения, практическое использование стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности деятельности компании и определением границ толерантности компании к риску с учетом обеспечения необходимых мер и совершенствования нормативно-организационной базы.

Вышеуказанный инструментарий, безусловно, является новой вехой в практике антикризисного управления, поскольку его основа носит многокомпонентный характер и включает в себе как сами процедуры кризис-менеджмента, так и подходы, используемые в практике риск-менеджмента и стратегического управления. А анализ причинно-следственных связей между ожидаемыми потерями и возможными границами определения риска сближает антикризисные процедуры с процедурами осуществления внутреннего контроля и аудита в рамках реализации стратегии моделирования.

Однако реализация стратегии не может осуществляться только на основе четко регламентированных этапов без участия антикризисной команды. О значении командного капитала мы говорили в первой главе исследования. Напомним, что его экономическая сущность состоит в синергии, благодаря которой, действуя совместно, члены антикризисной команды могут достигать более высоких результатов, чем при действиях поодиночке, либо в иных организационных формах.

Как справедливо отмечают некоторые авторы [179], на начальной стадии антикризисного управления важно не бросать все силы на оперативные мероприятия и не пытаться сразу же разрешить все основные проблемы. Гораздо важнее сконцентрировать свои усилия на достижении управляемости системой. Только тогда предпринимаемые действия могут быть и достаточно хорошо проработаны, и качественно реализованы. Под созданием управляющего механизма понимается не только формирование антикризисной команды, но и налаживание связей в управленческих цепочках, усиление контрольных механизмов и т.д.

В связи с чем представляется целесообразным создание технологической схемы антикризисного управления посредством использования командного капитала для реализации вышеупомянутой стратегии моделирования.

Суть данной технологической схемы в следующем: во-первых, она состоит из нескольких блоков, связи между которыми характеризуют возвратно-поступательную последовательность различных мероприятий при разработке и осуществлении управленческого решения, что обеспечивает оптимальный вариант выхода из кризисной ситуации; во-вторых, ее применение позволяет максимально использовать возможности командного капитала в антикризисном управлении для определения системы приоритетов компании, исключения субъективизма в оценочных суждениях и для принятия взвешенного управленческого решения за короткий срок.

Рассмотрим последовательно каждый блок технологической схемы антикризисного управления с использованием командного капитала.

Блок 1. Формирование антикризисной команды, состоящей из собственных сотрудников компании и специалистов в области антикризисного менеджмента; дополнительно могут быть приглашены независимые эксперты и аналитики для независимой экспертизы принимаемых решений и оценочных заключений. Команда может быть выделена в отдельную структурную единицу или иметь статус консультирующего органа в структуре высшего менеджмента.

Блок 2. Проверка целесообразности и своевременности проведения мероприятий по антикризисному управлению. В случае, если проведение мероприятий нецелесообразно, команда возвращается на предыдущий этап – к поиску новых стратегических целей и задач в деятельности компании.

Блок 3. Разработка управленческих решений антикризисного характера, которая также разбивается на несколько этапов. Основными из них являются: сбор исходной информации о ситуации в компании, структурно-морфологический анализ ситуации, определение путей вывода компании из кризисной ситуации, определение необходимых ресурсов, проверка возможности достижения поставленных целей.

Блок 4. Создание системы реализации управленческих решений по выводу компании из кризисной ситуации. В рамках сформированной

антикризисной команды определяется конкретная группа специалистов, реализующих подготовку данных решений. Безусловно, профессиональный уровень каждого участника команды должен быть достаточным, чтобы обеспечить достижение поставленных целей. Участники команды должны обладать высокой степенью адаптивности к изменениям, быть готовыми возглавить структурные подразделения компании, эффективно управлять людьми.

Блок 5. Организация выполнения управленческих решений в рамках мероприятий с четко определенной последовательностью (алгоритмом действий), что позволит достичь поставленной цели по выводу компании из кризиса. Формализуя указанный этап, можно сказать, что организация мероприятий строится на основе единого штаба, в задачи которого, помимо перечисленных функций, входит и координация деятельности всех участников антикризисной команды.

Блок 6. Оценка и анализ качества выполнения управленческих решений по основным показателям деятельности компании. В случае, когда исполнение решения не привело к ожидаемым изменениям, исследуются причины, определяющие неблагоприятный исход в запланированных решениях антикризисной команды. При благоприятном исходе, удовлетворяющем критериям эффективности, реализуется переход к следующему этапу антикризисного управления.

Блок 7. Проверка целесообразности проведения дальнейших мероприятий по выводу компании из кризисной ситуации, которая подразумевает анализ стадии выполнения антикризисной программы. Антикризисная программа представляет собой некий меморандум, цель которого состоит в использовании ресурсов компании по выводу ее из кризиса. Если специалистами антикризисной команды подготовлено заключение о выполнении запланированных пунктов программы, а кризис до сих пор оказывает существенное влияние на деятельность компании на рынке, проводится разработка дополнительных мероприятий по изменению

статуса компании. В частности, возможно несколько вариантов: признание компании в качестве банкрота либо проведение мероприятий, связанных с реализацией процедур признания банкротства. В случае же, когда антикризисная программа выполнена в полном объеме, а внешняя ситуация изменилась в положительную сторону, система антикризисного управления подвергается дополнительной адаптации к изменившимся условиям на рынке.

Блок 8. На заключительном этапе для данной технологической схемы разрабатываются мероприятия по прогнозированию будущих кризисных ситуаций. Прогнозирование является неотъемлемой частью технологии антикризисного управления, его использование позволяет если не избежать кризисной ситуации, то подготовиться к ней, минимизировав возможные последствия.

Таким образом, практическое использование технологической схемы позволяет скоординировать усилия антикризисной команды по выводу компании из кризиса либо минимизировать последствия его возникновения. Процесс перехода к каждому последующему шагу происходит только после выполнения предыдущего, что позволяет провести дополнительный контроль всех запланированных антикризисных мероприятий. Формализуя такую схему на практике, важно не только опираться на опыт антикризисной команды с учетом целевых ориентиров в достижении результата, но и сформировать объективную информационную основу, выступающую в качестве поля, локализующего реальное положение дел хозяйствующего субъекта.

По результатам, изложенным в главе исследования, считаем необходимым сделать следующие выводы.

1. Основная цель всех мероприятий, связанных с финансовым оздоровлением в рамках процедуры банкротства, будь то реорганизация или ликвидация компании, заключается в необходимости грамотной оценки бизнеса, включая активы для погашения кредиторской задолженности.

Целью оценки является сравнение соотношения реорганизации долга и соотношения ликвидации долга, по результатам которого и определяется оптимальность той или иной процедуры в рамках банкротства. Однако, как показывает международная позитивная практика, существует и абсолютный индикатор, позволяющий прогнозировать банкротство компаний, который рассчитывается как размер погашенной задолженности при реорганизации и суммы при ликвидации. Объем погашения задолженности при реорганизации или ликвидации определяется на основе трех слагаемых: требования сотрудников, требования по налогам, общие требования.

2. Оценка степени распространенности мошенничества, злоупотреблений или ошибок в сфере банкротства в конкретной географической области или по всей территории страны может быть осуществлена: во-первых, для определения набора взаимоисключающих и исчерпывающих категорий таких случаев с учетом высокой или низкой вероятности с использованием индикаторов мошенничества, злоупотребления и ошибок; во-вторых, для оценки географической или отраслевой концентрации случаев мошенничества, злоупотреблений и ошибок в сфере банкротства. Вычисление этих оценок для всех категорий и их взвешивание с учетом распределения дел по категориям в географической зоне или на национальном уровне даст соответствующий прогноз распространенности мошенничества, злоупотреблений и ошибок в сфере банкротства.

3. В ходе изучения западной практики выявления и предотвращения преднамеренного банкротства хотелось бы обратить внимание и на возможности в разработке экспертных систем в данном направлении. Принципы их построения разнятся между собой. Во-первых, экспертная система может быть построена на основе опросов аналитиков в рамках уже существующих дел по банкротству для выявления наиболее значимых характеристик. Во-вторых, экспертная система дает возможность построить алгоритм принятия решений при банкротстве, модифицируемый в нейронные

сети для последующего моделирования сложных связей между входными и выходными данными или для поиска закономерностей в этих данных. Любая экспертная система должна быть основана на своде различных правил и допущений, которые впоследствии сравниваются с опросами аналитиков. Среди преимуществ экспертной системы можно выделить согласованность при рассмотрении дел о банкротстве, использование согласованных процедур аудита с указанием, какие именно правила были использованы, чтобы прийти к пониманию дальнейших рекомендаций.

4. Риск-ориентированный подход как современный этап эволюции антикризисного управления призван решать не только и не столько проблемы связанные с кризисной ситуацией в деятельности компании, сколько проблемы риска недобросовестности руководства и соблюдения законодательства в ходе отражения фактов хозяйственной жизни. Принципы, заложенные в рискориентированном подходе антикризисного управления, в полной мере позволяют идентифицировать сами риски, сопоставить их с типологией операций, спецификой их совершения, что качественным образом меняет процесс восприятия кризиса во времени. Экономическая задача риск-ориентированного подхода заключается в предоставлении возможности полной идентификации назначения и типа операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; определении ее частоты во времени с учетом анализа сопутствующих обстоятельств; мониторинге операций с высоким риском на постоянной основе с целью формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений.

5. Возможности использования риск-ориентированного подхода в практике антикризисного управления не ограничиваются лишь исследованием причины и следствия возникновения банкротства компании с учетом принятых мер для его минимизации, они значительно шире и включают в себя создание полноценной карты рисков для систематизации и документирования тех рисков, которым наиболее подвержена компания, в

рамках регулярного анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. Простота изложения карты риска позволяет даже не специалистам в области антикризисного менеджмента понять, каковы возможности его снижения или распределения во времени, с учетом устранения негативных ситуаций в деятельности компании, поскольку в карте на одной оси (вертикально) показана вероятность появления риска, а на другой (горизонтально) – его воздействие по времени, по степени существенности. Основу для оценки рисков составляет набор определенных показателей, если речь идет о бухгалтерской (финансовой) отчетности, либо набор внешних и внутренних факторов, если исследуются причины возникновения кризиса. Чем больше степень их искажения, тем выше риск возникновения банкротства компании. Таким образом, все факторы или финансовые показатели, используемые в карте рисков, должны быть дифференцированы по степени существенности (чем выше риск, тем выше процент существенности от искажения информации).

6. Основная цель стратегии моделирования антикризисных решений заключается в определении объектов, связанных с наиболее существенными рисками банкротства компании; в их дальнейшей систематизации и картографировании для выявления фактов искажения в хозяйственной деятельности, в учете, контрольной среде, бизнес-процессах, обуславливающих вероятность возникновения кризиса. Практическое использование стратегии позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности деятельности компании и определением границ допустимости риска для компании с учетом обеспечения необходимых мер и совершенствования нормативно-организационной базы. Вышеуказанный инструментарий, безусловно, является новой вехой в практике антикризисного управления, поскольку его основа носит многокомпонентный характер и включает в себе как сами процедуры кризис-менеджмента, так и подходы, используемые в практике риск-менеджмента и стратегического управления. А анализ причинно-следственных связей между

ожидаемыми потерями и возможными границами определения риска, сближает антикризисные процедуры с процедурами осуществления внутреннего контроля и аудита в рамках реализации стратегии моделирования.

7. Для реализации стратегии моделирования антикризисного управления необходимо использовать ресурсы командного капитала, работа которого осуществляется на основе технологической схемы. Во-первых, она состоит из нескольких блоков, связи между которыми характеризуют возвратно-поступательную последовательность различных мероприятий при разработке и осуществлении управленческого решения, что обеспечивает оптимальный вариант выхода из кризисной ситуации. Во-вторых, ее применение позволяет оптимально использовать возможности командного капитала в антикризисном управлении для определения системы приоритетов компании, исключения субъективизма в оценочных суждениях и принятия взвешенного управленческого решения за короткий срок. Практическое использование технологической схемы позволяет скоординировать усилия антикризисной команды по выводу компании из кризиса либо минимизировать последствия его возникновения. Процесс перехода к каждому последующему шагу происходит только после выполнения предыдущего, что позволяет провести дополнительный контроль всех запланированных антикризисных мероприятий. При реализации такой схемы на практике важно не только опираться на опыт антикризисной команды с учетом целевых ориентиров в достижении результата, но и сформировать объективную информационную основу, выступающую в качестве поля, локализующего реальное положение дел хозяйствующего субъекта.

Глава V. Развитие методов финансового анализа в практике антикризисного управления в отечественной экономике

5.1. Практические возможности гибкого реагирования на кризис на макро- и микроуровне

Как показали результаты проведенного нами исследования, основной и наиболее существенной особенностью западной практики антикризисного управления является использование универсальных превентивных механизмов, используемых в трансграничном банкротстве. В связи с чем представляется целесообразным рассмотреть подходы, направленные на адаптацию зарубежного опыта в нашей стране с целью совершенствования отечественной практики антикризисного управления на макро- и микроуровне.

Напомним, что с точки зрения западной терминологии на макро- и микроуровне антикризисное управление определяется в широком смысле как превентивная деятельность с целью реагирования на значительные катастрофические события или инциденты (включая не только финансовые кризисы, но и катастрофы природного характера).

Понятие «гибкое реагирование на кризис» в западной практике сформировалось относительно недавно [235]. Его основные процедуры на микроуровне, включают в себя разнообразные организационные программы планирования с целью восстановления деятельности компании, оптимизации системы управления рисками, обеспечения непрерывности бизнеса.

Термин «непрерывность бизнеса» относится как к краткосрочной, так и долгосрочной перспективе финансовой устойчивости компании, что необходимо, прежде всего, для взаимодействия процессов регулирования и планирования в текущей деятельности компании [246].

Одной из распространенных ошибок при планировании кризиса управления является концентрация усилий на разрешении системных проблем, включая текущую деятельность, инфраструктуру и связи с общественностью, при этом без внимания остаются вопросы, связанные с

персоналом, составляющим основу капитала любой компании. В конечном счете именно усилиями сотрудников создается деловая репутация компании, составляющая ее крупнейший актив.

Так, например, исследование, проведенное в США в середине 2005 года, показало, что в 500-х крупнейших промышленных компаниях страны 53% составляют нематериальные активы [316]. Статистика показывает, что на малых предприятиях в США занято более 50% сотрудников всего частного сектора, что обеспечивает около 45% фонда заработной платы по стране [338]. Именно поэтому процесс гибкого реагирования на кризис при тщательной подготовке к его планированию представляет собой ключевой элемент развития экономики.

Если кризис все-таки произошел, то процесс гибкого реагирования переходит уже в другую стадию – поддержания доверия между всеми заинтересованными сторонами (включая сотрудников, партнеров, клиентов, инвесторов и пр.) Гибкий подход в антикризисном управлении гарантирует сохранение стабильности компании в будущем.

Кроме того, одним из наиболее важных аспектов антикризисного управления с использованием гибкого подхода является коммуникационная стратегия, которая отвечает за скорость реагирования компании на кризис.

Так называемыми «плановым» или «внеплановым» кризисами можно управлять более эффективно, если пошагово следовать простой схеме:

Шаг 1. Создание группы планирования:

- Обеспечить возможности для изучения сценариев кризиса.

- Определить сроки и бюджет для каждого сценария.

Шаг 2. Анализ возможностей и рисков

- Провести изучение действующих федеральных, государственных и местных законодательных и нормативных актов по вопросам обеспечения поддержки компаний в кризисной ситуации.

- Определить внутренние и внешние ресурсы и возможности.

- Оценить вероятность и потенциальные последствия кризиса.

Шаг 3. Разработать антикризисный план

- Разработать процедуры гибкого реагирования на чрезвычайные ситуации.

- Определить проблемы и приоритеты деятельности компании.

Шаг 4: Реализация плана

- Включить антикризисные мероприятия в план деятельности компании.

В практике антикризисного управления западных стран все большее распространение получает риск-факторное планирование кризиса [259].

Необходимо отметить, что риск-фактор представляет собой событие или случай, имеющий внутренний или внешний источник по отношению к компании, оказывающий влияние на достижение поставленных целей. При этом степень риска зависит от объема выручки (риск увеличивается с ростом выручки); наличия каких-либо ограничений и контрольных процедур со стороны государственных надзорных органов; существенного изменения балансовых активов и пассивов компании, а также размера чистых активов.

Однако, любой план должен разрабатываться под конкретный сценарий кризиса, эти вопросы мы рассматривали во второй главе исследования. Результаты зарубежных исследований показывают, что в крупных (500 и больше сотрудников) и средних (от 100 до 499 сотрудников) компаниях процессы планирования кризиса выстроены качественнее, чем в небольших компаниях [256]. Отчасти указанная закономерность обусловлена возможностью крупных компаний привлекать команды высококвалифицированного кризис-менеджмента. Кроме того, принимая во внимание размер рисков крупных и малых компаний, отметим, что разрабатывать конкретный сценарий кризиса для небольших предприятий бывает нецелесообразно, в связи с чем нет необходимости формировать команду антикризисных менеджеров, гораздо важнее систематизировать уже имеющуюся информацию о кризисе для аналитического обследования. Именно такой позиции придерживается Гейтс [259], говоря о том, что гибкое

реагирование на кризис подразумевает в первую очередь низкие трудозатраты, в противном случае антикризисное управление не будет экономически эффективным. В отсутствие возможности собрать и систематизировать такую информацию можно провести простейший SWOT-анализ для выявления сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз. Данный инструментарий будет полезен и с точки зрения выявления рисков в текущей деятельности.

Не менее полезным инструментом гибкого реагирования является создание опросного листа, куда заносятся основные проблемы, возможные при возникновении кризиса. Мы уже говорили об этом во второй главе исследования, однако, анализируя зарубежный опыт для применения его в российской практике, структурируем наиболее существенные моменты: во-первых, необходимо установить причину возможного кризиса с учетом влияния на компанию; во-вторых, важно понимать, насколько реалистична картина кризиса и есть ли у компании необходимые ресурсы для его устранения; в-третьих, необходимо учитывать возможность привлечения сторонних консультантов для помощи в преодолении кризиса [319].

Таким образом, структурируя указанные моменты, можно выделить несколько сценариев развития кризиса, определяющих возможности гибкого реагирования по каждому из них.

Наиболее приемлемый вариант гибкого реагирования для небольших компаний заключается в возможности передачи части функций, наиболее подверженных рискам, на аутсорсинг, сущность которого заключается в совершении операций по передаче непрофильных функций или бизнес-процессов внешней организации, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения [52, с.47]. В качестве небольшого отступления рассмотрим основы для его использования в развитых странах мира.

Как справедливо отмечают некоторые авторы [86, с.26], западные производственные компании в рамках реализации антикризисных

мероприятий отказываются от второстепенных операций и переходят на аутсорсинг. Это стимулирует развитие специализированных компаний, готовых составить конкуренцию неэффективным внутренним подразделениям. Многим западным фирмам предоставляется уникальная возможность стать лидером на формирующихся и бурно растущих рынках даже в условиях кризиса.

Аналогичную позицию занимает и Подолина О. [152, с. 14], считая, что в экономически развитых странах конкуренция намного острее, чем в России. В целях гибкого реагирования на кризис западные компании вынуждены изыскивать любые пути сокращения издержек. Одни открывают новые филиалы в Азии, где расходы на производство ниже, чем в США и Европе, другие в той же Азии передают часть своих процессов специализированным компаниям (офшор), что на сегодняшний день кажется наиболее эффективным. В рейтингах причин, по которым западные компании обращаются к сторонним организациям, на первом месте стоит необходимость сокращения бюджетов в условиях кризиса.

Однако, как отмечают некоторые зарубежные специалисты [345], помимо преимуществ, аутсорсинг имеет и определенные недостатки, поскольку сама природа антикризисного управления требует от компании адаптации плана выхода из кризиса, удовлетворяющего ее корпоративным стандартам. Это, в свою очередь, требует более глубокого изучения информации о текущей деятельности, в связи с чем специалисты указывают на высокие трудозатраты для изучения деятельности компании при условии заключения договора аутсорсинга, поскольку в конечном счете управляющая организация будет нести ответственность за качество антикризисного управления при возникновении финансовых трудностей.

Таким образом, разделяя позицию западных экспертов, считаем, что практическое применение аутсорсинга в рамках антикризисного управления будет экономически обосновано только для малых предприятий, тогда как крупным компаниям целесообразно отказаться от услуг сторонних

организаций, за исключением возможности привлекать отдельных специалистов при формировании антикризисной команды.

