

ФИНАНСЫ КОРПОРАЦИЙ

А. И. Гончаров

доктор экон. наук, профессор кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета

ФИНАНСОВАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА

До недавнего времени каких-либо четких правовых требований к содержанию предупреждения банкротства и правилам его осуществления в России фактически не существовало. Это явилось причиной огромного количества банкротств производственных компаний, которых можно было бы избежать. Ситуация не изменилась и после 1998 г. — с принятием второго Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Незначительное внимание законодательного положения о досудебном восстановлении платежеспособности хозяйствующих субъектов получило и в ныне действующем Федеральном законе от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (СЗ РФ, 2002, № 43, ст. 4190).

Улучшение финансового состояния предприятий Правительство РФ пытается обеспечивать посредством фискальных послаблений и других мер государственного правового регулирования. Пока значимых результатов они не принесли. Игнорируется презумпция, что действующие трудовые коллективы (организации), развивающие производство, — это большая ценность, чем финансовый результат от распродажи конкурсной массы юридического лица-банкрота. Например, в течение 2005 г. продолжался ускоренный рост количества банкротств. При этом восстановили платежеспособность в 1998 г. 69 организаций, в 1999 г. — 66, в 2000 г. — 50, в 2001 г. — 52, в 2002 г. — 21, в 2003 г. — 28, в 2004 г. — 14 организаций, то есть за последние пять лет восстановлена платежеспособность 165 должников-банкротов (в среднем 31 дело в год), что составляет 0,1% от 150 458 завершенных дел за указанные годы (Анохин, 2006, с. 48; Вестник ВАС РФ, 2003, № 4, с. 27—28). Такая практика выявляет неэффективность правового механизма «оздоровления» промышленности через банкротство. По нашему мнению, хозяйствующие субъекты нуждаются в комплексной методологии восстановления платежеспособности, которая была бы полезна для предупреждения банкротства на досудебном этапе.

Мы различаем предупреждение банкротства в двух ракурсах: первый подход предполагает спасение несостоятельного должника от конкурсного производства в арбитражном процессе, его судебную реабилитацию в полноценного субъекта делового оборота. Второй подход охватывает правовое регулирование деятельности коммерческой организации — небанкрота, которая до возбуждения дела о банкротстве являлась обычной хозяйственной единицей. Несмотря на свою актуальность, проблема предупреждения банкротства хозяйствующих

субъектов для досудебного восстановления их платежеспособности (особенно применительно к российской промышленности) до сих пор не привлекала к себе должного внимания исследователей, как финансистов, так и правоведов.

Современное предприятие представляет собой правовую систему предпринимательских интересов, основанную на людских интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсах, жизнедеятельность и сделки которой обеспечиваются рациональными хозяйственными денежными потоками. Причем, когда входящий и исходящий потоки сбалансированы, денежные правоотношения компании со всеми контрагентами осуществляются строго в договорном режиме. В противоположном случае неизбежно возникают конфликты с кредиторами и государством, наступают неплатежеспособность и банкротство.

Предупреждение банкротства есть цель, которая достигается в процессе оздоровления предприятия путем восстановления его платежеспособности, что, в свою очередь, является заранее заданным, положительным результатом процесса досудебной реабилитации. Результат достигается в рамках системного подхода, который в концентрированном виде можно представить четырьмя блоками: оперативно-предупредительный мониторинг платежеспособности, оздоровление финансов, обновление основных средств, оптимизация структуры имущества хозяйствующего субъекта.

1. Хозяйственные отношения предприятия реализуются посредством движения потоков денежных средств и производных от них правовых финансовых инструментов. В широком смысле, денежные потоки включают наличную и безналичную валюту, высоколиквидные ценные бумаги и денежные документы. Финансовые активы (требования) находятся в состоянии баланса с денежными обязательствами (пассивами). И те и другие в совокупности с обязательствами и активами сторонних лиц, участвующих в деловом обороте, образуют хозяйственные денежные потоки — правовую форму движения финансовых ресурсов. Правовая (соответствующая действующим договорам и законам) форма движения хозяйственного денежного потока предприятия исключает неплатежеспособность и банкротство.

