

Возможности адаптации зарубежных индикаторов для оценки деятельности в сферах антикризисного управления и стратегического планирования России

© 2012 А.И. Елизарова

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: aniaD@yandex.ru

Анализируется возможность применения зарубежных индикаторов в сфере антикризисного управления и стратегического планирования: внедрение модели Бивера, формулы Альтмана; сопоставительный анализ проведения реструктуризации в России и за рубежом.

Ключевые слова: жизненный цикл компании, реструктуризация, денежное благополучие, банкротство, индикаторы, утрата денежной устойчивости.

Россия - страна, имеющая определенную культуру во всех сферах жизнедеятельности, включая экономику. Порой попытки перенять зарубежные модели применительно к российской действительности приводят к негативным результатам. Несмотря на то, что в чистом виде использование индикаторов, применяемых на Западе, невозможно, в случае адаптации таковых к отечественным условиям их использование имеет смысл. Так, изучая модель У. Бивера, можно отметить, что жизненный цикл любой компании включает в себя следующие стадии:

1) фаза организации (сотворения) компании - на данном шаге организация регистрируется, приобретает строения и помещения, занимается покупкой оборудования, сырья и материалов, наймом рабочей силы;

2) фаза становления - на этом шаге начинается формирование потенциала (стратегического) компании, производственная деятельность;

3) стадия зрелости - организация добивается пика собственного развития;

4) шаг ускорения и замедления роста - характеризуется довольно интенсивным ростом активности компании;

5) стадия спада - характеризуется резким спадом, понижением размера получаемой прибыли и деловой активности компании. Организация "забывает" и вступает в стадию неустойчивости;

6) умирание компании - компания несет прямые убытки от собственной деятельности. Несомненно, стоит упомянуть то, что в этом периоде как раз начинают процедуру несостоятельности (банкротства) компаний¹.

Нужно отметить, что нет необходимости в изменениях и реструктуризации компаний на стадиях сотворения, становления и роста.

На рисунке мы можем отметить, что от точки SI (денежного благополучия) до банкротства организации проходит три стадии:

- стадия утраты, стратегической стойкости;
- стадия денежной неустойчивости;
- банкротство.

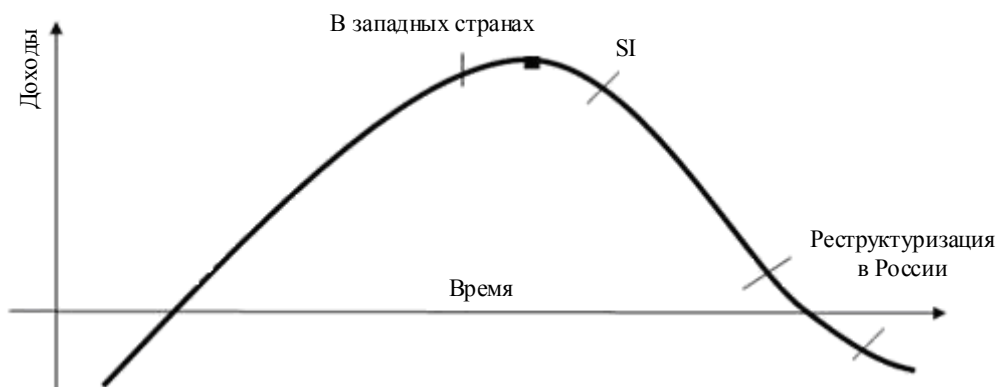


Рис. Типичная кривая жизненного цикла предприятия (стадии, на которых чаще всего реструктуризация проводится за рубежом и в России)

Можно отметить тот факт, что более удачным периодом проведения реструктуризации является (в это время на Западе уже начинают изменения компаний) исходный шаг утраты устойчивости в рыночной экономике. Стоит обратить внимание на то, что в этот период организация получает пока еще прибыль, конкурентоспособно, финансово стабильно, имеет достаточные ресурсы, денежные и трудовые, для самостоятельного, действенного проведения реструктуризации².

На рисунке начало периода ускорения и замедления роста отмечено точкой SI. Это стратегическая точка перегиба, которая обозначает такой момент, когда обычное изменение стратегии поведения оказывается недостаточным, когда приходится изменять базы и также изменять само представление о том, что представляет собой бизнес, каков его смысл и следует ли далее чем-то заниматься или, закрыв, прекратить его. Можно отметить, что за точкой SI стратегическая устойчивость компании начинает равномерно снижаться.

Несомненно, нужно отметить то, что руководители нередко, находясь на данном шаге развития бизнеса, стремятся продолжить его, вернуть обычный порядок в собственной работе, хотя конкретно это более подходящий период для внесения изменений в стратегию. Так как запланированные цели компании становятся достигнутыми, наступает кризис работающей стратегии и пора заниматься разработкой или изменением стратегии развития предприятия.

Одним из принципиальных обстоятельств несвоевременного у отечественных компаний проведения реструктуризации является отсутствие разработанных и проверенных экспериментально индикаторов либо характеристик, которые управлению компании служили "сигналом" утраты стойкости и извещали момент необходимости начала разработки плана проведения реструктуризации.

Анализ литературных источников показал, что утрату рыночной стойкости можно диагностировать при помощи разных подходов.

