

МОТИВАЦИИ И МЕХАНИЗМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Л.Ф.Алексеева

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Владивосток, Россия

В условиях рыночной экономики в России, отличающейся спадом производства, при значительном проценте убыточных предприятия, весьма актуальной является проблема улучшения финансово-экономической их ситуации путем реструктуризации предприятий. Промышленное реструктурирование означает действия компаний по преодолению различий между характеристиками их текущей деятельности и характеристиками, необходимыми для случая, если они становятся конкурентоспособными как на внутреннем, так и на международном уровне. Факторы, определяющие конкурентоспособность, изменяются в зависимости от характера отрасли промышленности.

Разрабатывая логически обоснованные задачи ситуационного анализа и управления реструктуризацией долгов предприятий, на практике имеет смысл исходить из необходимости формирования комбинации активных и пассивных факторов.

Смысл ситуационного анализа и управления состоит в том, что для

некоторого состояния предприятия, характеризующегося значением экономических параметров и финансовых потоков в определенный момент времени, найти управление или механизм воздействия, которое переведет экономическую систему предприятия в последующее состояние, для которого значения экономических параметров будут удовлетворять ранее определенным требованиям, в частности, конкурентоспособности.

Сложность определения управление состоит в том, что оно для данной сложной, многосвязной системы является многоэтапным, многоуровневым процессом реструктуризации с определенным риском, зависимым от различных экономических концепций.

Для поиска управлений, обеспечивающих реструктуризацию используются трудоемкие, достаточно точные, методы имитационного моделирования; методы правдоподобных рассуждений и логических умозаключений, может быть, менее формализованные, но позволяющие выделить наиболее существенные позиции из анализа существующих альтернативных вариантов, программ, предложений.

По мнению автора, предпочтительным является финансовый подход, базирующийся на балансовом отчете предприятия. В данном случае, одни методы ориентированы на активы, то есть на проведение некоторых существенных изменений в балансе на стороне "активы", а другие — ориентированы на изменениях в статье "обязательства" или "собственный капитал" предприятия. Многие мероприятия по реструктурированию сочетаются с действиями противоположного характера. Соответствующие методы

реструктурирования будут зависеть от стратегического анализа компании и от прибыльности различных видов деятельности.

Большинство методов реструктурирования могут рассматриваться как способ конвертации между или внутри трех категорий. Эти методы конвертации могут быть классифицированы как прямые или непрямые.

Таким образом, увеличение заемных средств в структуре капитала компании усиливает как прибыльность, так и убыточность предприятия и фокусирует как прибыль, так и убытки по группе новых собственников, выкупивших предприятие с использованием заемных средств.

Сочетание различных механизмов реструктурирования может быть использовано для отделения конкретных активов и производственных процессов с последующей передачей дочерней компании иностранным инвестором и работниками предприятия, при сохранении материнской компанией доли в акционерном капитале филиала.

В этой связи необходимо рассмотреть различные стимулирующие механизмы, связанные с вопросами собственности, которые могут быть использованы для ускорения реструктурирования. Подобные механизмы могут быть применены для мотивации реструктурирования в качестве начального этапа или для обеспечения стимулов способствующих появлению активных собственников на уровне компании.

Следующей ступенью является план покупки акций с использованием заемных средств, что прибавляет потенциал использования заемных средств.

Вместо того, чтобы медленно выкупать акции, предположим, в течение четырех лет, управляющий делает первый денежный платеж в пределах 10-30% стоимости всего пакета акций, а компания на самом деле предоставляет ему финансирование продавца на остальные 90-70% акций. Затем в конце каждого из четырех последующих лет менеджер выплачивает 10-30% стоимости пакета акций. Если стоимость акций повышается, то менеджер получает выгоду от прироста стоимости капитала в размере 100% на все акции с самого начала. В худшем случае, если стоимость акций снизится на 10-30% в течение первого года, все акции будут конфискованы компанией, и менеджер понесет убытки в размере 100% первого взноса. Если стоимость акций возрастет на 10-30%, то его первый взнос увеличится на 100%. Этот прирост или снижение в результате использования заемных средств превращает план в разновидность программы с сверхусиленным финансовым воздействием.