Расчеты по сделкам (происходящие либо своевременно и полностью, либо нет) в ходе реализации хозяйственных отношений выявляют или стагнирующее, или надлежащее финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Своевременные и полные платежи каждой производственной компании, как по внешним, так и по внутренним обязательствам и обязанностям обеспечивают размеренное и насыщенное деньгами течение множества хозяйственных денежных потоков, которые прямо либо косвенно, но обязательно связаны с каждой единичной сделкой и все вместе. При этом внешние по отношению к данному хозяйствующему субъекту ничего иного от него не ожидают, кроме предоставления товаров и/или услуг либо финансового исполнения в срок, определенный условиями двусторонних соглашений, а также в фиксированном количестве (сумме). Несвоевременное и неполное исполнение денежных обязательств, исходящее хотя бы от одного хозяйствующего субъекта, вызывает напряженность и искажения последующих расчетов по всему глобальному множеству хозяйственных денежных потоков, оказывает негативное влияние на макроэкономическую ситуацию в целом. Если сумма просроченной задолженности — 1 тыс. руб. или 10 млн руб., просрочка исполнения — 6 дней или 6 месяцев, то указанная напряженность будет слабее или сильнее, но она безусловно возникнет. Все хозяйственные правоотношения скреплены неразрывной и взаимообусловленной правовой связью: платежеспособность всех участников сделок зависит от финансовой состоятельности каждого. Следовательно, платежеспособность обусловлена правовой организацией внешних и внутренних отношений юридического лица, всецело зависит от качества его хозяйственного денежного потока, которое влияет и на внутреннее (микроуровень) и на внешнее (макроэкономическое) деловое

пространство, причем последнее оказывает обратное влияние на данную производственную компанию.

Восстановление платежеспособности предприятия для предупреждения банкротства объединяет комплекс досудебных правовых механизмов приведения хозяйственных обязательств и требований данного юридического лица в состояние, которое исключает их дисбаланс, позволяет своевременно и в полном объеме исполнять все денежные обязательства и платежи, устраняет причины неплатежеспособности. Ключом к реализации досудебного предупреждения банкротства предприятия является своевременное начало и системный характер соответствующих мер.

При определении момента, когда еще не поздно начинать восстановление платежеспособности хозяйствующего субъекта, необходимо сначала проанализировать, есть ли какое-либо соотношение некоторых величин, которое покажет, что за санацию юридического лица браться вообще не стоит. Очевидно, такое состояние имеет место, если краткосрочные обязательства превышают текущие активы коммерческой организации. В нормальных же условиях величина текущих активов выше текущих обязательств, сумма оборотных средств превышает кредиторскую задолженность.

Российский Устав судопроизводства торгового уже в XIX в. четко определял порядок учреждения администрации по торговым делам. Интересно, в нашем контексте, условие материального положения дел, которое не закрывало бы надежды на восстановление хозяйства должника. Должно быть ясно, что «недостаток (deficit) простирается не свыше 50%» (Шершеневич, 2000, с. 129). По закону того времени, когда дефицит превышает эту норму (пассив превышает актив в полтора раза), за поправление дел должника не стоит и браться.

Значит, *первый сигнал о приближении банкротства — правовой критерий* для начала досудебного оздоровления хозяйствующего субъекта есть превышение краткосрочных обязательств над текущими активами. Конечно, если ситуация совершенно нездоровая и запущенная (указанное превышение чрезмерно), о спасении либо ликвидации организации решение должны принимать ее учредители, акционеры, иные заинтересованные лица. И, наоборот, — необходимым для удовлетворительного состояния финансов коммерческой организации является положение, при котором сумма текущих активов больше суммы краткосрочных обязательств.