Существует ряд отработанных факторных методик, которые разрешают поиск проблемы ухудшения в работе компаний даже в период их денежного здоровья, т.е. еще за 2-3 года до пришествия банкротства (к примеру, с внедрением формулы Альтмана, У. Бивера и др.). Надо сказать то, что применение большинства из зарубежных "надежных" методик в наших критериях затруднено в силу отсутствия развитого вторичного рынка ценных бумаг³.

В учебниках по антикризисному управлению для диагностики утраты, стратегической стойкости для российских компаний на ранних этапах предлагается использовать формулу оценки стоимости (цены) компании

$$V = P / K,$$

где P - ожидаемая прибыль до выплаты налогов, также процентов по займам и дивидендов;

K - средний процент по займам и дивидендам, которые нужно выплачивать акционерам и кредиторам в согласовании со сложившимися на рынке критериями (на заемный и акционерный капитал)⁴.

Традиционно стоимость компании рассчитывается на длительную и ближайшую перспективу, что дает, в конце концов, возможность предсказывать утрату стратегической устойчивости и вовремя принимать конструктивные мероприятия по предотвращению стадии денежной неустойчивости.

С.П. Бараненко считает, например, что принципиальным, информирующим управление компании показателем, сигнализирующим о потере у компании стратегической устойчивости, является отрицательная динамика рентабельности активов⁵.

Пройдя стадию утраты стратегической стойкости, не приняв никаких мер по реструктуризации, организация вступает, как было установлено, в стадию денежной неустойчивости.

Для определения утраты денежной устойчивости чаще всего в качестве критериев употребляют следующие характеристики: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами⁶.

Определяется коэффициент текущей ликвидности как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у компании оборотных средств в виде запасов, налогов по полученным ценностям, денег, дебиторских задолженностей, краткосрочных денежных вложений и иных оборотных активов за вычетом расходов будущих периодов к краткосрочным обязательствам компании, кроме доходов будущих периодов, фондов потребления и резервов грядущих расходов и платежей. Необходимо подчеркнуть то, что нормативное значение коэффициента текущей ликвидности - 2.

Коэффициент обеспеченности своими оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у компании, нужных для его денежной стойкости. Определяется он как отношение разности собственного оборотного капитала, включая фонды потребления и резервы предстоящих расходов и платежей, и фактической стоимости активов внеоборотных к

фактической стоимости находящихся в наличии у компании оборотных средств в виде запасов, налогов по полученным ценностям, денежным средствам, дебиторской задолженности, краткосрочных вложений и иных оборотных активов. Несомненно, стоит упомянуть то, что нормативное значение коэффициента обеспеченности своими оборотными средствами - 0,1.

Исходя из модели У. Бивера применительно к российским условиям методика определения потребности в реструктуризации на основании расчета индикаторов утраты, стратегической и денежной устойчивости, по мнению Н.С. Рычихиной, должна состоять из 5 блоков⁷.

В первом блоке предлагаются 3 группы индикаторов, позволяющих выявить необходимость в реструктуризации компании и выбрать вид реструктуризации:

1-я группа. Денежные индикаторы.

Подгруппа: коэффициенты утраты, стратегической устойчивости (*Кр*):

- рентабельность чистых активов;
- стоимость компании.

Подгруппа: коэффициенты утраты устойчивости финансовой (*Кф*):

- текущей ликвидности;
- обеспеченности своими оборотными средствами.

Нужно рассчитать данные характеристики за несколько отчетных периодов работы компании. Несомненно, стоит упомянуть то, что лучше также найти и проанализировать прогнозные значения данных характеристик.

2-я группа. Социальные индикаторы: конфликты собственников, конфигурации интересов собственников и т.п.

3-я группа. Индикаторы сохранности: опасности поглощения конкурентами.

При определении индикаторов социальных Н.С. Рычихина также рекомендует применять

следующие способы: интервьюирование (собеседование), социологический опрос, наблюдение, анализ определенных ситуаций.

Блок 2 включает в себя варианты тенденций конфигураций характеристик стратегической устойчивости.

Блок 3 охватывает информацию: нужна ли реструктуризация данному предприятию либо в ее проведении потребности нет.

В блоке 4 содержатся предпосылки, которые служат основанием для проведения реструктуризации.

В блоке 5 даются советы по выбору вида реструктуризации⁸.

Таким образом, адаптация западных методик к отечественным условиям позволяет не только прогнозировать наступление кризиса предприятия, но и решать вопросы о необходимости реструктуризации компаний. Тем не менее, все западные методики так или иначе должны быть адаптированы к российским условиям, особенностям экономической ситуации. Также всегда необходимо помнить, что есть те модели, применение которых в России невозможно в силу особенностей нашей страны и эволюции развития политической и экономической составляющих.

¹ *Жаровская Е.П.* Антикризисное управление : учебник / под ред. Е.П. Жаровской, Б.Е. Бродского. 2-е изд., испр. и доп. М., 2005.

² *Фомин Я.А.* Диагностика кризисного состояния предприятия : учеб. пособие для вузов. М., 2003.

³ *Бараненко С.П., Шеметов В.В.* Стратегическая устойчивость предприятия. М., 2004.

⁴ *Фомин Я.А.* Указ. соч.

⁵ *Бараненко С.П., Шеметов В.В.* Указ. соч.

⁶ *Жаровская Е.П.* Указ. соч.

⁷ *Рычихина Н.С.* Реструктуризация предприятия на основе анализа индикаторов стратегической устойчивости. М., 2000.

⁸ Там же.

Поступила в редакцию 06.10.2012 г.