Не менее существенной особенностью гибкого реагирования на кризис на микроуровне является возможность создавать особые каналы коммуникаций между сотрудниками для сохранения корпоративных связей и снижения внутренних рисков, связанных с утечкой информации.

С нашей точки зрения, основная задача гибкого реагирования на кризис на микроуровне – сохранить и защитить человеческий капитал компании, ее бизнес-процессы в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также сократить внутренние и внешние риски, обусловленные нестабильной финансовой ситуацией. Адаптация изложенных принципов и следование им позволяют сформировать защитный антикризисный механизм, способный минимизировать последствия кризисных явлений даже в случае их непредвиденного возникновения. При этом инструментарий гибкого реагирования на кризис позволяет решить не только организационные проблемы, но и проблемы, связанные с потенциальными операционными издержками, возникающими при реализации антикризисных мероприятий.

Однако до сих пор ни в научной, ни в деловой сфере, несмотря на актуальность темы антикризисного управления, не сложилось понимания основных компонентов гибкого реагирования на кризис. Каждый специалист подразумевает под этим понятием достаточно разнородный инструментарий, что в конечном счете мешает формированию целостного представления о нем, понятного и доступного для адаптации. Достаточно интересными выглядят результаты опросов [149], проведенных осенью 2009 г. в рамках проекта «Специалист нового поколения» компанией Morgan Hunt на тему «Какие компетенции нужны современным менеджерам?». Один из пунктов опросов касался требований к сотрудникам на руководящих постах в новых экономических условиях.

По результатам исследования 15% опрошенных самым актуальным требованием к менеджеру назвали «профессионализм». Понятие емкое,

однако ответ оказался показательным: работа на результат требует от руководителя чего-то большего, чем просто уважение со стороны коллег и позиция «главного». Респонденты справедливо отмечают, что о профессионализме менеджмента впервые заговорили именно в период глобального кризиса, когда одного имиджа было уже мало и нужны были действия.

Респонденты также говорили об умении принимать антикризисные решения – 13%, 12% отметили возросшую роль работы с сотрудниками и умение мотивировать персонал, по 11% – работу с командой и быструю реакцию на изменения, и лишь только 10% респондентов говорили о гибкости. С нашей точки зрения, приведенные данные как нельзя лучше свидетельствуют о недостатке информации по вопросу гибкого реагирования на кризис, при этом о повышенном внимании к деловым качествам кризис-менеджмента.

Мы уже говорили о том, что процессы гибкого реагирования на кризис не только тесно взаимосвязаны с внутрикорпоративными задачами отдельной компании, они фактически затрагивают и социально-экономический блок на уровне отдельного государства, который состоит из нескольких ключевых элементов: обеспечение стабильного развития рынка труда и занятости; социальная защита населения в случае непредвиденного кризиса; возможность профессиональной переориентации для цели сохранения возможности дальнейшего трудоустройства. Система социально ориентированной экономики хорошо зарекомендовала себя во многих развитых странах, наибольшее распространение она получила в Скандинавии [194]. Считаем, что подобную систему необходимо внедрять в российскую практику, что будет способствовать снижению социальной напряженности в стране в случае глобальных экономических потрясений.

Кроме того, полагаем, что на макроуровне вопросы гибкого реагирования на кризис касаются не только социально-экономического блока, но и денежно-кредитной, налоговой, валютной политики государства,

образующих в совокупности новую классификацию антикризисного инструментария, использование которого целесообразно для России.

Следует отметить, что экономики государств мирового сообщества, несмотря на глобализацию промышленного производства, развитие информационных и коммуникационных технологий и весьма свободное в последние годы трансграничное движение капитала, в большинстве случаев имеют ряд суверенных особенностей, что обуславливает необходимость, с одной стороны, выступать объединенно, применяя общие унифицированные подходы по антикризисной поддержке экономик на международном уровне, а с другой стороны, сосредоточивать антикризисные инструменты на национальном уровне с учетом локальных особенностей. В связи с этим отечественным экономистам целесообразно не только вырабатывать собственные, но и изучать лучшие зарубежные практики применения антикризисных мер. При этом для оценки их потенциальной эффективности в российских условиях рассматривать возможности их применения с учетом особенностей и ресурсов национальной экономики.

Для рационального использования антикризисных инструментов на макроуровне целесообразно исследовать их возможный спектр. Возможные подходы к классификации антикризисных мер были предложены, в том числе, коллективом авторов Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации [128], Манушиным Д.В. [125], Мойзе Е. и Григореску И.Г. [300]. Кроме того, рядом авторских коллективов, в том числе Центром макроэкономических исследований Сбербанка России [331], Институтом мировой экономики и международных отношений РАН [132] проведены исследования фактически реализованных антикризисных инструментов гибкого реагирования в различных государствах мирового сообщества.

С учетом результатов работ указанных авторов в целях систематизации информации об антикризисных инструментах считаем возможным предложить их новую классификацию.

По времени применения антикризисные инструменты можно разделить на:

- докризисные, или превентивные;

- меры по купированию острой стадии кризиса, или оперативные;

- посткризисные, или восстановительные.

Превентивные инструменты применяются в период, когда экономика находится на подъеме и не предвидится кризиса в ближайшей и среднесрочной перспективе. Задействовать превентивные инструменты целесообразно сразу после ликвидации последствий очередного кризиса, когда актуальность применения антикризисных мер является неоспоримой. Следует отметить, что от полноты использования и качества превентивных инструментов в значительной степени зависит глубина оперативных и восстановительных мер, а также размер материальных затрат на их проведение. С другой стороны, достаточно сложно оценить эффективность превентивных инструментов до наступления очередной острой стадии кризиса, что усложняет процесс их разработки и мониторинга достаточности.

К превентивным инструментам можно отнести:

- накопление финансовых резервов на государственном, корпоративном уровне, в Центральном банке страны (ЦБ) и на уровне домохозяйств;

- мониторинг и анализ экономической ситуации, в т.ч. по секторам экономики;

- создание эффективной бизнес-среды, условий для развития предпринимательства в реальном секторе экономики;

- надзор за качеством активов в финансовой системе.

При накоплении резервов всегда возникает дилемма касательно их необходимого размера. С одной стороны, денежные средства должны работать и приносить прибавочный продукт, их изъятие из оборота и накопление приводит к обесценению вследствие инфляции. Особенно это актуально на корпоративном уровне и уровне домохозяйств. С другой

стороны, опыт последних кризисов показывает, что наиболее легко их переносили субъекты, обладающие запасом ликвидности. Размером резервов можно варьировать. При его определении на конкретный момент времени следует учитывать существующие тенденции в экономике. Соответственно, если есть признаки возможного ухудшения ситуации в обозримой перспективе, размер резервов стоит увеличивать.

Для этих целей актуальны мониторинг и анализ экономической ситуации, которые при надлежащем проведении должны позволить заблаговременно спрогнозировать начало кризисных явлений и предпринять необходимые превентивные меры. Соответствующий анализ целесообразно проводить на государственном уровне и уровне Центрального банка страны, так как у государственных институтов есть необходимый набор оперативно поступающей статистической информации, которая становится доступной вниманию научных организаций гораздо позднее. Кроме того, представляются полезными активно используемые в последнее время исполнительными органами государственной власти в России экономические и иные форумы, круглые столы с представителями предпринимательского и научного сообщества, в ходе которых происходит обмен информацией о текущей ситуации в экономике, вырабатываются подходы по совершенствованию условий хозяйствования.

Оперативный анализ макроэкономических индикаторов вкупе с регулярным обменом мнениями в деловой и научной среде позволяет диагностировать признаки кризиса. Вместе с тем важно постоянно прорабатывать порядок административных действий – начиная с выявления признаков надвигающегося кризиса и заканчивая принятием управленческого решения о применении конкретного антикризисного инструмента. В противном случае возникает риск того, что применение антикризисного инструмента может быть запоздалым, не дающим необходимого эффекта.

Важным инструментом гибкого реагирования является обеспечение функционирования эффективной бизнес-среды. Особенно это актуально для России, которая является активно развивающейся страной, не так давно пережившей смену экономической формации. Несмотря на то, что эпицентром последнего экономического кризиса были развитые государства, средний уровень жизни в них пока выше российского. При этом Россия в настоящее время обладает значительными конкурентными преимуществами, позволяющими не только противостоять кризису, но и совершать качественные рывки вперед. К ним можно отнести: географическое положение, относительно высокий уровень образования населения, среднюю стоимость рабочей силы, стабильность государственной власти, обилие полезных ископаемых и высокие цены на них.

Среди текущих конкурентных недостатков можно выделить следующие: тяжелые климатические условия в ряде регионов страны; низкий уровень развития транспортной инфраструктуры; высокий уровень коррупции; административные барьеры в отдельных секторах экономики;, высокая по сравнению с развитыми государствами стоимость кредитных ресурсов; концентрация населения и экономической активности вокруг столицы и крупных городов. Со значительной частью конкурентных недостатков можно бороться, что планомерно демонстрируют российские органы власти: строятся дороги, принимаются меры по борьбе с коррупцией, в определенной степени снижаются административные барьеры. Это позволило России сравнительно легко пережить последний глобальный экономический кризис. Очевидно, что для реализации указанных мероприятий требуется время, при этом для достижения необходимого результата важна последовательность их проведения.

В период острой стадии кризиса применяются оперативные инструменты гибкого реагирования. Как отмечает Мау В.А., «экономическая дискуссия по вопросам противодействия кризису вращается вокруг традиционных для 20-го века проблем: кейнсианство против монетаризма,

либерализм против дирижизма». На практике, по мнению указанного автора, сочетаются кейнсианские методы регулирования спроса (через бюджетные стимулы) и монетаристские методы воздействия на предложение (через смягчение денежной политики) [127].

Анализ применения антикризисных инструментов на макроуровне в период острых стадий последних кризисов показывает, что различными государствами проводилось стимулирование спроса, в том числе, посредством:

- субсидирования ставок по кредитам населению в коммерческих банках, направляемым на приобретение дорогостоящего имущества (недвижимости, автотранспорта), производимого отраслями с большим количеством рабочих мест, также субсидирования кредитования малого бизнеса;

- снижения налоговой нагрузки, в т.ч., предприятий малого бизнеса, что может привести к снижению цен;

- предоставления имущественных налоговых вычетов населению при приобретении дорогостоящего имущества (жилая недвижимость, автомобили);

- реализации программ выкупа изношенного автотранспорта у населения при приобретении нового;

- внедрения мер социальной поддержки населения, в том числе: увеличение пособий по безработице; материальная помощь гражданам, потерявшим работу; создание новых рабочих мест; введение программ бесплатной или льготной переквалификации персонала; предоставление льготных кредитов предприятиям в обмен на отказ от сокращения рабочих мест; сокращение рабочей недели с компенсацией государством заработной платы за дни вынужденного простоя [132].

Кроме того, многие государства в период кризиса сами формировали спрос посредством активизации программ государственных закупок (социальное жилье, транспорт, информационные и иные высокие технологии

и т.д.), реализации затратных программ по строительству, в том числе, дорог, трубопроводов, электрических сетей и иной инфраструктуры.

Воздействие на предложение осуществлялось, в том числе, посредством:

- снижения (вплоть до нулевой отметки) ставки рефинансирования (учетной ставки), приводящего к снижению стоимости заемных ресурсов для предприятий реального сектора;

- предложения Центральным банком и правительственными структурами дополнительной ликвидности банковскому сектору, расширения спектра инструментов рефинансирования, в том числе предоставление беззалоговых кредитов банковскому сектору [156];

- девальвации национальной валюты;

- снижения цен (тарифов) на товары (услуги), цены на которые регулируются государством;

- ослабления регулирования (снижение норм резервирования по обязательным резервам, смягчение требований к формированию резервов на возможные потери, послабление валютного, налогового регулирования);

- программ поддержки приоритетных отраслей и малого бизнеса (прямых субсидий, предоставления гарантий по кредитам, сокращения налогов);

- снижения для убыточных отраслей налоговой нагрузки, таможенных пошлин с перераспределением фискального бремени на преуспевающие предприятия [128].

Следует отметить, что ряд мер денежной политики воздействует не только на предложение, но и на спрос. Например, при снижении ставки рефинансирования, как правило, в пропорциональном размере происходит снижение ставок по депозитам в банках, приводящее к изъятию населением части вкладов из банков и направлению их на приобретение имущества и текущее потребление. Кроме того, при снижении ставок активизируется ипотечное и иное потребительское кредитование, что, в свою очередь, также

влияет на спрос. В ходе девальвации национальной валюты не только происходит стимулирование экспорта продукции (работ, услуг), но и активизируется покупательская активность населения в сфере крупных покупок.

Среди антикризисных инструментов, используемых в период последних кризисов в развитых и развивающихся государствах, особо следует выделить инструменты санации финансового сектора по осуществлению выкупа либо списанию с последующей компенсацией за счет бюджетных средств проблемных активов, а также дополнительной капитализации банковского сектора.

Кроме того, следует выделить административные инструменты гибкого реагирования, к числу которых можно отнести: ограничения на размер и выплату бонусов руководству компаний и банков; борьбу с преступным уклонением от уплаты налогов и таможенных платежей, с сомнительными операциями, схемами, выводом средств в оффшорные юрисдикции; ужесточение валютного регулирования; запреты либо ограничения на трансграничное движение капитала. Данные меры применялись в связи с тем, что в погоне за личной выгодой (в виде бонусов) руководители акционерных компаний принимали на себя повышенные риски, маскировали в отчетности имеющиеся проблемы, что впоследствии приводило к возникновению кризиса, падению стоимости акций и эскалации кризисных явлений. Противодействие теневой экономике позволяет устранять неконкурентные преимущества компаний, излишне «оптимизирующих» налоговую нагрузку, улучшать деловой климат в стране. Эти проблемы мы затрагивали в четвертой главе исследования.

В условиях растущей нагрузки на бюджетную систему применяются инструменты бюджетной наполняемости, в число которых, помимо борьбы с уклонением от уплаты налогов, входят мероприятия по увеличению и стимулированию налоговых сборов, приватизация и аренда государственного имущества, сокращение расходов на содержание государственного аппарата.

Наряду с этим важным является установление жесткого финансового контроля за эффективностью расходования бюджетных средств. Как отмечает Хумарова И.В., государственный финансовый контроль в условиях кризиса должен стать эффективным, современным инструментом управления, содействовать повышению уровня доверия граждан экономическим властям и проводимой ими политике [196].

Важным элементом гибкой антикризисной политики в мировой практике в последние годы стала пропаганда. В период острой стадии экономического кризиса в значительно снижается степень доверия хозяйствующих субъектов друг к другу, что усиливает кризисные явления. В связи с этим предпринимаемые государством меры по борьбе с кризисом должны получать действенную информационную поддержку от государственных либо близких к органам государственной власти средств массовой информации. Такие СМИ, даже в условиях существующих демократических институтов, успешно работают в большинстве развитых и развивающихся государств.

После окончания острой стадии кризиса применяются восстановительные, или посткризисные инструменты гибкого реагирования. В значительной части случаев они те же, что используются на пике кризиса, однако, масштаб их применения на восстановительной стадии постепенно уменьшается. На этой стадии активно используется предоставление ликвидности банковскому сектору, реализуются инвестиционные программы с государственным участием, для этой стадии также характерно определенное ужесточение регулирования.

По мере восстановления экономики посткризисные инструменты постепенно замещаются превентивными. Таким образом, наблюдается цикличность применения антикризисных инструментов. В этот период полезно провести анализ эффективности реализованных антикризисных инструментов для выявления наиболее гибких из них, позволивших предотвратить кризисные явления, уменьшить их масштаб либо купировать

их острую стадию. При этом важно сопоставлять полученные результаты с результатами, наблюдаемыми в других государствах. Результаты анализа эффективности антикризисных мер, предпринятых в период острой стадии финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., а также в посткризисный период, приведены, в частности, в работах Симачева Ю.В. и Кузыка М.Г. [166], Кудрина А.Л., Сергиенко О.А.[111], Ковзанадзе И.К. [105] и др.

На всех отмеченных стадиях по способу применения антикризисные инструменты гибкого реагирования на макроуровне можно разделить на инструменты денежно-кредитной политики, меры по оптимизации налогообложения, регулятивные инструменты, меры по изменению уровня государственного контроля (надзора) в экономике, государственные гарантии, закупки, субсидии, административные меры, социальные меры, исследования, мониторинг и анализ, пропаганду.

По объекту применения антикризисные инструменты гибкого реагирования включают: меры по стимулированию финансового, реального и бюджетного секторов экономики и домохозяйств; по географии применения – региональные, национальные, международные и глобальные.

Применение региональных инструментов характерно для крупных государств, в том числе для России, где экономическая ситуация в разных регионах может быть разной. На государственном уровне региональные инструменты могут применяться как центральными органами власти, так и органами власти региона. Региональные инструменты, применяемые центральными органами власти, – это бюджетные субвенции, дотации, а также финансирование региональных инвестиционных программ, которые позволяют оживить экономическую ситуацию в регионе. Региональные инструменты, применяемые органами власти региона, следующие: гарантии органов власти региона по кредитам, предоставляемым субъектам предпринимательства, расположенным в регионе; организация региональных выставок продукции местных предприятий, координация взаимодействия с предприятиями более развитых регионов в целях продвижения на новые

рынки продукции местных производителей, субсидии в целях создания новых рабочих мест.

Региональные инструменты могут применяться промышленными холдингами, корпорациями, кредитными организациями, находящимися в регионе, в случае резкого ухудшения финансового положения в период кризиса. Среди корпоративных региональных инструментов можно выделить: оптимизацию издержек, финансовую помощь материнской компании, санацию баланса проблемной бизнес-единицы, коррекцию плановых показателей деятельности.

Национальные инструменты гибкого реагирования применяются на уровне государства. Значительная их часть реализуется правительствами и центральными банками государств. В число правительственных антикризисных инструментов, применяемых на национальном уровне, входит следующее: размещение временно свободных бюджетных средств в коммерческих банках; оптимизация налогообложения для проблемных либо приоритетных для государства отраслей; изменение государственного регулирования, надзора и контроля; субсидии, инвестиции, увеличение государственного участия в экономике; антикризисная информационная политика и меры по социальной поддержке населения. Центральными банками реализуются меры денежно-кредитной политики, включающие управление курсом национальной валюты, предоставление или абсорбацию ликвидности в банковском секторе, а также мероприятия по надзору и регулированию деятельности кредитных, а в случае, если Центральный банк наделен полномочиями мегарегулятора, иных финансовых организаций.

Международные инструменты реализуются как на уровне экономически взаимосвязанных государств посредством координации усилий по борьбе с кризисом между правительствами и центральными банками соответствующих стран, так и на уровне экономических объединений государств, таких как Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сотрудничество (АТЭС), Евразийское Экономическое Сообщество

(ЕврАзЭС), Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) и др. В ходе реализации международных антикризисных инструментов государства-участники взаимодействия отстаивают собственные общие экономические интересы. Примером таких действий может быть снижение квот на добычу нефти в условиях падения цен на нее, которое обычно реализуется в кризисные периоды по итогам заседаний ОПЕК.

На глобальном уровне антикризисные инструменты гибкого реагирования также реализуются международными, действующими в масштабе всего мира организациями (Организация объединенных наций, Международный валютный фонд, Группа восьми (G8) до введения санкций, Группа 20 (G20), Всемирная торговая организация, Базельский комитет по банковскому надзору, Всемирный банк). В рамках проводимых этими организациями мероприятий командами ведущих экономистов и аналитиков их аппарата во взаимодействии с государствами-участниками вырабатываются решения по борьбе с кризисом в глобальном масштабе посредством координации действий государств на национальном уровне. При этом в ряде случаев странам, испытывающим серьезные финансовые затруднения, могут быть предоставлены кредитные ресурсы через Международный валютный фонд, проведена реструктуризация, либо списание долгов.

Таким образом, на макроуровне предлагаемая классификация антикризисных инструментов гибкого реагирования позволяет сформировать комплексное представление об их видах, а также систематизировать информацию о зарубежных подходах к их разработке и реализации. Значимость и актуальность работы по созданию спектра эффективных инструментов борьбы с кризисом отмечается государственными лидерами, ведущими представителями науки, что вызвано серьезными последствиями экономических кризисов. Складывающаяся в мировой экономике ситуация предоставляет возможности для создания качественного задела для противодействия финансово-экономическим кризисам в будущем.

В условиях глобализации, способствующей распространению кризиса из финансового сектора на нефинансовый сектор, особое значение приобретает возможность создания национальной системы антикризисного управления как тактического и стратегического направления развития отечественной экономики. В связи с чем в следующем параграфе исследования мы рассмотрим указанные вопросы с учетом структурированных выше подходов гибкого реагирования на кризис.

5.2. Создание системы антикризисного управления в целях повышения финансовой устойчивости национальной экономики

Как показали результаты проведенного нами исследования, процессы гибкого реагирования на кризис тесно взаимосвязаны с различными факторами, в связи с чем сложность и скорость принятия решений должны как минимум соответствовать сложности и скорости изменений, происходящих во внешней и внутренней среде. Таким образом, чтобы противостоять кризисным ситуациям на уровне отдельного государства, необходимо создавать национальные системы антикризисного управления с целью быстрого реагирования на кризис.

На уровне отдельных компаний задачи по формированию антикризисных программ с учетом детализации бизнес-процессов могут выполняться регулярно, о чем было сказано ранее. В контексте проводимого исследования нас больше интересует вопрос взаимосвязи основных программ антикризисного управления и источников риска, возникающего вследствие непредвиденных обстоятельств в государственном масштабе, поскольку цикличность кризисных явлений как на межсекторальном, так и на наднациональном уровне уже не подвергается сомнению ни среди специалистов-практиков, ни среди ученых.

Сложность современных кризисов часто требует участия различных ведомств, а если речь идет о трансграничном кризисе, то и международного взаимодействия для достижения успешного результата. Координация

взаимодействия требует решение проблемы антикризисного управления, а функции регулирования кризисов часто осуществляются на субнациональном уровне, но в координационных центрах правительства. Способность координировать деятельность по решению кризисных задач является основополагающим элементом эффективного антикризисного управления и определяется потенциалом государства формировать меры по смягчению последствий кризисной ситуации в экономике.

Данный вопрос связан с последствиями влияния процессов глобализации на развитие государства, проявляющимися в стирании существующих государственных границ, изменении методов государственного управления, трансформации функций государства и направлений его деятельности. Расширяется влияние мирового сообщества, появляются новые региональные надгосударственные объединения, которые выполняют многие функции, осуществлявшиеся ранее национальными государствами. Процессы глобализации не только сближают государства, но и усиливают конкуренцию между ними. Именно поэтому особого внимания сегодня заслуживает вопрос о новой роли государства в антикризисном управлении. Государство должно отвечать на возникающие кризисы, перестраивая систему своих органов, наделяя их новыми полномочиями, принимая меры по предупреждению кризисов либо преодолению их последствий. Для решения таких задач необходимы научно обоснованные рекомендации, учитывающие опыт разных государств мира, а также комплексные междисциплинарные исследования.

Напомним, что среди специальных функций государства в условиях антикризисного управления экономикой необходимо выделять такие как:

1. Осуществление анализа состояния и перспектив экономического развития государства. Поиск путей относительно оперативной стабилизации и улучшения показателей экономического развития. Именно заблаговременное определение предпосылок возникновения и закономерностей развития кризисных явлений позволяет уже на начальных

этапах кризиса смягчить или даже не допустить возникновения отрицательных последствий для экономической системы в целом.

2. Формирование и реализация пакета нормативных актов, направленных на применение антикризисных мероприятий в разных сферах общественного производства.

3. Корректирование распределения финансовых ресурсов с учетом необходимости противодействия кризисным явлениям.

4. Разработка и реализация комплексного документа программного характера относительно противодействия кризисным явлениям в экономике, а также осуществление структурного реформирования системы общественного производства, противоречия в которой привели к возникновению кризиса.

5. Координация усилий ряда органов государственной власти, направленных на устранение причин возникновения кризисных явлений, поскольку лишь организационная упорядоченность субъектов властных полномочий (система органов государственной власти) представляется необходимым качеством целеустремленных систем (в нашем случае – государства). В рамках такой упорядоченности можно организовывать как процессы надлежащего функционирования данной системы, так и процессы достижения соответствующих результатов [45, с.11].

6. Стабилизация экономического состояния государства путем осуществления реформирования наиболее пострадавших от кризиса сфер; усиления контроля над уровнем инфляции, ростом цен; активной деятельности по борьбе с безработицей; улучшения платежного баланса государства и валютного курса.

7. Компенсация недостатков рыночной экономики, послуживших причинами возникновения и развития кризисных явлений (несбалансированность уровня производства и потребления; дисбаланс в развитии отдельных областей экономики; несоответствие роста уровня цен и доходов населения и т.д.).

Такая детализация будет способствовать более строгому учету особенностей государственного управления в каждом из указанных условий и, как следствие, поможет повысить результативность всего процесса осуществления государственного управления.

В зависимости от происхождения, характера и размера кризиса меры и направленность государственного вмешательства должны быть разными. В связи с этим представляется целесообразным сказать о необходимости формирования национальной системы антикризисного управления. Во-первых, для преодоления цикличности кризиса на субнациональном, межгосударственном и межсекторальном уровнях [229].

Сложность современных кризисов часто требует эффективной координации усилий различных ведомств, отвечающих за стабильное функционирование экономики. Во-вторых, объем мероприятий, проводимых для преодоления или предупреждения кризиса, предполагает разработку и адаптацию институциональных антикризисных инструментов, встроенных в задачи государственной политики на различных уровнях власти. В-третьих, целевая увязка главных национальных программ по горизонтали (между самими программами) и по вертикали (между стадиями их реализации) может обеспечиваться только за счет решения ряда взаимосвязанных задач единой системы антикризисного управления, которые можно рассматривать по следующим направлениям:

1. Специальный антикризисный мониторинг и ситуационный анализ, связанный с определением вероятных источников и зон риска. Следует выявить основные факторы риска в экономике, определив их взаимоотношения и влияние на общее состояние отраслей и крупных государственных предприятий. Затем необходимо обоснованно решить, влияние каких факторов экономика в состоянии выдержать, а влияние каких необходимо уменьшить. Значительную роль здесь должны сыграть прогнозы и модели возможного развития кризисных ситуаций, разрабатываемые на уровне отдельных министерств и ведомств.

2. Разработка и проведение превентивных мер по предотвращению кризисных явлений, заблаговременному устранению возможных причин возникновения кризисной ситуации (своевременный отказ от не пользующейся спросом продукции, закрытие энергоемких производств и т.п.).

3. Подготовка к действиям в условиях неизбежных или вероятных кризисных ситуаций при невозможности устранить их причины (уменьшение риска и ослабление последствий за счет компенсационных мер, в том числе создание запасов и резервов, переподготовка кадров и т.п.).

4. Непосредственное реагирование на возникновение кризисной ситуации, включая действия по предотвращению ущерба и собственно ликвидации кризисной ситуации (обеспечение минимально необходимой жизнедеятельности важнейших предприятий или целой отрасли).

5. Смягчение и устранение последствий кризисной ситуации путем осуществления компенсационных и восстановительных мероприятий.

6. Проведение стабилизационных мероприятий.

Нельзя не согласиться с позицией ряда зарубежных специалистов в области кризис-менеджмента [284], утверждающих, что кризис-менеджеры национального уровня должны адаптировать свои подходы к решению различных проблем, возникающих в государстве, с учетом его интересов, приоритета, логики и ценностей. Однако такая адаптация требует прозрачности деятельности и самих государственных органов, мониторинг деятельности которых регулярно проводится средствами массовой информации, социальных медиа- и прочих информационных источников. Зарубежные специалисты отмечают, что в период начала кризиса, любые внешние и внутренние факторы, касающиеся его, могут его усиливать в несколько раз. В связи с чем необходимо сказать, что принятие системных мер поможет не только снизить напряженность в экономике, что, безусловно, повлияет на размер ее капитализации на внешнем и внутреннем рынке, но позволит значительно сократить продолжительность кризиса.

Национальная система антикризисного управления (НСАУ) должна включать в себя три основные элемента: готовность до кризиса, готовность в момент наступления кризиса и обеспечение обратной связи после кризиса с учетом возможности ограничения ущерба (рис. 8).

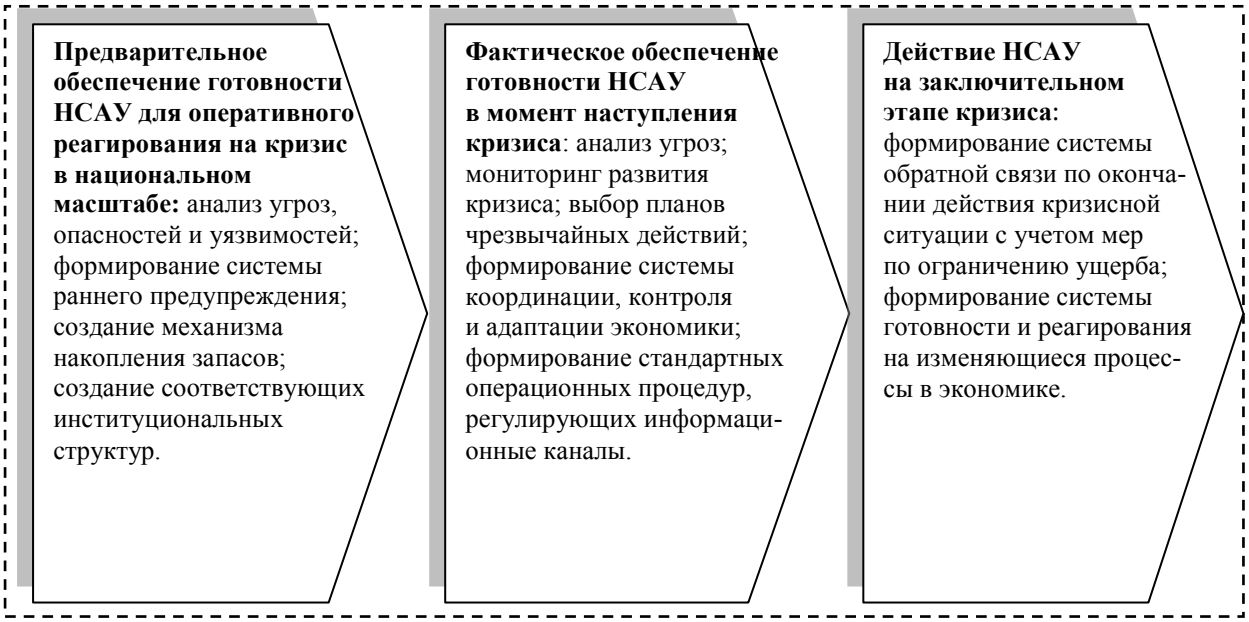

Рис. 8. Основные этапы функционирования национальной системы антикризисного управления [авторская разработка]

Рассмотрим подробнее каждый из обозначенных нами этапов. До момента возникновения кризиса важно обеспечить готовность (расширение знаний, возможностей) предвидеть кризис, эффективного реагировать на него и восстановиться после него, для этих целей необходимо следующее:

- Оценка готовности к кризису для выявления и анализа основных угроз, опасностей и уязвимых мест.
- Система раннего предупреждения при обнаружении этих угроз для активации действий при чрезвычайной ситуации или непредвиденных обстоятельствах.
- Механизм накопления запасов, обеспечения материалами, поддержания в надлежащем состоянии основных фондов и обеспечения оборотными средствами для реагирования на чрезвычайные ситуации.
- Механизм координации соответствующих институциональных структур с предоставлением им соответствующих полномочий и

возможности использования бюджетных ресурсов для предупреждения кризиса.

Следующим этапом может быть материализация кризиса, который предполагает следующий набор действий в рамках государственного масштаба в части:

- Обнаружения кризиса через различные источники информации, которые должны быть заблаговременно формализованы (например, мониторинг сети и систем раннего предупреждения, органов государственной власти, граждан, средств массовой информации, частный сектор и т.д.).
- Мониторинга развития кризиса для выявления его характеристик и установления оперативной картины, необходимых для ликвидации его последствий.
- Выбора соответствующих планов чрезвычайных действий и активации соответствующих сетей в чрезвычайной ситуации.
- Системы координации, контроля и адаптации экономики и отдельных ее отраслей посредством тактических и стратегических решений на соответствующих уровнях власти.
- Стандартных операционных процедур (СОП), регулирующих и координирующих каналы информации и связи для расширения масштабов мобилизации дополнительных средств реагирования на чрезвычайные ситуации.

В дополнение к мероприятиям, связанным с обеспечением сотрудничества и оказанием содействия по принятию решений важно учитывать заключительный этап после кризиса. Отметим, что после кризиса механизмы обратной связи должны быть детально проанализированы с учетом общих мер по ограничению ущерба от кризисной ситуации. Безусловно, имея опыт ликвидации последствий кризисов, можно более

оперативно выстроить систему готовности и реагирования на изменяющиеся процессы в экономике государства.

Процесс подготовки к кризису в рамках национальной системы антикризисного управления предполагает планирование различных сценариев – от наиболее благоприятного до самого негативного, что, в свою очередь, требует объективной оценки рисков.

В предыдущих параграфах исследования мы отмечали необходимость дифференцированной оценки рисков в зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта. В этой связи, вполне справедливым представляется использование подобного подхода для национальной системы антикризисного управления при условии использования секторального подхода. В масштабах экономики в целом такой подход к антикризисному управлению будет вполне оправдан и экономически целесообразен.

Считаем, что секторный анализ на основе исторических событий необходимо осуществлять в сравнении с национальной шкалой оценки рисков по каждому сектору экономики. В сущности, это предполагает использование плановых значений по конкретному сектору экономики в сравнительной оценке с фактическим значением за определенный промежуток времени. Основная трудность здесь, на наш взгляд, заключается в необходимости выбора национальной шкалы для оценки рисков.

Например, зарубежные ученые [290] в последние годы склоняются к необходимости принятия такой шкалы оценки рисков на уровне отдельного государства, несмотря на наличие общепризнанных мировых рейтинговых агентств (Moody`s Investors Service, Standard&Poors или Fitch Ratings). Среди основных причин этому специалисты называют необходимость взвешенной и независимой оценки состояния экономики в случае возникновения внешних и внутренних дисбалансов. В то же время полагаем, что альтернативой принятия такой шкалы могут являться национальные рейтинговые агентства,

проведенная которыми агрегированная оценка формализуется в итоговый результат.

В процессе функционирования национальной системы антикризисного управления необходимо создание механизма для анализа и визуализации различных сценариев риска по отдельным секторам. Подобный механизм, интегрирующий карты рисков по географическому признаку информации об уязвимости отдельных секторов экономики, был создан в 2010 году в Мексике [306]. В связи с чем считаем, что значения вертикальной и горизонтальной шкалы карты рисков должны быть экономически сопоставимы с усилиями менеджмента по координации ликвидации последствий кризиса.

Вместе с тем отметим, что особенность построения карты рисков национального масштаба, учитывая трансграничность кризиса, требует, помимо построения системы ординат, решения следующих задач в части:

- разработки и широкой классификации рисков на национальном уровне с учетом временного горизонта для их масштабирования;
- структурирование рисков по типам пользователей или иных сторон, которые могут быть вовлечены в действие национальной системы антикризисного управления.

Решение указанных задач требует взаимодействия различных направлений и секторов экономики, заинтересованных сторон. Полагаем, что также потребуется объединение усилий ученых, специалистов в области информационных технологий и риск-менеджмента, аналитиков и независимых экспертов в сфере антикризисного управления. В сущности, это предполагает создание интерактивного партнерства между заинтересованными сторонами и государством.

Разработка и классификация рисков национального масштаба поможет сформировать матрицу рисков, поддерживающую информацию об основных угрозах для экономики в целях оперативной мобилизации ресурсов при возникновении кризиса.

В качестве небольшого отступления лишь отметим, что Великобритания является «пионером» в области создания национального реестра рисков, перечень которых находится в свободном формате с 2008 года [230]. Подобные реестры были сформированы в Норвегии, Швейцарии, Канаде, США и Нидерландах. Значительная работа в этом направлении проводится такими странами, как Франция, Германия и Швейцария.

С 2007 года в Нидерландах [251] действует стандарт национальной оценки рисков, который определяет пять жизненно важных для страны областей, подверженных внешним и внутренним угрозам, в рамках которых определены приоритетные риски, нуждающиеся в своевременном планировании. Стандарт состоит из двух базовых частей: оценка и планирование рисковых событий. Придерживаясь этого стандарта, можно сформировать различные сценарии кризиса и спрогнозировать возможность его возникновения, что потребует определенных материальных затратах. В рамках сформированных сценариев присваиваются баллы за вероятность возникновения рисков и их воздействия в соответствии с 10-ю критериями, относящимися к безопасности государства. Рейтингово-балльная система позволяет определить в масштабе страны, какие возможности и ресурсы необходимы для предотвращения каждого типа риска, что также способствует своевременной модернизации производственного и промышленного комплексов страны. Любой сценарий разрабатывается на период в пять лет, что соответствует лучшей зарубежной практике. Ежегодно составляемый отчет о рисках направляется в парламент, а также публикуется на официальных сайтах и рассылается заинтересованным лицам.

Зарубежный опыт также показывает [333], что процессы интерактивного сотрудничества в области антикризисного управления, можно развивать с использованием различных ресурсов.

Например, в последние годы в научных и деловых кругах по вопросам антикризисного управления можно встретить позиции относительно создания системы индикаторов кризисов на основе метода сигналов [231,

244, 100]. Сигналы представляют собой индикаторы состояния экономики в предкризисный период и служат важным источником для его предупреждения. В перечень входят разные индикаторы, основными из которых являются: показатели денежного обращения, отражающие темпы экономического роста, темпы роста денежной массы (в стабильных экономиках с устойчивым показателем инфляции данные переменные имеют динамику, близкую к симметричной); показатели государственных финансов, связанные с состоянием бюджета и государственного долга; показатели внешнего сектора, отражающие состояние платежного баланса – счета текущих операций, счета движения капитала, размер международных резервов; показатели отдельных рынков и крупнейших отраслей экономики.

С учетом анализа отечественных и зарубежных источников мы агрегировали перечень сигналов, которые могут быть использованы в качестве основы прогнозирования кризиса. Данные сигналы представлены в форме отдельных показателей, которые позволят выявить влияние макроэкономических и институциональных индикаторов на общее состояние экономики:

- отношение экспорта к импорту за квартал;

- индекс реального ВВП с поправкой на сезонность: используется показатель темпа прироста относительно предыдущего квартала;

- индекс потребительских цен: отражает темп роста цен за квартал;

- средний курс доллара США за квартал: используется темп прироста (в %) текущего значения переменной относительно предыдущего квартала;

- норма безработицы (в среднем за квартал);

- индекс реальных денежных доходов населения с поправкой на сезонность: используется темп прироста относительно предыдущего квартала.

С нашей точки зрения, использование макропеременных потенциально позволяет выявить наиболее уязвимые сектора экономики, подверженные кризису. При этом во внимание могут приниматься не столько абсолютные

значения макропеременных, сколько относительные характеристики, отражающие их внезапные и резкие изменения, которые оказывают влияние на экономику и ее отдельные сектора.

Вместе с тем считаем, что в перечне приведенных нами индикаторов отсутствует такой важный показатель, как показатель инфляции в стране. Мы намеренно не включили его в этот перечень, поскольку для исследования данного показателя нами были выделены отдельные десять индикаторов, сформулированных в форме вопросов с возможными бинарными ответами, позволяющими спрогнозировать возможный рост инфляции в стране; общее состояние денежно-кредитной политики и инструментов, применяемых для снижения темпа инфляции, а также состояние согласованности целей денежно-кредитной и бюджетной политики в стране. Ответы на эти вопросы позволяют сделать однозначный прогноз о степени готовности правительства к возникновению кризиса в стране; о наличии механизмов, сдерживающих кризис; о резервах роста экономики и пр.

1. Степень доверия к органам власти в стране, отвечающим за финансово-кредитную сферу, является высокой – это ключевой фактор управления инфляционными ожиданиями. Если у экономических агентов высокий уровень доверия к указанным органам власти, то публикуемая официальная информация и прогнозы по инфляции позволят снизить инфляционные ожидания в экономике. Под высокой степенью доверия в данном случае понимается безусловное принятие экономических схем и действий, предлагаемых регулятором, определяющим макроэкономическую ситуацию в стране, что позволяет рационально и оптимально на нее реагировать.

2. Инфляция признается на высшем государственном уровне одной из ключевых проблем, препятствующих экономическому росту и провоцирующих кризисные явления в экономике. Для эффективного управления инфляцией необходимо признание высшими органами власти, а в идеале – на законодательном уровне, приоритета инфляционной цели перед

другими. Принимаемые властями популистские решения могут негативно сказаться на эффективности действий финансово-кредитных институтов. Кроме того, в условиях низкой степени независимости регулятору трудно принимать решения, идущие вразрез с действиями Правительства, даже если такие решения необходимы для сдерживания инфляции. Таким образом, отсутствие признания ключевого характера задачи поддержания низкой инфляции на высшем уровне создает дополнительную проблему для регулятора, а наличие такого признания, соответственно, серьезную дополнительную поддержку.

3. Не существует проблемы несогласованности между денежными и фискальными властями. Проблема несогласованности заключается в следующем:

- проблема информационной несогласованности заключается в том, что официальные лица, представляющие фискальные органы страны и денежно-кредитного регулятора, дают противоречивые прогнозы по инфляции и другим основным макроэкономическим показателям. Информационная несогласованность повышает неопределенность и увеличивает инфляционные ожидания;

- проблема теоретической несогласованности заключается в различных теоретических моделях, на которых основываются в своих выводах лица, принимающие решение в фискальных органах и Центральном банке. Из концептуально разных теоретических предпосылок, как правило, следуют концептуально разные практические меры, что приводит к проблеме практической несогласованности;

- проблема практической несогласованности (несогласованность действий) может возникать из-за описанной выше проблемы теоретической несогласованности и заключается в противоречивости действий, совершаемых фискальными органами власти и регулятором, что приводит к снижению эффективности действий обоих. При этом проблема практической несогласованности может быть порождена разницей в конечных целях и при

отсутствии теоретической несогласованности. Например, такая ситуация возникает при размещении временно свободных средств бюджета в коммерческих банках в условиях повышенного инфляционного фона. Данная мера, направленная на получение дополнительных доходов для государственного бюджета или поддержание ликвидности банков, приводит к снижению эффективности действий ЦБ по сокращению денежного предложения.

Если проблема несогласованности решена (например, путем заключения специальных соглашений), то это увеличивает эффективность проводимой кредитно-денежной политики.

4. Денежно-кредитная и бюджетная политика одинаково приоритетны. Проблема достижения сбалансированного бюджета и поддержания стабильно низкой инфляции должны взаимно дополнять друг друга ввиду взаимосвязи между бюджетным дефицитом и инфляцией в пропорции в среднем 1 к 10. [110]. Неправильное распределение приоритетов может привести к потере контроля за конечными целями как бюджетной, так и денежно-кредитной политики и спровоцировать кризис в экономике.

5. Органы власти, отвечающие за денежную политику, обладают достаточной степенью независимости для принятия необходимых решений в областипредотвращения кризиса. Для принятия жестких решений, соответствующих стратегической цели поддержания низкой инфляции, указанные органы должны обладать достаточной независимостью, как законодательно-нормативной, так и фактической. Для оценки уровня независимости можно использовать имеющиеся в международной практике рейтинговые методы оценки независимости центральных банков и сопоставлять их с рейтингами органов денежно-кредитного регулирования государств аналогичного уровня развития.

6. Имеется достаточно эффективный и транспарентный показатель уровня инфляции, который понятен рынку и подвержен действиям властей, отвечающих за денежную политику. Под эффективностью в данном случае

понимается фактическая возможность таргетирования выбранного показателя, т.е. данный показатель должен быть максимально подвержен влиянию инструментов денежно-кредитного регулирования. Кроме того, выбранный показатель должен рассчитываться достаточно просто, т.е. его компоненты должны быть публичными, а методика оценки доступна широкому кругу лиц, интересующихся информацией о денежно-кредитной политике. Наконец, данный показатель должен быть рациональным (может быть подсчитан достаточно простым математическим или статистическим методом) и экономически обоснованным (отражающим изменение цен в экономике так, чтобы его оценка экономическими агентами отличалась от официальной на величину, которой можно пренебречь). В противном случае он не будет понятен рынку, либо доверие к данному показателю будет низким, и его влияние на инфляционные ожидания будет минимальным.

7. Уровень инфляции в стране ниже 10% в год. Международная практика показывает, что управление общим инфляционным фоном и инфляционными ожиданиями упрощается, когда уровень инфляции снижается до уровня менее 10% в год, что открывает возможности по совмещению стратегических целей по инфляции и экономическому росту [299]. В противном случае органам государственной власти необходимо сначала добиться снижения инфляции и только потом переходить к ее таргетированию.

8. Инфляционная цель определена явно, ответственность за её достижение установлена нормативно. В целях повышения ответственности регулятора за достижение инфляционных ориентиров и увеличение транспарентности кредитно-денежной политики (на основе мирового опыта внедрения инфляционного таргетирования), инфляционная цель должна фиксироваться в официальных нормативных документах, а ответственность руководителей Центрального банка закрепляется законодательно. В противном случае может возникнуть проблема низкой дисциплины органов

денежно-кредитного регулирования, что, в свою очередь, будет препятствовать достижению стратегических целей.

Таким образом, сигнальный метод позволяет сделать вполне исчерпывающий прогноз о финансовой устойчивости экономики в целом, проблемах, которые потенциально влияют на нее.

В работах зарубежных авторов [283] предполагается, что полученный сигнал обладает информационной ценностью за год до кризиса и в год кризиса. Горизонт значений зависит, в частности, и от применяемых данных – ежемесячных или годовых. В российских источниках тоже встречаются работы, посвященные развитию сигнального метода для антикризисного управления на национальном уровне. В частности, Дробышевским С.М. [78] был предложен российский аналог построения системы индикаторов по данным мировой экономики для развивающихся стран. Трунину П.В. [182] удалось получить вполне действенную систему индикаторов кризиса применительно к российской экономике, а также предсказать рост финансовой напряженности в 2008 году.

Наряду с уже рассмотренным инструментарием для цели интерактивного сотрудничества во время кризиса следует выделить такие инструменты, как обмен методологий для оценки рисков, который позволяет выработать единую позицию относительно трансграничных рисков, что в конечном счете будет способствовать формированию единых инструментов на международном уровне для снижения затрат на проведениеантикризисных процедур на национальном уровне.

Антикризисное планирование в чрезвычайных ситуациях также является частью национальной системы антикризисного управления, поскольку напрямую связано с процессом оценки и идентификации рисков. Как только риски определены, необходимые ресурсы могут быть заложены в бюджет для реализации мероприятий по реагированию на чрезвычайные ситуации при определенных сценариях развития кризиса.

Целью чрезвычайного планирования является обеспечение готовности всей экономики страны для реагирования на чрезвычайные ситуации, выявленные в процессе оценки риска. Таким образом, создание национальной шкалы рисков облегчает задачу распределения ресурсов национальных правительств в процессе подготовки к наиболее приоритетным задачам, определенным в рамках сценариев развития кризиса в стране.

В последние годы в таких странах, как Германия [260] и Швейцария [334], реализуются мероприятия по всестороннему стратегическому управлению кризисом на основе упражнений, тестов координации, устойчивости, реагирования и оперативного управления на государственном уровне. Указанные мероприятия призваны обеспечить координацию всех участников на основе межведомственного и междисциплинарного подходов. Состав участников таких мероприятий разнороден. В частности, в него входят представители различных секторов экономики, подверженных наиболее существенным рискам.

Отчеты о проведенных мероприятиях на основе экспертной оценки, а также на основе оценки самих участников позволяют определить возможности отдельных секторов, которые необходимо укреплять, что будет способствовать их дальнейшему развитию, а также расширению возможностей противостояния кризису.

Таким образом, с учетом вышеизложенного мы подошли к очень важному этапу функционирования национальной системы антикризисного управления – этапу начала, собственно, кризиса с учетом действий, которые необходимо выполнять оперативно в первые дни его возникновения.

Важно сформировать оперативную картину кризиса для принятия эффективных решений на оперативном и стратегическом уровнях. Указанные решения должны в полной мере определять следующий круг вопросов: сценарии дальнейшего развития кризиса; оперативные средства для ликвидации кризиса; построение системы кризис-мониторинга,

агрегирующей в себе информацию, дальнейший обмен информацией на сетевом уровне.

Подобная практика используется в США. Начиная с 1970 года для того, чтобы реагировать на чрезвычайные ситуации в США разработана командно-административная система по ликвидации инцидентов, реорганизованная в 2005 в систему национального управления инцидентами [302].

Когда кризис возникает неожиданно, часто требуется дополнительная научная или техническая экспертиза по способам его ликвидации. В связи с чем полагаем, что на государственном уровне должны быть заблаговременно сформированы списки возможных экспертов по различным секторам экономики, которые смогут быстро и эффективно проводить антикризисные мероприятия.

Во многих странах кризис-мониторинг при чрезвычайных ситуациях основан на принципе субсидиарности: на первом уровне сосредоточены усилия местных властей, которые впоследствии могут обратиться за поддержкой к более высокому уровню – федеральному или региональному – в случае, когда их потенциала для преодоления кризисных явлений не хватает.

Важно понимать, что в отличие от внутренних кризисов трансграничные кризисы требуют стратегического взаимодействия с центральным правительством уже на этапе его возникновения. В то же время решение вопросов по сохранению институциональной структуры должно находиться в ведении местных властей, что позволит на децентрализованной основе осуществлять антикризисное управление из центра. С учетом такого перераспределения сил будет достигнут компромисс между реагированием на чрезвычайные ситуации на местном уровне и стратегическим взаимодействием на национальном уровне.

Когда кризис находится в стадии завершения, задачи национальной системы антикризисного управления должны быть сведены к обеспечению постепенного перехода к стандартному режиму жизнедеятельности. Для этих

целей важно активизировать все информационные каналы, поскольку масштабный кризис с тяжелыми последствиями может оказать решающее воздействие на доверие людей к правительству.

Необходимо также активизировать процесс обратной связи на уровне каждого учреждения, а также на межведомственном и стратегическом уровне. В таблице 5.2.1 мы привели основные различия между традиционными подходами к антикризисному управлению и новыми подходами в рамках национального масштаба.

Таблица 5.2.1

Основные различия между традиционными подходами к антикризисному управлению и новыми подходами с учетом применения НСАУ [авторская разработка]

Традиционные подходы к антикризисному управлению	Работа с новыми подходами с учетом НСАУ
Подготовительный этап	
- Оценка риска на основе анализа исторических событий - Сценарный подход на основе чрезвычайного планирования - Обучение проверке планов и процедур - Системы раннего предупреждения на основе мониторинга, прогнозирования, связи и реагирования на чрезвычайные ситуации	- Оценка риска включает в себя анализ текущей ситуации и в перспективе, анализ чувствительности к риску и перспективный анализ для выявления возникающих угроз - Частые обновления информации и различные временные рамки, анализ международного обмена, использование междисциплинарных подходов являются ключевыми атрибутам антикризисного управления в национальном масштабе - Новые подходы на основе планирования и строительства сети - Стратегическая подготовка управленческих кадров для лучшего анализа кризиса; увеличения возможностей к созданию сетей и партнерств - Стратегическое взаимодействие с центром правительства
Рабочий и заключительный этап	
- Стандартные операционные процедуры - Строгая иерархия по распределению обязанностей - Отраслевые подходы - Принцип субсидиарности - Обратная связь для улучшения взаимодействия	- Идентификации кризиса / кризис-мониторинг: роль внешней экспертизы - Гибкий и многоцелевой подход к управлению командой - Повышение адаптационных возможностей - Сбор и обобщение инструментов, которые могут быть использованы для других кризисов

	- Международное сотрудничество - Управление крупными сетями для информационного обмена - Окончание кризиса и восстановления доверия - Обратная связь

С нашей точки зрения, государство должно адаптировать свои возможности в антикризисном управлении к предстоящим кризисам с учетом разработки новых доктрин и инструментов, в то же время на вооружении должны оставаться старые инструменты, адаптированные в период прошедших кризисов для эффективного выполнения своих обязательств.

Каждое правительство в зависимости от его организационной структуры, истории, воздействия кризиса и угроз может разрабатывать индивидуальные институциональные и управленческие механизмы для поддержки государства в чрезвычайных ситуациях. Однако сложность и непредсказуемость любого кризиса во всем мире требуют от государства адаптации собственных функций и возможностей, для того чтобы минимизировать последствия кризиса в стране. Поэтому должна быть создана национальная система антикризисного управления в рамках определенной структуры для обеспечения институциональной целостности государства в случае возникновения кризиса. Образованная структура должна обеспечить соблюдение компромиссного подхода к подготовке к кризису по классическому сценарию – через стандартные операционные процедуры, планы, процедуры, обеспечивающие более гибкие подходы в преодолении кризиса. Для этих целей должны быть реализованы следующие мероприятия:

- Сформирована многопрофильная экспертная группа для эффективных решений до и во время кризиса. Многопрофильная экспертная группа должны быть мобилизована для подготовки к кризису и реагирования на него. Для долгосрочной оценки риска и горизонтального сканирования текущей ситуации во времени с учетом развития и функционирования систем

мониторинга и раннего предупреждения, необходимо привлечение специалистов различных дисциплинарных направлений.

- Обеспечено лидерство во время кризиса, которое имеет основополагающее значение для сохранения общественного доверия и требует повышенного профессионализма, достигаемого, в том числе, обучением на специализированных тренингах. Формирование сети реагирования на кризис требует межведомственного взаимодействия, качественно иного инструментария для кризис-менеджеров, отвечающего лучшим зарубежным практикам.

- Создано интерактивное партнерство на основе единой сети для цели управления большим количеством участников и заинтересованных сторон. Формирование партнерства подразумевает организацию регулярного тренинга кризис-менеджеров для передачи опыта, повышения коммуникативных навыков, позволяющих функционировать сети во время кризиса.

- Сформирована группа по международному сотрудничеству с целью поддержания партнерских отношений во время кризиса. Дополнительным элементом международного сотрудничества может стать определение общих стандартов антикризисного управления, соблюдение которых обеспечит синхронизацию ответных действий на кризис в различных странах. Области

стандартизации могут включать в себя: глобальные системы мониторинга; общие параметры и признаки рисков; систем раннего предупреждения; взаимосвязь стратегических структур управления кризисом; согласованные процессы коммуникации в условиях кризиса.

- Создана национальная шкала оценки риска с определением набора инструментов по его оценке и идентификации. Данная шкала впоследствии может быть использована для различных целей, включая анализ секторов экономики, предприятий или отраслей. Эффективность рейтинговой шкалы необходимо оценивать на регулярной основе, сопоставляя с результатами внешних рейтингов и рейтингов национальных агентств.

- Сформирована система мониторинга, прогнозирования и раннего предупреждения, основной задачей которой является возможность систематизации кризисных явлений, выявление наиболее рисковых типологий операций и сделок и международного обмена данными.

Таким образом, углубленный анализ возможностей национальной системы антикризисного управления дает нам целостное представление о новом антикризисном инструментарии, его возможностях в сфере международного сотрудничества для предотвращения внутренних и трансграничных кризисов.

5.3. Рекомендации по совершенствованию отечественной практики финансового анализа на основе антикризисного регулирования

Как показали результаты проведенного нами исследования, создание национальной системы антикризисного управления не только позволяет спрогнозировать кризис, но и дает возможность государству провести ряд превентивных мер, направленных на снижение его последствий для экономики. Создание действенной основы для противостояния кризисным явлениям требует кардинальных изменений в отечественной практике антикризисного регулирования для формирования нового мышления, обретения знаний, адаптации лучших зарубежных технологиий кризис-менеджмента.

Мы уже говорили о том, что среди наиболее существенных проблем в отечественной практике антикризисного регулирования следует выделить следующие:

1. Проблемы законодательства, регулирующего сферу банкротства. Прокредиторская ориентация российского законодательства.

2. Административные и бюрократические барьеры.

3. Низкий уровень обеспечения необходимой институциональной инфраструктурой в антикризисном управлении.

4. Высокая аффилированность административных и

правоохранительных органов, способствующих коррупции.

5. Отсутствие полноценной конкуренции между компаниями, что приводит к монополизации отраслей и промышленных комплексов.

6. Неиспользование в процедурах банкротства практики решений через арбитражный суд.

7. Отсутствие законодательной процедуры при прекращении деятельности предприятия, оказавшегося в сложной экономической ситуации.

Среди глобальных макроэкономических проблем, связанных с дестимулированием участия государства в развитии института антикризисного управления следует выделить проблемы институционального характера: монополизация рынков; высокие тарифы на энергетические ресурсы; высокая доля государства в системообразующих предприятиях страны, а также выход России на международные рынки в условиях вступления в ВТО, что, как следствие, снижает конкурентоспособность экономики, включая отдельные отрасли. Используемые в российской практике антикризисного регулирования неформальные стратегии банкротства, достаточно сложно представить в качестве цивилизованных методов помощи бизнесу.

Понятие «антикризисное регулирование» трактуется достаточно широко и включает в себя перечень различных институтов, отвечающих за предотвращение кризисной ситуации в соответствующем секторе экономики. Общие подходы к антикризисному регулированию сформулированы в антикризисной политике государства, представляющей собой основной нормативный документ, закрепляющей принципы и подходы к антикризисному управлению в стране.

Чоноева Г.В. выделяет несколько разновидностей антикризисной политики государства: пассивная защитная, пассивная наступательная, активная защитная, активная наступательная [203].

Пассивная защитная политика реализует контроль лишь в части

фиктивных банкротств; наступательная пассивная политика ориентирована на возможности экономического восстановления банкрота после кризиса и определяет процедуры реабилитации, однако не регулирует конкретные взаимоотношения; активная защитная политика в большей степени ориентирована на необходимость сглаживания социальных последствий банкротства; активная наступательная политика реализуется в государстве на всех вышеуказанных направлениях при его активном участии и влиянии.

В условиях существующих проблем, обусловленных неустойчивой динамикой убыточных предприятий, а также динамикой роста ликвидированных предприятий, по сравнению с вновь открытыми, можно констатировать отсутствие роста экономики страны в целом (таб. 5.3.1) [73].

Таблица 5.3.1

Демография организаций по видам экономической деятельности
за I полугодие 2013 года

	Количество зарегистрированных организаций				Количество официально ликвидированных организаций			
	Всего		На 1000 организаций, учтенных в статистическом регистре Росстата		Всего		На 1000 организаций учтенных в статистическом регистре Росстата	
	Июнь 2013 г.	I полугодие 2013 г.	Июнь 2013 г.	I полугодие 2013 г.	Июнь 2013 г.	I полугодие 2013 г.	Июнь 2013 г.	I полугодие 2013 г.
Всего	33435	224061	7,0	47,1	29975	189421	6,3	39,8
Из них: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	524	3394	3,2	20,6	890	5816	5,5	35,4
Рыболовство	48	306	5,7	36,5	61	323	7,3	38,5
Добыча полезных ископаемых	99	689	6,0	41,6	94	584	5,7	35,2
Обрабатывающие производства	2559	17336	6,4	43,4	2341	14209	5,8	35,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	212	1172	7,3	40,2	150	982	5,1	33,7
Строительство	4040	28078	8,9	62,5	2787	16831	6,1	37,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	13387	89734	7,6	50,9	14888	93393	8,5	53,0
Гостиницы и рестораны	863	5504	8,9	57,2	517	3113	5,3	32,4
Транспорт и связь	2360	16249	8,3	57,7	1327	8635	4,7	30,7

Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставлении услуг	5949	39456	6,6	44,2	4425	27916	4,9	31,3
Образование	369	2149	2,5	14,5	372	2681	2,5	18,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	457	2594	6,3	35,6	241	1801	3,3	24,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1729	11902	6,2	42,7	1216	7985	4,3	28,7

Более подробную информацию о состоянии отраслевого комплекса РФ мы приводили ранее. Однако, при анализе данных рейтинга финансового состояния отраслевого комплекса РФ по итогам 2011–2012 года, формируемого на ежегодной основе Группой РИА рейтинг [160], отметим, что основные причины снижения платежеспособности и дальнейшего банкротства промышленных предприятий следующие: низкий уровень модернизации производственного комплекса и отсутствие стимулов к ней; высокая долговая нагрузка на низкорентабельные производства при отсутствии поддержки со стороны правительства; высокая конкуренция с западными компаниями; импортозависимые производства.

Агрегированный рейтинг финансового состояния отраслей РФ по итогам 2012 года приведен в таблице 5.3.2.

Таблица 5.3.2

Рейтинг финансового состояния отраслей промышленности по итогам 2012 года

Позиция по итогам 2012 г.	Отрасль	Производительность, тыс. руб. на 1 занятого	Рентабельность активов, %	Доля просроченной задолженности в заемных средствах, в %.	Отношение заемных средств к обороту, %	Рейтинго-вый балл	Для справки позиция по итогам 2011 г.
1	Добыча полезных ископаемых кроме ТЭ	3853	16,0	1,5	76,4	78,34	2
2	Производство кокса и нефтепро-дуктов	59455	12,9	1,3	49,7	77,84	1

3	Добыча топливно-энергетический полезных ископаемых	13137	15,2	2,7	56,7	69,84	3
4	Химическое производство	5364	15,8	3,6	54,5	62,23	4
5	Производство резиновых и пластмассовых изделий	4714	8,3	1,4	31,9	51,60	8
6	Металлургическое производство	6578	8,1	2,8	68,6	50,17	5
7	Производство пищевых продуктов	4158	6,7	1,9	55,3	41,83	10
8	Производство, передача и распределение электроэнергии	6179	3,1	2,4	84,6	39,88	7
9	Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	5787	6,2	4,7	55,8	39,02	6
10	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2046	6,0	3,5	55,4	32,50	9
11	Текстильное и швейное производство	1519	5,0	4,8	44,8	32,29	15
12	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	1364	3,9	1,8	45,3	28,29	12
13	Производство готовых металлических изделий	2271	5,0	3,5	50,3	25,64	11
14	Производство машин и оборудования	2232	4,5	3,0	66,1	24,12	13
15	Производство транспортных средств и оборудования	2822	2,2	1,8	122,1	17,44	14
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева	2013	2,1	2,3	96,2	8,80	16

Для Российской Федерации мы предлагаем использование активной наступательной модели антикризисной политики, позволяющей создать условия для сокращения убыточных предприятий и роста производства в экономике в целом. В связи с этим государству отводится значительная роль

в регулировании процессов несостоятельности.

В последние годы на законодательном уровне был значительно расширен перечень антикризисных мероприятий по восстановлению финансового состояния предприятий. Для поддержки крупных предприятий используются различные финансовые рычаги стимулирования производственной деятельности (включая инвестпрограммы; льготное кредитование; субсидии и пр. [23]).

Не менее значимой новацией в последние годы можно считать и наличие законодательных норм, определяющих реабилитационные мероприятия в отношении крупных предприятий-должников [20]. Однако важно обратить внимание на избирательный подход в законодательстве, определяющим понятие «стратегически важное предприятие для экономики». Действие указанных постановлений распространяется исключительно на крупнейшие компании и конгломераты в экономике, в то время как на предприятия малого и среднего бизнеса зрения реабилитационные процедуры не распространяются, хотя именно они наиболее часто оказываются в ситуации близкой к банкротству либо банкротами. С нашей точки зрения, дифференцированный подход в законодательстве объясняется социальной и экономической значимостью крупных предприятий для экономики страны, однако именно малый и средний бизнес являются локомотивом развития экономики в западных странах. В связи с этим нам представляется, что подобные меры реабилитации должны быть разработаны для всех категорий предприятий, включая малый и средний бизнес.

В число мер антикризисного регулирования должны войти вопросы поддержки градообразующих организаций, субъектов естественных монополий, организаций-застройщиков, финансовых организаций, которые имеют существенное значение для конкретного региона. Такие меры должны приниматься на уровне федеральных субъектов с учетом перечня наиболее значимых для регионов предприятий и отраслей. Аналогичным образом

должны решаться вопросы поддержки региональных кредитных организаций, имеющих существенное значение для региона. Пока этот вопрос не проработан в банковском законодательстве, а процедура банкротства кредитных организаций носит унифицированный характер.

Необходимо отметить, что в сфере предприятий финансового сектора антикризисное регулирование развивается более быстрыми темпами [10], что обусловлено стремительным развитием финансовой индустрии в последние два десятилетия и появлением кредитных, страховых компаний, компаний профессиональных участников рынка ценных бумаг и пр. Вместе с тем законодательное регулирование финансового рынка часто носит противоречивый характер, поскольку надзорные функции за каждым сегментом рынка нечетко разделены, за исключением банковского сектора. Однако введение в 2013 году структуры мегарегулятора финансового рынка позволило внести положительные изменения в развитие антикризисного регулирования финансовой сферы.

Дополнительным элементом антикризисного регулирования кредитных организаций выступает Агентство по страхованию вкладов, о его деятельности мы говорили во второй главе исследования. Функционально его присутствие на рынке практически обеспечивает процесс банкротства, реорганизацию кредитных организаций, введение временной администрации и пр. Непосредственно Банк России, являясь основным регулятором для кредитных организаций, обеспечивает постоянный мониторинг их деятельности в рамках надзорной функции, а также проводит превентивные мероприятия, связанные с предупреждением банкротства.

Подобный механизм досудебного урегулирования сложившейся сложной экономической ситуации для хозяйствующих субъектов необходимо внедрить повсеместно, что обеспечит дополнительную защиту регионов в случае возникновения глобальных кризисов в экономике. Указанная функция закреплена за Правительством РФ в п. 1. ст. 29 Федерального Закона о несостоятельности (банкротстве) [9] в части

координации органов исполнительной власти по вопросам мониторинга финансового положения хозяйствующих субъектов в целях предупреждения банкротства. Кроме того, данная проблема, с нашей точки зрения, носит более глубокий характер и обусловлена, в первую очередь, отсутствием разграничения понятий «банкротство» и «несостоятельность» в отечественном законодательстве. Указанную проблему мы обсуждали в предыдущих параграфах исследования. В связи с чем требует уточнения терминология, используемая в законодательстве о банкротстве [9], с целью приведения ее в соответствие с практикой, существующей в экономически развитых странах.

Не менее существенной проблемой современного антикризисного законодательства в РФ является отсутствие должной нормативно-правовой базы, регулирующей сферу преднамеренного банкротства, которую мы исследовали в предыдущих главах, систематизировав типологию схем и операций, используемых предприятиями на практике. Достаточно точное толкование данного феномена мы можем встретить в отечественном законодательстве (ст. 14.12 Кодекса об административных правонарушениях РФ [4] и ст. 195–197 Уголовного кодекса РФ [2]), квалифицируемые как преднамеренное или фиктивное банкротство. Имущественная ответственность за преднамеренное банкротство предусмотрена и в ст. 10 Федерального Закона о несостоятельности (банкротстве) [9]. Однако количество реально возбужденных дел по статье «фиктивное банкротство», равно как и по статье «преднамеренное банкротство», за последние годы [201] говорит о необходимости более взвешенного подхода к регулированию и расширению правоприменительной практики.

Проблемы «криминальных» банкротств в большей степени связаны с недостаточностью практики выявления типологий подозрительных операций реализуемых на уровне хозяйствующих субъектов. Этот вопрос мы также обсуждали в четвертой главе исследования. Выводы, сделанные нами ранее, говорят о необходимости идентификации псевдолегальных операций, для

выявления которых важно четкое определение понятия рыночности сделок и операций, реализуемых связанными или аффилированными компаниями. Напомним, что детальная трактовка понятий «рыночные сделки» и «рыночные операции» в действующем законодательстве отсутствует, однако в Налоговом кодексе РФ [3] есть понятие «сопоставимые сделки». В целях налогообложения сопоставимыми признаются сделки [17], совершаемые в одинаковых коммерческих и (или) финансовых условиях (п. 2 ст. 105.5 НК РФ).

Таким образом, несмотря на присутствие в действующем законодательстве понятий «рыночная цена» и «рыночные операции», понятие «рыночные условия» в нем отсутствует, поскольку его терминологическая конструкция значительно шире, а описание признаков носит субъективный характер. В научной литературе [68] под понятием «рыночные условия сделки» зачастую подразумевается выгода от результатов совершения сделки. Таким образом, именно финансовый результат от совершения сделки и является решающим фактором, определяющим скрытые мотивы банкротства. Его отсутствие подтверждает мнимость сделки.

В связи изложенным выше полагаем, что в целях совершенствования антикризисного регулирования необходимо дополнить перечисленные нормативные акты и регламентировать типологии сделок и операций по выявлению преднамеренного банкротства.

Дополнительным элементом совершенствования антикризисного законодательства могут стать меры по обеспечению защиты инсайдерской информации. Подобная практика используется в развитых странах в целью предупреждения несостоятельности или банкротства предприятия. Единственное разъяснение, имеющее отношение к обозначенному вопросу, содержится в п. 1.3 Письма ФСФР России от 27.06.2011 № 11-АС-05/16551

[17] Прим. автора. Под анализируемой сделкой понимается конкретная контролируемая сделка, которая сопоставляется с одной или несколькими сделками, сторонами которых не являются

[29]. В этом пункте отмечено, что, поскольку нормы ст. 4 Закона «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манимулированию рынком» (№ 224-ФЗ от27.07.2010 г.) [12] используют формулировку «лица, имеющие доступ», она, по мнению ФСФР России, подразумевает наличие у таких лиц фактического, а не потенциального доступа к инсайдерской информации. С нашей точки зрения, в этом и состоит ошибочность понимания данного определения, поскольку уже сам факт обладания такой информацией должен определять ответственность ее владельца за разглашение. Необходимо доработать перечень лиц, признаваемых в соответствии с законодательством инсайдерами, эта мера также будет полезна в целях развития практики антилегализационного законодательства РФ [8].

Исследуя вопросы антикризисного законодательства, нельзя не коснуться вопроса регулирования деятельности арбитражных управляющих, возложенного на Росреестр [9], входящий в структуру Минэкономразвития РФ. Отчасти изменения, прошедшие в последние годы, касаются только внедрения института саморегулирования арбитражных управляющих (СРО). Подобная практика используется и для оценочных компаний и аудиторов, в связи с чем фактически функции Росреестра сегодня сводятся к контролю деятельности СРО в части законодательства и иных нормативных документов, определяющих сферу антикризисного регулирования.

В свете концептуальных новаций по реформированию системы органов исполнительной власти объективным условием их реализации является дифференцирование организационно-хозяйственных, контрольно-надзорных и нормотворческих функций, что в полной мере укладывается и в принципы реформирования антикризисного регулирования.

Однако, перечень функций, предусмотренных для Минэкономразвития и его функциональной структуры – Росреестра [15], значительно уже сферы контрольно-надзорного регулирования арбитражных управляющих,

---

взаимозависимые лица.

поскольку в соответствии с действующим законодательством в сферу ответственности Росреестра входит организация кадастрового учета недвижимого имущества и сделок, осуществляемых с ним, а также организация пространственных данных.

Подобное противоречие отмечает и Дорохина Е.Г. [77], полагая, что Росреестру абсолютно не свойственны функции, связанные с организацией антикризисного регулирования в стране. Автор полагает, что целесообразно вернуться к прежнему порядку антикризисного регулирования, осуществляемого Федеральной службой России по финансовому оздоровлению банкротству [14]. Сегодня эта структура упразднена. Она обладала достаточно широкими полномочиями – от формирования и реализации федеральных и межгосударственных программ, предусматривающих мероприятия по реструктуризации и финансовому оздоровлению неплатежеспособных организаций, до разработки мер социальной защиты работников, высвобождаемых в связи с ликвидацией организаций-работодателей. Ее функция по представлению интересов Российской Федерации как кредитора в делах о банкротстве и процедурах, применяемых в деле о банкротстве, была передана Федеральной налоговой службе.

Таким образом, формально антикризисное регулирование в нашей стране сегодня разделено между Росреестром в части законотворческой функции и Федеральной налоговой службой в части исполнительных функций. Полагаем, что данный вопрос требует дополнительного обсуждения, поскольку указанные структуры не связаны в рамках одного министерства и, следовательно, имеют разный круг задач.

Обобщая вопросы, связанные с совершенствованием практики антикризисного регулирования, необходимо отметить основные из них.

Вопросы о мерах поддержки градообразующих организаций, субъектов естественных монополий, организаций-застройщиков, финансовых организаций, имеющих существенное значение для конкретного региона,

должны решаться на уровне федеральных субъектов с учетом перечня наиболее значимых для регионов предприятий и отраслей. Аналогичным образом должны решаться вопросы поддержки региональных кредитных организаций, имеющих существенное значение для регионов.

Требуют уточнения термины «несостоятельность» и «банкротство», используемые в законодательстве, с целью приведения их в соответствие с практикой, распространенной в западных странах. Необходимо уточнение понятия «преднамеренне банкротство» с учетом выделения его видовой классификации, определения рыночных условий сделок, перечня инсайдерской информации.

Требует тщательного обсуждения вопрос о контрольно-надзорной функции Росреестра, в обязанности которого входят вопросы деятельности арбитражных управляющих и СРО.

Дополнительными мерами, призванными адаптировать лучшие зарубежные подходы антикризисного регулирования к российской практике, могут стать следующие:

- уход от прокредиторской ориентации российского законодательства в рамках формирования национальной системы антикризисного управления;

- снижение административных и бюрократических барьеров для бизнеса с целью оптимизации налогового и инвестиционного климата в стране;

- формирование новой институциональной структуры антикризисного управления на основе риск-ориентированного подхода с целью цели перехода от ожидаемых рисков к управляемым;

- проведение профилактики коррупции и активной борьбы с ней в судебной и правоохранительной системе для предотвращения практики неформальных банкротств и защиты интересов государства;

- уход от неформальных стратегий банкротства и создание официальной структуры по досудебной ликвидации корпоративных конфликтов, что приведет к сокращению практики фиктивного и

предумышленного банкротства.

Реализация указанных мер будет способствовать созданию условий для борьбы с кризисными явлениями в экономике; развитию партнерских отношений между должником и кредитором; стимулированию к восстановлению платежеспособности и повышению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, что позволит сохранить имеющиеся и создать новые рабочие места, развивать производственные мощности при условии сохранения социальной инфраструктуры в экономике. В конечном счете их выполнение будет способствовать переходу к социально ориентированной модели антикризисного управления в нашей стране.

По результатам исследования, изложенным в главе, считаем необходимым, сделать следующие выводы.

1. Основная задача гибкого реагирования на кризис на микроуровне – предоставить возможности для защиты человеческого капитала компании, ее бизнес-процессов в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также сокращения внутренних и внешних рисков, обусловленных нестабильной финансовой ситуацией. Реализация изложенного выше позволяет сформировать защитный антикризисный механизм, способный минимизировать последствия кризисных явлений даже в случае их непредвиденного возникновения. При этом инструментарий гибкого реагирования на кризис позволяет решить не только организационные проблемы, но и проблемы, связанные с потенциальными операционными издержками, возникающими вследствие реализации антикризисных мероприятий.

2. Классификация антикризисных инструментов гибкого реагирования на макроуровне позволяет сформировать комплексное представление об их видах, а также систематизировать информацию о зарубежных подходах к их разработке и реализации за рубежом. Значимость и актуальность работы по созданию спектра эффективных инструментов борьбы с кризисом отмечают государственные лидеры, ведущие представители науки, это вызвано

серьезными последствиями экономических кризисов. Сложившаяся в мировой экономике ситуация представляется оптимальным временем для создания качественного задела для противодействия финансово-экономическим кризисам в будущем.

3. Национальная система антикризисного управления (НСАУ) должна включать в себя три основные этапа: готовность до кризиса, готовность в момент наступления кризиса и обеспечение обратной связи по прошествии кризиса с учетом возможности минимизации ущерба. Основной функцией НСАУ является обеспечение институциональной целостности государства в случае возникновения кризиса. Образованная в ней структура должна обеспечить соблюдение компромиссного подхода в подготовке к кризису по классическому сценарию – через стандартные операционные процедуры, планы, процедуры, обеспечивающие более гибкие возможности для преодоления кризиса. Для этих целей должны быть: сформирована многопрофильная экспертная группа для эффективных решений до и во время кризиса; обеспечено лидерство во время кризиса, которое имеет основополагающее значение для восстановления общественного доверия и требует высокого профессионализма; создано интерактивное партнерство на основе единой сети для управления большим количеством участников и заинтересованных сторон; сформирована группа по международному сотрудничеству с целью поддержания партнерских отношений во время кризиса; создана национальная шкала оценки риска с определением набора инструментов по его оценке и идентификации; сформирована система мониторинга, прогнозирования и раннего предупреждения. \

4. В число мер антикризисного регулирования должны войти вопросы поддержки градообразующих организаций, субъектов естественных монополий, организаций-застройщиков, финансовых организаций, которые имеют существенное значение для конкретного региона. Такие меры должны приниматься на уровне федеральных субъектов с учетом перечня наиболее значимых для регионов предприятий и отраслей. Аналогичным образом

должны решаться вопросы поддержки региональных кредитных организаций, имеющих существенное значение для регионов. Требуют уточнения термины «несостоятельность» и «банкротство», используемые в законодательстве с целью приведения их в соответствие с практикой, существующей в развитых странах. Необходимо уточнение понятия «преднамеренное банкротство» с учетом выделения его видовой классификации, определения рыночных условий сделок, перечня инсайдерской информации. Требует тщательного обсуждения вопрос о контрольно-надзорной функции Росреестра, в обязанности которого входят вопросы деятельности арбитражных управляющих и СРО.

5. Дополнительными мерами, мерами адаптации лучших зарубежных подходов антикризисного регулирования, могут стать следующие: уход от прокредиторской ориентации российского законодательства в рамках формирования национальной системы антикризисного управления; снижение административных и бюрократических барьеров для бизнеса с целью оптимизации налогового и инвестиционного климата в стране; формирование новой институциональной структуры антикризисного управления на основе риск-ориентированного подхода с целью перехода от ожидаемых рисков к управляемым; проведение профилактики и активной борьбы с коррупцией в судебной и правоохранительной системах для предотвращения практики неформальных банкротств и защиты интересов государства; уход от неформальных стратегий банкротства и создание официальной структуры по досудебной ликвидации корпоративных конфликтов, что приведет к сокращению практики фиктивного и предумышленного банкротства. Реализация указанных мер будет способствовать переходу РФ к применению более эффективных способов борьбы с кризисными явлениями в экономике; развитию партнерских отношений между должником и кредитором; стимулированию к восстановлению платежеспособности и повышению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, что позволит сохранить имеющиеся и создать новые рабочие места, развивать

производственные мощности при условии сохранения социальной инфраструктуры в экономике. В конечном счете их реализация будет способствовать переходу к социально ориентированной модели антикризисного управления в нашей стране.

Заключение

Любые изменения, происходящие во внешней и внутренней среде государства, особенно экономический кризис, являются возможностью глобальных преобразований как в обществе, так и в хозяйствующих субъектах. Это заставляет государство адаптироваться к новым экономическим условиям, гарантирующим дальнейшее его развитие. Экономический кризис оказывает влияние на финансово-кредитную систему государства, особенно на финансы хозяйствующих субъектов, которые в этих условиях могут не обеспечить свою финансовую устойчивость и оказаться финансово не состоятельными или даже – на грани банкротства.

На сегодняшний день устойчивость предприятий, напрямую зависящая от эффективности финансового менеджмента, – это не только основополагающий фактор их выживания, но и стратегия их развития в среднесрочной перспективе, что, в свою очередь, обеспечивает стабильное развитие экономики страны.

В мировой практике накоплен достаточный опыт оценки финансовой устойчивости предприятий, связанный с использованием антикризисных мер. Однако в нашей стране подобная практика пока не получила достаточного развития. Исходя из сложившихся условий хозяйствования, финансового кризиса мы показали, что исследование процесса обеспечения системы финансовой устойчивости предприятия требует комплексного, глубокого изучения теоретико-методологических положений и концептуальной разработки управления им.

Практическое использование стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-менеджмента позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности финансовой деятельности предприятия и определения границ допустимости риска с учетом обеспечения необходимых мер управления им.

Характерной особенностью зарубежного опыта института банкротства является принцип универсализации, лежащий в основе трансграничного банкротства. Традиционно законодательство о банкротстве, а также теоретические изыскания в этой области основаны на анализе аспектов справедливости возникновения банкротства как социального элемента. С точки зрения позитивной зарубежной практики институт банкротства представляет собой набор возможных экономических правил, которые используются при решении проблем неплатежеспособности и несостоятельности предприятий.

Существенным элементом в развитии института банкротства в западной практике является большое количество превентивных процедур, которые составляют основу его многоступенчатого механизма. В зарубежных научных исследованиях много внимания уделяется анализу причин неплатежеспособности при осуществлении процедур банкротства для дальнейшего принятия решения.

Также в этих исследованиях уделяется внимание поиску наиболее действенных механизмов, инструментария и стратегий, направленных на предотвращение негативных последствий банкротства, что способствует лояльному отношению к нему со стороны кредиторов и должников.

Институт банкротства в западной терминологии является, прежде всего, частью социально-экономической инфраструктуры государства, без которого невозможно дальнейшее развитие рыночной экономики и который при этом не испытывает внешнего вмешательства.

Ключевыми проблемами, сдерживающими формирование и развитие обеспечения системы финансовой устойчивости предприятий в России, являются: уровень законодательства, регулирующего сферу банкротства; прокредиторская ориентация российского законодательства; административные и бюрократические барьеры; низкий уровень обеспечения необходимой институциональной инфраструктурой; высокая аффилированность административных и правоохранительных органов, что

способствует распространению коррупции; отсутствие полноценной конкуренции между компаниями, что приводит к монополизации отраслей и промышленных комплексов; неиспользование в процедурах банкротства практики решений через арбитражный суд; отсутствие законодательной процедуры при прекращении деятельности предприятия, оказавшегося в сложной экономической ситуации.

Отсутствие механизмов ликвидации корпоративных конфликтов, формируемых государством, часто приводит к появлению неформальных стратегий корпораций. Насущной проблемой до сих пор остается не открытие нового предприятия, поскольку данная процедура достаточно формализована, а цивилизованное прекращение деятельности предприятия, оказавшегося на грани банкротства.

Система управления финансовой устойчивостью предприятия должна предусматривать элементы, отвечающие за управление изменениями внешних и внутренних факторов, анализирующих их влияние на полученные результаты. Перечень указанных проблем обуславливает необходимость их тщательной проработки с учетом вопросов, связанных с анализом наиболее перспективного антикризисного инструментария, в целях повышения финансовой устойчивости предприятий и ранней диагностики банкротства.

В исследовании определено, что, несмотря на явное присутствие рисков в результате возникновения кризиса, возможности антикризисного менеджмента проявляются в своевременном реагировании в нестандартных условиях; прогнозировании и адаптации стратегии дальнейшего развития; создании плана предотвращения кризиса и ролевых условий для его выполнения; применения быстрых и точных решений ликвидации последствий кризиса для цели создания комплексной информационной основы, что качественным образом отличает его от риск-менеджмента.

В исследовании проведена систематизация научных взглядов по определению необходимости расширения формы антикризисного управления, реализуемой посредством командного капитала. Выявлены основные достоинства антикризисной команды с точки зрения усиления

внутрикорпоративных связей и появления организационных инноваций. Рассмотрены базовые подходы в командообразовании и установлена четкая взаимосвязь между источником получения информации и внутриорганизационными связями, образуемыми во внутренней среде.

Обосновано значение информационной основы антикризисного управления как функции внутреннего контроля на уровне отдельного хозяйствующего субъекта при наличии потенциальных рисков, определяющих вероятность снижения финансовой устойчивости или банкротства. В связи с чем исследованы отличия данных категорий, определяемых с учетом их формализации в отечественных теоретических изысканиях: как нарушение финансового равновесия; начальная и конечная стадия кризиса; достаточность финансовых источников для погашения собственных обязательств, что определяет переходную грань между ними в рамках потенциальных, выявленных и реализованных рисков. Таким образом, с позиции диссертанта, понятие «банкротство» в отличие от понятия «финансовая несостоятельность» раскрывает как уже реализованные, так и потенциальные риски возникновения кризиса на предприятии, что определяет и качественно иную информационную базу для антикризисного управления.

В исследовании систематизированы базовые принципы для создания информационной основы антикризисного управления с точки зрения финансового анализа источников внутренней и внешней среды:

- рост количества внутренних и внешних факторов при выявлении факторов неплатежеспособности или признаков банкротства предприятия приводят к возникновению разнообразных рисков как неизбежных элементов деятельности в условиях неполноты информации о среде;

- факторы внутренней среды отражают связи и бизнес-процессы между подразделениями предприятия, иными словами, определяют состав компонентов, оказывающих влияние непосредственно на процесс преобразования потоков ресурсов в потоки продукции, а факторы внешней среды формируют комплексное понимание антикризисной стратегии и окружения предприятия;

- комплексное понимание наиболее существенных факторов в деятельности предприятия подразумевает равнозначное влияние финансовых и нефинансовых показателей, характеризующих деятельность предприятия;

- процесс сбора информации о предприятии при реализации антикризисных процедур должен происходить при выявлении внешних угроз и неопределенности, а также включать в себя: постоянный анализ внешней и внутренней среды и выделение областей, содержащих факторы угрозы; конкретизацию факторов угрозы и последствий их потенциального действия; определение факторов угроз и анализа возможностей для их устранения.

Мы исследовали зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости предприятий в рамках функционирования института банкротства для адаптации в российской экономике; обосновали роль системного подхода в финансовом анализе банкротства и структурировали современные стратегии по преодолению проблем финансовой несостоятельности и банкротства в отечественной практике.

Диссертант исходит из того, что в развитых странах преимущественно используются формальные механизмы, тогда как в развивающихся экономиках используются в основном неформальные механизмы. Область научных исследований о процедурах банкротства в западных странах также касается реорганизационных стратегий как наиболее существенного направления работы менеджмента и арбитражного управляющего.

В исследовании проведен анализ развития отечественного института банкротства с точки зрения системного подхода. Установлено, что основная причина, определяющая роль системного подхода в банкротстве, заключается в увеличении объема разного рода информации и информационных связей между хозяйствующими субъектами государств. Систематизация поведенческих мотивов, стратегий и финансовых компонентов в процедуре банкротства в конечном итоге позволяет сформировать национальную модель банкротства с описанием ее достоинств и недостатков и в дальнейшем проводить ее совершенствование.

Проведена систематизация современных финансовых стратегий банкротства отечественных предприятий, в результате чего установлено, что наиболее распространенными из них являются неформальные стратегии.

Нами дан анализ характеристик несостоятельности и банкротства через структуру финансовых и нефинансовых индикаторов. Установлено, что в современных научных исследованиях все чаще внимание уделяется основным индикаторам банкротства, определяемым разновидностями риска, вероятность которых появляется в ближайшее время.

С позиции диссертанта, именно фактор времени отделяет процесс несостоятельности от процесса банкротства, формализующего не просто состояние финансовых проблем предприятия, но и фактическую процедуру по взысканию долгов.

Диссертантом рассмотрены особенности формирования отраслевого рейтинга в целях определения наиболее надежных финансовых индикаторов для предупреждения несостоятельности или банкротства предприятия. Принимая во внимание сложности в прогнозировании банкротства в рамках конкретной отрасли, считаем, что существует несколько объективных предпосылок для внедрения и создания методологии оценки отраслевого рейтинга предприятия в целях предупреждения несостоятельности или банкротства.

Оценка бизнес-риска устанавливает определенные параметры для анализа финансовой деятельности предприятия и определяет приоритетность в общем алгоритме оценки. Например, если промышленная отрасль находится в зоне высокой конкуренции, необходима более тщательная оценка рынка. Если в структуре затрат предприятий отрасли преобладают капитальные затраты, что предусматривает определенные требования к капиталу, необходима дополнительная экспертиза денежных потоков. Таким образом, параметры отрасли оказывают существенное влияние на результаты рейтинга и перечень финансовых индикаторов, подлежащих изучению и анализу. В то же время анализ финансового риска, влияющего на результаты отраслевого рейтинга, имеет также свою специфику и предполагает, прежде всего, изучение официальной аудированной отчетности предприятия с целью определения и расчета финансовых коэффициентов, а также приведения отчетности в соответствие с национальными или международными стандартами, к числу которых можно отнести: необходимость консолидации всех операций от основной и неосновной деятельности, что наряду с анализом отчетности требует изучения и дифференцирования бизнеса

компании; признание дохода (финансового результата) с учетом дополнительного анализа завершенных и незавершенных контрактов и обязательств; используемые методы начисления амортизации с учетом сроков, определенных для конкретных объектов; инвентаризация основных средств с учетом непрерывности основной деятельности; расчет и учет деловой репутации предприятия; выплаченные и невыплаченные вознаграждения и наличие внебалансовых обязательств от аренды, проектного финансирования и пр.

Установлено, что финансовые и нефинансовые индикаторы определяют различные стороны деятельности предприятия и с точки зрения количественного анализа зависят от прогнозируемой прибыли, которую планируют получить кредиторы через процедуру банкротства для погашения основного долга. С точки зрения качественного анализа финансовые индикаторы зависят от факторов внешней и внутренней среды, способных оказать влияние на банкротство предприятия.

В исследовании рассмотрена возможность практического использования риск-ориентированного подхода, экономическая задача которого заключается в полной идентификации назначения и типа операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; в определении ее частоты во времени с учетом анализа сопутствующих обстоятельств; в мониторинге операций с высоким риском на постоянной основе с целью формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений.

С учетом всех факторов и финансовых показателей, используемых в карте рисков, были сформированы основные направления стратегии моделирования антикризисных решений, основная цель которой состоит в определении объектов, связанных с наиболее существенными рисками банкротства предприятий, и ее этапы на основе риск-ориентированного подхода.

В зависимости от происхождения, характера и размера кризиса меры и направленность государственного вмешательства должны быть разными, что предопределяет необходимость формирования национальной системы антикризисного управления. В условиях современной экономики создание системы антикризисного управления обусловлено рядом причин: во-первых,

для преодоления цикличности кризиса на субнациональном, межгосударственном и межотраслевом уровнях; во-вторых, для адаптации антикризисных инструментов, встроенных в задачи государственной политики; в-третьих, для взаимной корректировки национальных программ развития с процессами их реализации.

Практическое внедрение НСАУ требует формирования многопрофильной экспертной группы для эффективных решений до и во время кризиса; создания интерактивного партнерства на основе единой сети с целью управления большим количеством участников и заинтересованных сторон; формализации национальной шкалы оценки риска с определением набора финансовых инструментов по его оценке и идентификации, а также системы финансового мониторинга, прогнозирования и раннего предупреждения.

Реализация предложенных нами мер будет способствовать переходу РФ к более цивилизованным способам борьбы с кризисными явлениями в экономике; развитию партнерских отношений между должником и кредитором; стимулированию к процессу восстановления платежеспособности и обеспечению системы финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, что позволит сохранить имеющиеся и создать новые рабочие места, развивать производственные мощности с одновременным сохранением социальной инфраструктуры в экономике и перейти к социально ориентированной модели антикризисного управления в нашей стране.

Список использованной литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 30.03.2015, с изм. от 07.04.2015) // СЗ РФ от 17 июня 1996 г. № 25 ст. 2954.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 08.03.2015) // СЗ РФ от 3 августа 1998 г. № 31 ст. 3824.
4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // СЗ РФ от 7 января 2002 г. № 1 (часть I) ст. 1.
5. Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 21.03.2002, с изм. от 01.10.2002) // СЗ РФ от 12.01.1998, № 2, ст. 222 (утр. силу).
6. Федеральный закон от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 14.10.2014) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (с изм. и доп., вступ. в силу с 20.11.2014) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» // СЗ РФ от 1 марта 1999 г. № 9 ст. 1097.
7. Федеральный закон от 24.06.1999 № 122-ФЗ (ред. от 08.11.2007) «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса» // СЗ РФ от 28.06.1999, № 26, ст. 3179 (утр. силу).
8. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) // СЗ РФ от 13 августа 2001 г. № 33 (Часть I) ст. 3418.
9. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015) // СЗ РФ от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190.
10. Федеральный закон от 27.10.2008 № 175-ФЗ (ред. от 07.05.2013) «О

дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» // СЗ РФ от 3 ноября 2008 г. № 44 ст. 4981 (утр. силу).

11. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 28.06.2014) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // СЗ РФ от 5 июля 2010 г. № 27 ст. 3435.
12. Федеральный закон от 27.07.2010 № 224-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ от 02.08.2010 № 31, ст. 4193
13. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)”» и статьи 1 и 4 Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество» // СЗ РФ от 2 августа 2010 г. № 31 ст. 4188.
14. Указ Президента Российской Федерации от 17.03.1997 № 249 «О совершенствовании структуры федеральных органов исполнительной власти» // СЗ РФ от 24.03.1997, № 12, ст. 1419 (утр. силу).
15. Указ Президента РФ от 25.12.2008 № 1847 (ред. от 21.05.2012) «О федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии» // СЗ РФ от 29.12.2008, № 52 (ч. 1), ст. 6366.
16. Постановление Правительства РФ от 19 июля 1999 г. № 829 (ред. от 08.08.2003) «О Заявлении Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации об экономической политике в 1999 году, письме Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации о политике развития для целей третьего займа на структурную перестройку экономики и плане мероприятий по их реализации» // СЗ РФ от 26.07.1999, № 30, ст. 3829.

17. Постановление Правительства РФ от 19 сентября 2003 г. № 586 «О требованиях к кандидатуре арбитражного управляющего в деле о банкротстве стратегического предприятия или организации» // СЗ РФ от 29.09.2003, № 39, ст. 3769.
18. Постановление Правительства РФ от 3 февраля 2005 г. № 52 «О регулирующем органе, осуществляющем контроль за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих» // СЗ РФ от 07.02.2005, № 6, ст. 464.
19. Постановление Правительства РФ от 21 декабря 2005 № 792 (ред. от 03.02.2007) «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности» // СЗ РФ от 26.12.2005, № 52 (3 ч.), ст. 5754.
20. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2006 № 301 (ред. от 25.12.2014) «О реализации мер по предупреждению банкротства стратегических предприятий и организаций, а также организаций оборонно-промышленного комплекса» // СЗ РФ от 29.05.2006, № 22, ст. 2333.
21. Постановление Правительства РФ от 12 августа 2009 г. № 663 «О некоторых вопросах обеспечения интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве» // СЗ РФ от 24.08.2009, № 34, ст. 4187.
22. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 1116 «О порядке предоставления субвенций из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на осуществление переданных органам государственной власти субъектов Российской Федерации полномочий Российской Федерации по государственному надзору за соблюдением законодательства Российской Федерации в области образования, государственному контролю качества образования, лицензированию образовательной деятельности и государственной аккредитации образовательных учреждений» // СЗ РФ от 03.01.2011, № 1, ст. 234.

23. Распоряжение Правительства РФ от 19.06.2013 № 997-р «О государственной программе Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [http:// www.minfin.ru]. (Утр. силу).
24. Приказ Минфина России от 10 июня 2010 г. № 57н «Об утверждении Административного регламента Министерства финансов Российской Федерации по исполнению государственной функции “Организация приема граждан, обеспечение своевременного и полного рассмотрения устных и письменных обращений граждан, принятие по ним решений и направление ответов в установленный законодательством Российской Федерации срок”« // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 38, 20.09.2010. (Утр. силу).
25. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н (ред. от 02.04.2013, с изм. от 21.01.2015) «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» [http:// www.minfin.ru].
26. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 15 августа 2003 г. № 74 «Об отдельных особенностях рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». – М.: Вестник ВАС РФ. – 2003. – № 10.
27. Постановление Пленума ВАС РФ от 8 апреля 2003 г. № 4 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”». – М.: Вестник ВАС РФ. – 2003. – № 10.
28. Постановление Пленума ВАС РФ от 15 декабря 2004 г. № 29 «О некоторых вопросах практики применения Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”». – М.: Специальное приложение к Вестнику ВАС РФ. – 2005. – № 12.

29. Письмо ФСФР РФ от 27.06.2011 № 11-АС-05/16551 «О требованиях Федерального закона от 27.07.2010 № 224-ФЗ “О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”» [http://www.debet.ru/sps/].
30. Методические рекомендации по проведению финансово-экономической экспертизы, назначенной в ходе предварительного следствия, судебного разбирательства уголовных дел, возбужденных по признакам преступления, предусмотренного статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации, и методические рекомендации для специалистов, привлекаемых к участию в процессуальных действиях в порядке, установленном Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации, при проверке следователем сообщения о преступлении, предусмотренном статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации, утвержденные приказом Минэкономразвития РФ № 35 от 05.02.2009 г. [http: // www.economy.gov.ru.] Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.
31. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: «Дело и Сервис» (ДИС). – 2002. – С. 208.
32. Авдашева С.Б. Экономический анализ для целей применения антимонопольного законодательства: что, где, когда? // Конкурентное право. – 2012. – № 1. – С. 5–11.
33. Авдеева Е.А. Человеческий капитал как основополагающий фактор развития экономики знаний // Общество и право. – 2011. – № 1. – С. 284–286.
34. Агапов С. Доверяй, но проверяй. Критерии и способы выявления подозрительных сделок // Юридическая газета. – 2011. – № 18. – С. 14–15.

35. Агеев А.Б. Законодательство о банкротстве: защита интересов должника // Законодательство. – 2009. – № 2. – С. 15–25.
36. Айзенштадт Р. Стратегические изменения: как преобразовать организацию для реализации стратегии / Р. Айзенштадт, М. Бир // Курс MBA по стратегическому менеджменту. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – С. 284.
37. Алексеева О.П. Диагностика промышленного предприятия // Налоги. – 2010. – № 5. – С. 23–26.
38. Алексеева О.П. Мониторинг финансового состояния предприятия // Налоги. – 2010. – № 6. – С. 23–27.
39. Анненков П. Банкротство и реструктуризация юридических лиц // Бизнес и закон. – 2009. – № 12 [http: // pravo-mag.ru/journal/article295].
40. Антонов А.Ю. Формирование мотивационного механизма как фактор устойчивого развития организации в условиях рыночной экономики // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2012. – № 7. – С. 47–50.
41. Астахов П.А. Противодействие рейдерским захватам. – М.: Эксмо, 2007. – С. 269.
42. Бадахова Л.Р. Некоторые аспекты банкротства граждан в США // Общество и право. – 2010. – № 4. – С. 283–285.
43. Балоган Дж., Хоуп-Хейли В. Стратегические преобразования: разработка контекстуального подхода к их осуществлению: Курс MBA по стратегическому менеджменту / Под ред. Л. Фаэй, Р. Рэнделл; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – С. 558.
44. Бандман М.К. Проблемные регионы ресурсного типа: Азиатская часть России. – Новосибирск: Изд-во СОРАН, 2005. – С. 194.
45. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ). – М.: ФБК-ПРЕСС, 2005. – С. 488.

46. Безбородова Т.И. Учетное обеспечение процесса принятия управленческих решений в условиях антикризисного управления // Все для бухгалтера. – 2011. – № 5. – С. 3–8.
47. Беленький А. Антикризисные менеджеры // Управление персоналом. – 2009. – № 17. – С. 74–79.
48. Белова Е.Л. Стратегическое планирование как элемент стратегического управленческого учета // Налоговое планирование. – 2009. – № 4. – С. 17–26.
49. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М.: Проспект, 2009. – С. 432.
50. Бельковец В. «Здравствуйте, я ваш коллектор!» // Практическая бухгалтерия. – 2011. – № 5. – С. 84–87.
51. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити, 2009. – С. 311.
52. Березин А.А. Договор об оказании услуг аутсорсинга в контексте решения правовых проблем его реализации // Общество и право. – 2009. – № 3. – С. 46–49.
53. Беспалов М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индикативный // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – № 5. – С. 10–18.
54. Большая советская энциклопедия / Ред. кол.: С.И. Вавилов (гл. ред.) и др. – 2-е изд. – М.: Большая советская энциклопедия, 1950. – С. 573.
55. Борисенко А. Профессионализм против лояльности // Управление персоналом. – 2009. – № 13. – С.192–197.
56. Бронштейн М. Управление командами для «чайников». – М.: Вильямс, 2004. – С. 320.
57. Буланов В.С. Некоторые методологические вопросы исследования рынка труда // Общество и экономика. – 1997. – № 7–8. – С. 66–72.

58. Бурдье П. Социология социального пространства / Пер. с фр.; общ. ред. и послесл. Н.А. Шматко. – В 2-х тт. – М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. – С. 623.
59. Бурдье П. Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Том I. – № 2. – С. 68–74.
60. Буянов В. Анализ рисков в деятельности предприятия // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 128–131.
61. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2002. – С. 365.
62. Волжанин А.В., Равкин Н.В., Сиваков А.С. Медиация и трансграничное банкротство // Арбитражный управляющий. – 2012. – № 2. – С. 46–47.
63. Вумек Дж.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 402.
64. Гаврилюк Р.А. Трансформация философии налогового права в послекризисном обществе: постсолидаризм или постэгалитаризм // Финансовое право. – 2010.– № 4. – С. 35–40.
65. Гареев А., Рубцова С. Перспективы повышения эффективности реализации имущества // Арбитражный управляющий. – 2012. – № 2. – С. 35–40.
66. Геллерт М., Новак К. Всё о командообразовании: руководство для тренеров. – М.: Вершина, 2006. – С. 352.
67. Горбунов А., Кротов В., Мартыщенко Л. Финансовая устойчивость социально-экономической системы. – Санкт-Петербург, МФИН, 2000. – С. 106.
68. Гришина О.П. Доходы для целей бухгалтерского учета: новая концепция Минфина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. – № 19. – С. 15–31.

69. Грюнинг Х. Ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. – М.: Весь Мир, 2003. – С. 304.
70. Гуртовенко Э.С. Возможности системного подхода при исследовании банкротства // Мировой судья. – 2011. – № 2. – С. 24–27.
71. Дак Д.Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / Джинни Даниэль Дак. – М.: Альбина Паблишер, 2002. – С. 320.
72. Демарко Т., Листер Т. Человеческий фактор: успешные проекты и команды. – СПб.: Символ-Плюс, 2007. – С. 256.
73. Демография организаций [http: // www.gks.ru/bgd/regl/].
74. Дигилина О.Б. Человеческий капитал в системе трудовых отношений. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2003. – С. 375.
75. Динамика развития предпринимательства [http: // www.gks.ru/wps/wcm/].
76. Доклад ГУ ВШЭ / Экономика Российских Предприятий / Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными? // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – С.17–18.
77. Дорохина Е.Г. Эффективность государственного управления в сфере банкротства // Административное и муниципальное право. – 2012. – № 8. – С. 26–30.
78. Дробышевский С.М., Трунин П.В., Палий А.А., Кнобель А.Ю. Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансовой стабильности. – М.: Институт экономики переходного периода. – 2006. – С. 304.
79. Ежегодные отчеты за 2006–2007 гг. / Бельгийский отдел обработки финансовых операций CTIF-CFI [www.ctif-cfi.be/menu].
80. Емелин А.В. Создание института Общественного примирителя (Финансового омбудсмена) на финансовом рынке России // Деньги и кредит. – 2011. – № 1. – С. 46–48.

81. Емельянова Е.А. Манипулирование рынком и неправомерное использование инсайдерской информации как факторы ограничения конкуренции // Конкурентное право. – 2012. – № 1. – С. 11–17.
82. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. – М.: АРМАДА, 1998. – С. 511.
83. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: Учебное пособие / Под ред. проф. Д.А. Ендовицкого. – М.: Экономистъ, 2007. – С. 287.
84. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.А. Персианова. – М., 2001. – С. 62.
85. Желнорович А.В. Рейдерство в России – показатель институционального дефицита российской экономики // Российская юстиция. – 2007. – № 8. – С. 6–10.
86. Живетин В.В., Ольшанская О.М. Диверсификация с выходом на зарубежные рынки как способ сохранения экономической устойчивости промышленных предприятий // Международное публичное и частное право. – 2012. – № 6. – С. 25–28.
87. Жуковска Х. Роль банковского омбудсмена в защите интересов клиентов в Польше // Вестник АРБ. – 2004. – № 22. – С. 3–7.
88. Защита прав потребителей финансовых услуг / Отв. ред. Ю.Б. Фогельсон. – М.: Норма, Инфра-М, 2010. – С. 368.
89. Землянский А.А., Радомский Д.О. Роль информационной системы управления класса «1С: Бухгалтерия» в сельскохозяйственных организациях // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2012. – № 7. – С. 40–45.
90. Зинкевич-Евстигнеева Т., Фролов Д., Грабенко Т. Технология создания команды. – СПб.: Речь, 2004. – С. 304.
91. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. – М.: Генезис, 2001. – С. 452.

92. Зуб А.Т., Панина Е.М. Антикризисное управление организацией. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – С. 256.
93. Иванова Л.А. Системный подход как основополагающая концепция в становлении и функционировании учебно-научно-педагогических комплексов (УНИК). – М.: OIMRU, 2006. – С. 102.
94. Индекс деловой среды в сентябре 2012 года по данным РСПП РФ [http: // xn-o1aabe.xn-p1ai/library/view/62?s=5].
95. Индикаторы рынка недвижимости в г. Сочи – Центр экономических и правовых экспертиз [http: // ocenkasochi.ru/#indicators].
96. Истомина Л.А., Германович Г.В., Пяткина С.Ф. и др. Малое предпринимательство: как снизить административные барьеры? Зарубежный опыт. – М.: Наука, 2003. – С. 254.
97. Казакова Н.А., Белякова Э.И., Федченко Е.А. Совершенствование методики предварительного анализа отчетности организаций-налогоплательщиков на основе унифицированных аналитических процедур // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 17. – С. 35–41.
98. Казакова Н.А., Федченко Е.А., Черепанова Л.А. Проблемы релевантности оценки финансовой устойчивости агробизнеса при переходе на МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 30. – С. 2–9.
99. Каратаев М.В., Каратаев Е.В. Риск-ориентированный подход в сфере ПОД/ФТ: задачи, императивы, тенденции // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 52–67.
100. Киселев В.Ю. Формирование системы индикаторов финансовых кризисов на основе метода сигналов // Управление в кредитной организации. – 2011. – № 3. – С. 32–47.
101. Китаев-Смык А. Природа кризиса // Управление персоналом. – 2009. – № 18. – С. 51–53.

102. Клюева Т.А. Стратегия адаптации пищевого предприятия к изменению условий внутренней и внешней среды: Дис. … канд. экон. наук – М., 2004. – С. 185.
103. Ковалев В.В. Финансы предприятий: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2004. – С. 424.
104. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием. – М.: Финакадемия, 2008. – С. 176.
105. Ковзанадзе И.К. Посткризисное развитие мирового банковского сектора: тенденции и перспективы // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 60–63.
106. Кондраков О.В. Постановка задачи управления риском на объектах Газпрома // Вестник Тамбовского университета. – № 5–2. – 2009. – С. 1051–1055.
107. Котырев Е.Н. Повышение эффективности управления акционерным промышленным предприятием с использованием результатов внешнего аудита: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2006. – С. 19.
108. Коэффициент официальной ликвидации малых предприятий на 1000 организаций [http: // www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main].
109. Крикун В.Б. Функции Украинского государства в условиях антикризисного управления экономикой // Административное право и процесс. – 2011. – № 3. – С. 33–35.
110. Кудрин А.Л. «Инфляция: Российские и мировые тенденции» // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 4.
111. Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. – 2011. – № 3. – С. 4–19.
112. Кулешов В. Банкротство по нормам Европейского союза // Бизнес-адвокат. – 2001. – № 11 – С. 19–30.
113. Курдюков С.И. Региональное управление социально-экономическими процессами // Управление экономическими системами. – 2011. – № 4. – [http: // uecs.ru/uecs-28-282011?start=30].

114. Ланкастер К. Математическая экономика. – М.: Изд-во «Советское радио» 1972. – С. 464.
115. Лаутс Е.Б. Правовые аспекты минимизации банковских рисков // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2012. – № 4. – С. 37–40.
116. Лукьянов С.С., Кисляк Н.Н. Экономика отраслевых рынков // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 101–102.
117. Львова О.А. Оздоровление бизнеса в России и Германии: сравнительный аспект // Предпринимательское право. Приложение Бизнес и право в России и за рубежом. – 2011. – № 3. – С. 42–46.
118. Львова О.А. Виды банкротства в современных условиях // Государственное управление. Электронный вестник. – Февраль 2012. – № 30. – С. 1–23.
119. Львов Д.С. Будущее Запада в будущем России // Русский журнал. – 2007. – № 6. – С. 45–48.
120. Магура М. Управление организацией в условиях кризиса // Управление персоналом. – 2009. – № 2. – С. 58–62.
121. Максаковский В.П. Общая экономическая и социальная география банкротства: курс лекций. – М.: Владос, 2008. – С. 367.
122. Максвелл Дж.С. Шеф и его команда. – СПб.: Питер Ком, 1998. – С. 256.
123. Малютин Н. Присоединение убыточной организации как способ налоговой оптимизации // Налоги и налоговое планирование. – 2011. – № 12. – С. 6–9.
124. Манохова С.В. Сопоставимость коммерческих и (или) финансовых условий сделок и функциональный анализ // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2013. – № 5. – С. 32–41.
125. Манушин Д.В. Современная классификация российских государственных антикризисных мероприятий // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2011. – № 2. – С. 35–42.

126. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1, Кн. 1: Процесс производства капитала. (Главы 13–25). – М.: Политика, 2006. – С. 528.
127. Мау В.А. Глобальный кризис: опыт прошлого и вызовы будущего // Экономическая политика. – 2009. – № 4 – С. 47–61.
128. Международный опыт антикризисной политики / С.М. Дробышевский, Е.В. Синельникова, А.В. Сорокина, П.В. Трунин, Е.В. Худько. – М.: Издательство «Дело» РАНХ, 2010 (Сер. «Экономическая политика: между кризисом и модернизацией»). – С. 224.
129. Мельников В.В. Конституционные основы регулирования экономических отношений в России: Монография. – М.: Юркомпани. – 2011. – С. 200.
130. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1997. – С. 692.
131. Министерство экономического развития РФ. Доклад «Об итогах анализа практики применения законодательства Российской Федерации о саморегулируемых организациях в отдельных сферах и отраслях экономической деятельности» [http: // www.economy.gov.ru/].
132. Мировой опыт антикризисной политики: Уроки для России / Отв. ред.: С.А. Афонцев, Н.И. Иванова, И.С. Королев. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С. 197.
133. Мищенко О. Унификация организационных структур предприятий холдинга. Необходимость изменений при переходе к унифицированной системе оплаты труда работников (на основе результатов реализованных проектов) // Управление персоналом. – 2011.– № 2. – С. 49–55.
134. Мониторинг об итогах социально-экономического развития РФ в первом полугодии 2013 г. [http: // www.economy.gov.ru].
135. Мошкович М. Проектные банкротства [Интервью с Ю.С. Медведевой] // Юридическая газета. – 2011. – № 12. – С. 1–5.

136. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России // РПЭИ «Научный доклад». – Декабрь 1998. – № 99/04. – С. 4–5.
137. Новикова Н.Е. Оценочные обязательства предприятия-банкрота // Все для бухгалтера. – 2012. – № 5. – С. 11–14.
138. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. – 2-е изд. – М.: Физматлит, 2007. – С. 584.
139. Носырев М.А. Точка бифуркации современного менеджмента // Государственная власть и местное самоуправление. – 2011. – № 5. – С. 5–7.
140. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – С. 994.
141. Организация и тактика борьбы с криминальным банкротством предприятий и организаций: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Ларичева. – М.: Экзамен, 2002. – С. 87.
142. Оськина И., Лупу А. Нет корпоративному шантажу! // ЭЖ «Юрист». – 2011. – № 43. – С. 1–8.
143. Отчет об исполнении сделок ОАО «Газпром» за период 2008–2011 гг. [www.gazprom.ru].
144. Отчёт руководства ОАО «Газпром» за 2009 г. [www.gazprom.ru/?].
145. Отчет ООО «Газпром Трансгаз Москва» за 2011 г. [www.gazo.ru/participant/mostransgaz/?].
146. Панов С.Я. Что нужно знать о банкротстве банков. – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 156.
147. Пашковская И.В. Проблемы модернизации управления мировой финансово-кредитной системой // Бизнес и Банки. – 2011. – № 12 (1041). – С. 123–127.
148. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986. – С. 423.

149. Плетнева С. Мегаменеджеры, или Антикризисные фениксы / Интервью с Е. Путилиной, Н. Скирутой, О. Степановой // Управление персоналом. – 2010. – № 4. – С. 64–67.

150. Плюгина И.В., Рафалюк Е.Е., Перчаткина С.А. Государство в меняющемся мире // Журнал российского права. – 2011. – № 8. – С. 104–124.

151. Погосова (Фролова) А.С. Инсайдерская и служебная информация: соотношение понятий // Информационное право. – 2010. – № 4. – С. 20–22.

152. Подолина О., Боляев С. Аутсорсинг: эффективность применения // Финансовая газета. – 2009. – № 45. – С. 14–15.

153. Подольный Н.А. Манипуляции на рынке ценных бумаг: особенности состава преступления // Российская юстиция. – 2013. – № 3. – С. 28–30.

154. Пономарева М.А. Влияние процессов глобализации и перехода к постиндустриальному обществу на устойчивое развитие Ростовской области / М.А. Пономарева // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2011. – № 2 (26). – [http: // region.mcnip.ru].

155. Пыхтин С.В. Инсайдерская информация: раскрытие и защита конфиденциальности // Юридическая работа в кредитной организации. – 2012. – № 3. – С. 60–74.

156. Раздел «Денежно-кредитная политика» [www.cbr.ru].

157. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 495.

158. Ревенко А.Н. Финансовое планирование как элемент хозяйственного управления // Финансы. – 2005. – № 3. – С. 12–15.

159. Рейтинг крупнейших промышленных компаний РФ по состоянию на 01.01.2012 г. [http: // www.raexpert.ru/ratings/e].

160. Рейтинг финансового состояния отраслей промышленности РФ по итогам 2012 года [http: // vid1.rian.ru/ig/ratings/Sector-012013].
161. Робертсон П., Кэддик М. Антикризисная команда: спасательный круг компании // Консультант. – 2011. – № 23. – С. 76–80.
162. Русанов Ю.Ю. «Привнесенные» риски как факторы развития теневой экономики и их проявление в кредитной сфере России // Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 123–138.
163. Ряховская А.Н., Кован С.Е. Методология обоснования восстановления платежеспособности // Арбитражный управляющий. – 2012. – № 3. – С. 35–38.
164. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – С. 360.
165. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – С. 528.
166. Симачев Ю.В., Кузык М.Г. Государственная антикризисная поддержка российских компаний: помощь и ограничения// Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 1 (13). – С. 100–125.
167. Семикова Л.Е. Институт substantive consolidation в США как модель материальной консолидации в банкротстве // Вестник гражданского права. – 2011. – № 1. – С. 160–198.
168. Скуфьина Т.П. Региональное развитие России в контексте глобальных процессов // Пространственная экономика, 2007. – № 4. – С. 26–39.
169. Слободяник Ю.Б., Тимощенко Ю.Н. Проблемы и перспективы оценки и аудита нефинансовых активов в условиях применения МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 1. – С. 50–55.

170. Смирнов В.В. Теоретико-методологические аспекты повышения эффективности социально-экономического развития региона / В.В. Смирнов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2010. – № 3 (23). – [http: // region.mcnip.ru/].
171. Сниткова А.Л. Институт омбудсмена: опыт стран Латинской Америки // Конституционное и муниципальное право. – 2010. – № 2. – С. 76–80.
172. Солопченко Д. Какую форму реорганизации выбрать? // Акционерный вестник. – 2012. – № 1–2. – С. 84–90.
173. Социальная политика: Учебник / Под ред. Волгина Н.А. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – С. 736.
174. Спивак В.А. Командообразование: система ключевых компетенций современного менеджера // Управление развитием персонала. – 2008. – 03 (15). – С. 196–213.
175. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: Монография. – М.: Высшая школа, 2002. – С. 194.
176. Стратегический менеджмент: Учебник / Под ред. Н.А. Казаковой. – М.: ИНФРА-М, 2012. – С. 640.
177. Сулакшин С.С. Экспресс-анализ мирового и российского финансово-экономического кризиса // Труды Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. Выпуск 12. – М.: Научный эксперт, 2009. – С. 6–10.
178. Сычев П.Г. Уголовно-правовой анализ недружественных поглощений // Корпоративный юрист. – 2006. – № 2. – С. 28–31.
179. Тельнов П.Н., Губанова Н.В. Мониторинг кризисного состояния и разработка комплексной антикризисной региональной программы // Управление собственностью: теория и практика. – 2013. – № 2. – С. 30–40.
180. Тичи Н. Лидеры реорганизации / Н. Тичи, М.А. Деванна. – М.: Экономика, 1990. – С. 204.

181. Трофимова Л.Б. Особенности построения сегментной отчетности в соответствии с международным стандартом IFRS 8 «Операционные сегменты» // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 12. – С. 2–6.
182. Трунин П.В. Методологические подходы к разработке и обоснованию индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в России: Дис. на правах рукописи / Институт экономики переходного периода. – 2007. – С. 157.
183. Туктаров Ю.Е., Семикова Л. Е. Сколько стоит банкротство для кредиторов? // Закон. – 2009. – № 9. – С. 145–154.
184. Турбанов А.В. Антикризисные механизмы в банковской системе // Банковское право. – 2012. – № 1. – С. 3–6.
185. Управление финансами (Финансы предприятий) / Под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 510.
186. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. Концептуальные основы [http: // www.coso.org/uocuments/].
187. Файншмидт Е.А. Международная практика антикризисного управления: Учеб. пособие (совместно с Ряховской А.Н.). Часть 2. Институт экономики и антикризисного управления. – М., 2005. – С. 58.
188. Федулов А.А., Симонов В.М. Рынок ценных бумаг. Шаг России в информационное общество. – М.: Экономика, 1997. – С. 559.
189. Фомченков Т. Ссуды по кредитным картам стали лидерами роста [http: // www.rg.ru/2013/05/14/zaimi-site.html].
190. Фрайлингер К. Управление изменениями в организациях // К. Фрайлингер, И. Фишер. – М.: Книгописная палата, 2002. – С. 264.
191. Франгулян М. Правовое регулирование иммиграции в Канаде и России: сравнительный анализ // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2008. – № 4. – С. 37–46.
192. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – С. 287.

193. Хант Дж. У. Управление людьми в компаниях: руководство для менеджера: пер. с английского. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – С. 218.
194. Хасселбалк О. Мировой экономический кризис и датская система реагирования на социальные потрясения (Danishflexicuritysystem) // Международное публичное и частное право. – 2010. – № 5. – С. 25–32.
195. Хозяева С.Г., Чайковская Л.А. Учет и отчетность в условиях несостоятельности (банкротства): Учеб. пособие. – М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2005. – С. 96.
196. Хумарова И.В. Значение государственного финансового контроля в условиях мирового кризиса / Кризисные явления в мировой экономике и политике // Мировое развитие. Выпуск 6) / Отв. ред.: Ф.Г. Войтоловский и А.В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2010 – С. 39–42.
197. Чайковская Л.А., Губанова А.В. Фиктивное и преднамеренное банкротство и его учетно-правовые аспекты // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2009. – № 12. – С. 3–10.
198. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2009. – С. 256.
199. Чернова М.В. Прекращение бизнеса: добровольная ликвидация или банкротство // Безопасность бизнеса. – 2010. – № 2. – С. 28–31.
200. Чернова М.В. Развитие института банкротства: диалектический анализ // Безопасность бизнеса. – 2011. – № 4. – С. 38–40.
201. Чесноков А.А. Выявление признаков несостоятельности предприятий: Монография. – Барнаул: Барнаульский юридический институт МВД России, 2012. – С. 158.
202. Чистяков Р.В. Финансовое оздоровление предприятия на основе управления его стоимостью: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2007. – С. 17.

203. Чонаева Г.В. Регулирование процедур банкротства предприятий как элемент антикризисной политики государства: Дис. ... канд. эконом. наук. – М., 2004. – С. 121.
204. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: «ИНФРА-М», 2004. – С. 432.
205. Шершньова З.Е., Оборська С.В. Антикризове управління підприемством: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 154.
206. Экспертиза преднамеренного (фиктивного) банкротства // Автономная некоммерческая организация «Центр судебных экспертиз» [http: // sud-expertiza.ru/expertizi.php?p=52&m=2377].
207. Юденков Ю.Н. Роль и задачи СВК в риск-ориентированной системе внутреннего контроля // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 79–86.
208. Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность. – М.: Эдиториал УРСС, 1997. – С. 412.
209. Adams J.S. Inequity in social exchange. Adv. Exp. Soc. Psychol. 62: 335–343, 1965.
210. Adizes I. Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes // Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. – P. 190–195.
211. Aghion Ph., Hart O., Moore, J. The economics of Bankruptcy Reform // Journal of Law, Economics and Reorganization. – 1992. – 8. – P. 523–546.
212. Aharony J., Jones C. P, Swary I. An analysis of risk and return characteristics of corporate bankruptcy using capital market data. The Journal of Finance, 35(4), 1001–1016. – 1980.
213. Akerlof G. A., Romer P.M. «Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit» // Brookings Papers on Economic Activity. – 1993. – 2. – P. 1–73.

214. Altman E. I., McGough T. P. Evaluation of a company as a going concern // Journal of Accountancy. – № 34. – 1974.
215. Altman E.I. et al.: Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance. JAI press, Greenwich, Connecticut, 1981. – PP. 418.
216. Altman E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance. – 1968. – 23(4). – P. 589–609.
217. Altman E. I., Haldeman R. G., Narayanan P. Zeta analysis: A new model to identify bankruptcy risk of corporations // Journal of Banking and Finance. – 1977. – 1. – P. 29–54.
218. Altman E. I., Frydman H., Kao D. Introducing recursive partitioning for financial classification: The case of financial distress // The Journal of Finance. – 1985. – P. 269–291.
219. Altman E. I., Sabato G. Modeling credit risk fot smes: Evidence from us market. Department of Banking, Faculty of Economics, University of Rome «La Sapienza». – 2005.
220. Allmon A. «Advanced Analytics Are a Powerful Secret Weapon Against Healthcare Fraud», Managed Healthcare Executive, August 1, 2005. As of March 28, 2007.
221. ASIS International, «Organizational Resilience: Security, Preparedness, and Continuity Management Systems-Requirements with Guidance for Use, ASIS SPC.1–2009, American National Standard», 2009.
222. Bankruptcy Code, Rules and Official Forms. Minneapolis-St. Paul, 1995.
223. Barsukova S.Y. Informal economy: economic-sociological analysis. Moscow: HSE publishing house, 2004.
224. Beaver W.: Financial Ratios as Predictors of Failure. Journal of Accounting Research 5. – 1966. – P. 71–111,
225. Bebchuk L. Using Options to Divide Value in Corporate Bankruptcy // NBER working paper. – March 2000. – № 7614.

226. Berkovitch E., Israel R. Optimal Bankruptcy Laws Across Different Economic Systems // The Review of Financial Studies. – 1999. – Vol. 12, № 3. – P. 347–377.
227. Bernstein Alan B., Rakowitz Cindy . Emergency Public Relations: Crisis Management I n a 3.0 World. – 2012. – P. 5.
228. Bessolitsin A.A., Kuzmichev A.D. Economic history of Russia: studies of business undertakings development. State University – Higher School of Economics. M. Publishing house SU HSE, 2005.
229. Boin A. «Thinking the Unthinkable: The Limits of Traditional Crisis Management and the Necessity for New Approaches», Presentation, First OECD/Swiss Federal Chancellery Workshop on Strategic Crisis Management, Geneva, June 28, 2012.
230. Boin A. Managing Transboundary Crises: Identifying the Building Blocks of an Effective Response System // Journal of Contingencies and Crisis Management. 2010. – Vol. 18, № 4. Blackwell Publishing.
231. Bunda I., Ca'Zorzi M. Signals from housing and lending booms // Emerging Markets Review. – 2009.
232. Caudill Steven B. Fraud Detection Using a Multinomial Logit Model with Missing Information // The Journal of Risk and Insurance. – December 2005. – Vol. 72, № 4. – PP. 539–550.
233. Cecil M.A. A Reappraisal of Attorneys' Fees in Bank ruptcy // Kentucky Law Journal. – 2009. Vol. 98,
234. Clark C. E., Foster P. L., Hogan K. M., and Webster G. H.: Judgmental approach to forecasting bankruptcy // The Journal of Business Forecasting Methods and Systems. – 1997. – 16(4).
235. Clark J., Harman M. On crisis management and rehearsing a plan // Risk Management. – 2004, May. – PP. 40–44.
236. Conti J.F. An Analytical Model for Substantive Consolidation of Bankruptcy Cases // 38 Bus. Law. 1982–1983. – P. 855.

237. Coombs W. T. Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding. Thousand Oaks, CA: Sage. 1999.

238. Council Directive 89/592/EEC of 13 November 1989 coordinating regulations on insider dealing // Official Journal. L 334. 18/11/1989. – P. 0030–0032.

239. Council Regulation (EC) № 1346/2000 of 29.05.2000 «On insolvency proceedings».

240. Coyne J. S., Singh S. G., Smith G. J. The early indicators of financial failure: A study of bankrupt and solvent health system // Journal of Healthcare Management. – 2008. – 53(5).

241. Curry T.J., Fissel G., Elmer P.J.: The Behavioral / Contracts Theory of the Corporate Entity and Financial Distress. Working Paper, SSRN Working Paper Series, 2002.

242. Dambolina I.G., Khoury S.J.: Ratio Stability and Corporate Failure. Journal of Finance. – 1980. – 35. – P. 1017–1076.

243. Davenport T.H., Short J.E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign // Sloan Management Review. – July 15, 1990. – P. 178–186.

244. Davis E., Karim D. Comparing early warning systems for banking crises. – 2008.

245. Dembo Ron S., Aziz Andrew R., Rosen D., Zerbs M. Mark To Future. A Framework for Measuring Risk and Reward: Algorithmics Publications. – May 2000.

246. Deming P. S. Crisis management planning: A human resource challenge [SHRM White Paper]. July 13, 2005, [www.shrm.org].

247. Desai R., Goldberg I. Stakeholders, Governance, and the Russian Enterprise Dilemma , Finance and development // A quarterly magazine of the IMF. – June 2000. – Vol. 37, № 2. – P. 14–18.

248. Dijck G. van, Gramatikov M. What Determines Bankruptcy Costs? An Empirical Investigation // Tilburg University Legal Studies Working Paper. – 2009. – № 011.

249. Doing Business. 2007. Washington: The World Bank. 2006. – P. 119–162.
250. Doing Business. 2012. Washington: The World Bank. 2011. – P. 77–139.
251. Duiven R. «Inter-Agency Crisis Management in the Netherlands», Presentation, First OECD/Swiss Federal Chancellery Workshop on Strategic Crisis Management, Geneva, June 28, 2012.
252. Einfuhrungsgesetz zur lnsolvenzordnung (EGlnsO) Vom 5. Oktober 1994 [http: // www.jura.uni-sb.de/BGBI/TEIL1/1994/19942911.1.HTML].
253. Eeckhout P. The European internal market and international trade: a legal analysis. Oxford, 1994; Investigating and Prosecuting Market Manipulation. Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions. May 2000. [http: // www.iosco.org].
254. Estrella A., Park S., Peristiani S. Capital ratios as predictors of bank failure. Economic Policy Review – Federal Reserve Bank of New York. – 2000.
255. Falkenstein E., Boral A., Carty L. Riskcalc for private companies: Moody's default model // Economic Policy Review – Federal Reserve Bank of New York. – 2000.
256. Fegley S., Victor J. Disaster preparedness survey report. Alexandria, VA: Society for Human Resource Management. 2005, October.
257. Fischer Robert. P., Halibozek, Edward., Green Gion «Introduction to Security». 8th Edition, 2008. – P. 256.
258. Fitzpatrick P.J. A Comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms. Certified Public Accountant, (October, November and December 1932). – PP. 598–731.
259. Gates S., Hexter E. From risk management to risk strategy. New York: The Conference Board. – 2005.
260. German Federal Office of Civil Protection and Disaster Assistance, Guideline for Strategic Crisis Management Exercises. – 2011.
261. Gilbert J.S. Substantive Consolidation in Bankruptcy: A Primer // 43 Vand. L. Rev. 1990. – P. 208.

262. Gray Glen L. An Array of Technology Tools // Internal Auditor. – August 2006. – Vol. 63, № 4. – PP. 56–62.
263. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1972.
264. Hammer M. Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate // Harvard Business Review. – July 1, 1990. – P. 89–94.
265. Hart O. Different Approaches to Bankruptcy // NBER Working Papers 7921, National Bureau of Economic Research, 2000.
266. Hellsloot I. Review of «The politics of crisis management: Public leadership under pressure» by A. Boin, P. Hart, E. Stern and B. Sundelius // Journal of Contingencies and Crisis Management. – 2007. – 15 (3). – PP. 168–169.
267. Henebry K.L.: Do Cash Flow Improve the Predictive Accuracy of a Cox Proportional Hazards Model for Bank Failure // Quarterly Review of Economics and Finance. – 1996. – 36 (3). – P. 395–409.
268. Hendley K., Murrell P., Ryterman R. Law, Relationship, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises, Europa-Asia Studies. 2000. – Vol. 52. – № 4. – P. 627–656.
269. Hensher D. A., Jones S. Forecasting corporate bankruptcy: Optimizing the performance of the mixed logit model. – 2007. ABACUS, 43(3).
270. Hickman W. B. Corporate bond quality and investors experience. Princeton N.J. Princeton University Press. – 1958.
271. Hol S.,Westgaard S., van der Wijst N.: Capital structure and the prediction of bankruptcy. July 2002. [www.cs.sunysb].
272. Hotchkiss E.S., Mooradian R. M. «Actions in Bankruptcy» Boston College, unpublished manuscript, 1999.
273. Hunter J., Isachenkova N. A comparative study of uk and russian firms. Journal of Policy Modeling. – 2001. – 23. – P. 511–521. – 2001.
274. Identifying fraud, abuse, and error in personal bankruptcy filings / Noreen Clancy, Stephen J. Carroll. – Pittsburgh. – 2007.

275. In Russian enterprises: corporate governance and market deals. Moscow: publishing house of State University – Higher Scholl of Economics. – 2002. – 31. – P. 28–78.
276. International Bar Association, Committee J Cross-Border Insolvency Concordat. – Sept. 1995. – 17.
277. James E.R., James, E. H. Linking Crisis Management and Leadership Competencies // The Role of Human Resource Development. – 2008. – Vol. 10, №. 3.
278. James E. R. Arginine decarboxylase from a Pseudomonas species // Journal of Financial Transformation 125 (2): PP. 601–607. – 2009.
279. James E., Lynn P. «Why Discrimination Lawsuits Are a Noteworthy Crisis». Leading Under Pressure. Routledge Academic. 2010.
280. James E. «Race-Related Differences in Promotions and Support: Underlying Effects of Human and Social Capital». Organizational Science 11(5): Sept. – Oct. 2000. – Vol. 11, № 5.
281. July-August; Kimberley J. The Organization Life Cycle / J. Kimberley, R. Miles. – San Francisco: JosseyBass, 1980.
282. Kahya E.Prediction of business failure: A funds low approach. Managerial Finance. – 1997. – 23(3).
283. Kaminsky G., Reinhart C. Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress // IMF Staff Papers. – 2000.
284. Kang S. J. Presentation «Integrated Situation Management in Korea», First OECD / Swiss Federal Chancellery Workshop on Strategic Crisis Management, Geneva, June 28, 2012.
285. Kapelushnikov P. «Gde nachalo togo kontsa?» // Voprosy Economiki. – 2001. – 1. – P. 138–156.
286. Kuznetsov P. V., Gorobets, G.G. and Fominih, A.K. Non-payments and barter as a reflection of new organizational form in Russian industry, 2002. – P. 32.
287. Lacerda A. I., Moro R. A. Analysis of the predictors of default for portuguese firms. Estudos e Documentos de Trabalho // Working Paper. – 2008.

288. Lambert-Mogiliansky A., Sonin K., Zhuravskaya E. Political Economics of Bankruptcy: Evidence from Russian Transition. This paper is a thorough revision of the CEPR // Working Paper. – 2005. – № 2488.

289. Lawless Robert M. The Relationship Between Nonbusiness Bankruptcy Filings and Various Measure of Consumer Debt, Champaign, Ill.: University of Illinois Law and Economics Research // Paper Series. – July 2001.

290. Leonard D. «Rethinking the management of large-scale national risks», Presentation, First OECD / Swiss Federal Chancellery Workshop on Strategic Crisis Management, Geneva, June 28, 2012.

291. Lerbinger O. The crisis manager: Facing risk and responsibility. Mahwah, NJ: Erlbaum. 1997.

292. Li D. D. and Shan Li «An agency theory of the bankruptcy law» // International Review of Economics and Finance. –1999. – 8. – P. 1–24.

293. Lopez J. A., Saidenberg M. R. Evaluating credit risk models // Journal of Banking and Finance. – 2000. – 24. – P. 151–165.

294. LoPucki L.M., Doherty J.W. Bankruptcy Fire Sales // Michigan Law Review. Vol. 106. – 2007.

295. Lucas R. On the Mecanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22.

296. MacKinnon J. Substantive Consolidation: The Back Door to Involuntary Bankruptcy // 23 San Diego L. Rev. – 1986. – 203.

297. Marrakesh Agreement Establishing the WTO (15.04.1994) [http: // www.wto.org/english/].

298. Merriam-Webster's Dictionary of Law. Springfield. – 2001 – P. 581–583.

299. Mishkin F., Schmidt-Hebbel K. «Does Inflation Targeting Make a Difference?» // NBER WP. – 2007. – № 12876.

300. Moise E., Grigorescu I.G. Global economic crisis – anti crisis measures and economic recovery programmes // Romanian Economic and Business Review. – 2010. – Vol.7, № 1.

301. Moyer R. C. Forecasting financial failure: A re-examination. Financial Management. – 1977.
302. National Incident Management System, Department of Homeland Security. – 2008.
303. Norberg S. F., and Andrew J. Velkey, «Debtor Discharge and Creditor Repayment in Chapter 13» // Creighton Law Review. – April 2006. – Vol. 39, № 3. – PP. 473–560.
304. Norton C.L., Smith R.E.: A Comparison of general price level and historical cost financial statements in the prediction of bankruptcy // Accounting Review. – 1979. – 54. – P. 72–86.
305. Ohlson J. S.: Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy // Journal of Accounting. – 1980.
306. Orantes Zenteno J. C. «Mexico's National Experience», Presentation, First OECD/Swiss Federal Chancellery Workshop on Strategic Crisis Management, Geneva, June 28, 2012.
307. Parment C.H. The Nordic Bankruptcy Convention – An Introduction // International Insolvency Institute, 2004. – P. 4.
308. Pompe P. M., Bilderbeek J. The prediction of bankruptcy of smalland medium-sized industrial firms // Journal of Business Venturing. – 2005. – 20.
309. Porter L.W., Lawler E.E., Hackman J.R. Behavior in Organizations. McGraw-Hill, 1975.
310. Porter L.W., Lawler E.E. Managerial Attitudes and Performance. Irwin, 1968.
311. Povel P. «Optimal «Soft» or «Tough» Bankruptcy Procedures» // JLEO. – 1999. – Vol. 15, № 3. – P. 659–684.
312. Principles on client identification and beneficial ownership for the securities industry // THE INTERNATIONAL ORGANIZATION OF SECURITIES COMMIS-SIONS. – May 2004.
313. Quinn R.E., Cameron K. Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness; Some Preliminary Evidence // Management Science. – 1983. – Vol. 29, № 1. – P. 31–33.

314. Radaev V. Forming of new Russian markets: transactional costs, forms of control and business ethics. – M.: Centre of Politic Technologies, 1998. – P. 129–185.
315. Ramser J.R., Foster L.O. A Demonstration of Ratio Analysis. Bull, Bureau of Business Research, University of Illinois, Urbana 1931.
316. Regester M., Larkin J. Risk issues and crisis management: A casebook of best practice. Sterling, VA: Kogan Page US. – 2005.
317. Reinsurance Market Outlook // Value Creating Capital January 2012 [http: // thoughtleadership.aonbenfield.com/].
318. Report on financial crisis management/rBrouwerr – Report [http: // consilium.europa.eu/uedocs/].
319. Robinson C. Preparing for the unexpected: Teamwork for troubled times // The Journal for Quality and Participation. – 2005. – PP. 26–30.
320. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94. – № 5.
321. Santomero A. and J. Vinso. Estimating the probability of failure for firms in the banking // Journal of Banking and Finance. – 1977. – P. 185–215.
322. Seaman S. L., Young D. M., Baldwin J. N. How to predict bankruptcy // The Journal of Business Forecasting Methods & Systems. – 1990. – 9 (3).
323. Seeger M. W.; Sellnow, T. L., & Ulmer, R. R. «Communication, organization and crisis» // Communication Yearbook. – 1998. – № 21. – P. 231–275.
324. Schein E.H. Organizational Culture and Leadership: a Dynamic View. – San-Francisco: Jossey Bass, 1985. – P. 45–46.
325. Shrivastava P. Mitroff, I.I., Miller D. and A. Miglani, «Understanding industrial crises» // Journal of Management Studies. – 1988. – PP. 285–304.
326. Shumway P., Tyler L. Forecasting bankruptcy more accurately. a simple hazard model // University of Michigan, Working Paper. – 1999.
327. Simachev Y. Arbitration as adjustment mechanism of disputes in corporate field: elements of firm's demand, scale and efficiency. ICSS Report. 2003. [http: // www.icss.ac.ru/publish/analysis/am067.pdf].

328. Smith R. F., Winakor A. H. Changes in the financial structure of unsuccessful corporations. University of Illinois: Bureau of Business Research. – 1935.
329. Steen A. Decision-making in Russia:From Hierarchy to Network`s Paper prepared for the 28th Annual ECPR Joint Session of Workshops 14–19. Workshop: 'The Management of Decision-making in the Centre of Government in Eastern Europe and the CIS'. April 2000, Copenhagen. [http: // www.essex.ac.uk/ecpr/events/jointsessions/paperarchive/copenhagen/ws23/ steen. PDF].
330. Stiglitz P. «Some Elementary Principles of Bankruptcy» // Conference Background Papers. – May 2002, IPD.
331. Strategies for resolving the banking crisis: international experience / Yudaeva K., Godunova M., Kozlov K., Ivanova N. Sberbank Center for Macroeconomic Research, 2009.
332. Stromberg P. Conflicts of Interest and Market Illiquidity in Bankruptcy Auctions: Theory and Tests // The Journal of Finance. – 2000. – Vol. LV, № 6. – P. 2641–2692.
333. Sundelius B. «Swedish Inter-Agency Crisis Management – mission and working approach», Presentation, First OECD / Swiss Federal Chancellery Workshop on Strategic Crisis Management, Geneva, June 28, 2012.
334. Swiss Federal Chancellery, Exercice de conduite strategique – ECS 2009.
335. Tam K.Y., Kiang M. Y.: Managerial Applications of Neural Networks: the Case of Bankfailure Predictions. Management Science 38. – 1992. – P. 926–947.
336. Telser L.G. «A Theory of Self-enforcing Agreements» // Journal of Business. – 1980. – Vol. 53 (1). – P. 13–44.
337. The Insolvency Law of Central and Eastern Europe Twelve Country Screenings of the New Member and Candidate Countries of the European Union and Russia: A Comparative Analysis / Jens Lowitzsch (Ed.). Published by INSOL EUROPE and Inter-University Centre Split/Berlin, Institute for

Eastern European Studies, Free University of Berlin. – 2007. – Vol. 2. – P. 43.

338. U.S. Department of Homeland Security. Preparing makes business sense. Retrieved August 10, 2005, [www.ready.gov/business/overview.html].

339. Uniform Act Organizing Collective Proceedings for Wiping off Debts. – 1998.

340. Vapnik V. The nature of statistic learning Theory. Springer, New York. – 1995.

341. Venette S. J. Risk communication in a High Reliability Organization: APHIS PPQ's inclusion of risk in decision making. Ann Arbor, MI: UMI Proquest Information and Learning. 2003.

342. Volkov V. Violent entrepreneurship in modern Russia. Chapter 2. Theory of violent entrepreneurship // Economic Sociology. – 2002. – Vol. 3, № 2. – P. 32.

343. Vroom V. H., Kenneth R. MacCrimmon. Toward a Stochastic Model of Managerial Careers // Administrative Science Quarterly 13 (1): 26–46. June 1968.

344. Wang Xinxin. «Theory of Economy Law in Bankruptcy Legislation» // Journal of Beijing Administrative Cadre Institute of Politics and Law, 2004(2).

345. Weatherly L. Outsourcing: Reaping strategic value for your organization // SHRM Research Quarterly. – 2005. – 3.

346. Weisbord M.R. Organizational Diagnosis: A Workbook of Theory and Practice // M.R. Weisbord – Reading: Addison-Wesley, 1978.

347. Winaker A.H., Smith R.F.: Changes in financial structure of unsuccessful industrial corporations. Bull, Bureau of Business Research, University of Illinois, Urbana 1935.

348. Yang Zhongxiao. Research on the balance of interests based on the Bankruptcy Law, Peking University Press, 2008.

349. Zeitun R., Tian G., Keen S. Default probability for the jordanian companies: A test of cash flow theory // International Research Journal of Finance and Economics. – 2007. – № 2.
350. http: // www.arbitr.ru/_upimg/ B5FB58F6E9D4222C50B8522890 303D4D_ 3.pdf [Официальный сайт Высшего арбитражного суда РФ].
351. http: // www.gks.ru [Официальный сайт Росстат РФ].
352. http: // www.minfin.ru [Официальный сайт Минфина РФ].
353. http: // www.nalog.ru [Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ].
354. http: // www.rmcenter.ru/standards [Официальный сайт Национального партнерства участников микрофинансового рынка НАУМИР].
355. http: //sppchel.ru/news/?id=567.
356. www.worldbank.org. [Официальный сайт Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк].

Copyright © Гладков Игорь Владимирович (Формирование и развитие обеспечения системы финансовой устойчивости предприятий) 2015.
Все права защищены.