Исходя из того что юридический факт неплатежеспособности является крайне нежелательным событием для каждого предпринимателя, поскольку в абсолютном большинстве случаев радикально изменяет судьбу хозяйствующего субъекта, следует искомый правовой критерий момента наступления неплатежеспособности связывать именно с правилами определения факта банкротства должника. Далее, после заблаговременного обнаружения тренда к наступлению неплатежеспособности, надо использовать этот же критерий для движения «в обратном» направлении, чтобы вывести организацию из неудовлетворительного состояния, восстановив ее платежеспособность.

Производственная компания — кредитор, как правило, получает удовлетворение своего требования лишь после того, как контрагент (чаще всего тоже товаропроизводитель) извлечет деньги из своей дебиторской задолженности. После этого хозяйственный денежный поток может распределяться и использоваться на исполнение обязательств и иные нужды. Дебиторские/кредиторские задолженности любого товаропроизводителя, таким образом, системно связаны.

Известные нам нормативные и эмпирические подходы к оценке платежеспособности юридического лица не позволяют определить, — когда же начинать устранять неплатежеспособность. Потому что этот факт финансовой несостоятельности организации может быть выявлен слишком поздно. Здесь необходимы правовые критерии, позволяющие, с одной стороны, обнаружить момент начала банкротства компании через интенсивность и результативность ее рабо-

ты с дебиторами, с другой стороны, учитывающие реальные объемы текущих обязательств организации. С нашей точки зрения, надо применять систему, состоящую из двух показателей: долговой показатель D и долговой показатель K .

Отношение суммы средств в расчетах и высоколиквидных вложениях (по окончании заданного периода времени) к величине денежной выручки (за этот же период) показывает ритм входящего хозяйственного денежного потока организации. Если отношение средств в расчетах и вложениях к месячной денежной выручке равно числу 3, это означает, что все требования и высоколиквидные вложения могут быть обращены в деньги и направлены на исполнение обязательств перед кредиторами и государством за три месяца.

Вместе с тем, отношение суммы текущих обязательств (по окончании заданного периода времени) к величине денежной выручки (за этот же период) показывает ритм хозяйственного денежного потока, который может исходить от организации, если все эти денежные средства направлять на погашение текущих (срок до 12 месяцев) кредиторских задолженностей. Если отношение суммы текущих обязательств в три раза превышает месячную денежную выручку — это означает, что все требования и задолженности могут быть оплачены кредиторам и государству за 3 месяца. По существу это и есть та платежная способность организации, которая укладывается в нормативные рамки.

В этом случае выполняются нормы действующего Федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» о расчете в срок не позднее 3-х месяцев со дня, предусмотренного договором (публично-правовой обязанностью), по денежным обязательствам и обязательным платежам. Значит, момент наступления неплатежеспособности организации или момент начала досудебного оздоровления — это тот период, в котором система долговых показателей D и K не соответствует предельным значениям: $D \geq K > 3$. Момент определяется точнее (на более ранних, так сказать, проблемных стадиях), если это системное отношение вычисляется и анализируется чаще, например, чем еженедельно. Критерием суммы в 100 тыс. руб. можно условно пренебречь.

Долговой показатель D представляет собой следующую дробь: в числителе — средства в расчетах плюс высоколиквидных вложениях данной организации на конец расчетного периода (одного месяца), в знаменателе — ежемесячная денежная выручка:

$$D = \frac{\text{Средства в расчетах и вложениях}^1}{\text{Выручка денежная за месяц}^2} \geq K.$$

Долговой показатель K представляет собой следующую дробь: в числителе дроби — текущие кредиторские обязательства данной организации на конец расчетного периода (одного месяца), в знаменателе дроби — ежемесячная денежная выручка:

$$K = \frac{\text{Обязательства текущие}^3}{\text{Выручка денежная за месяц}} < 3.$$

В обеих формулах денежная выручка за месяц — это сумма фактических поступлений денежных средств в кассу и на расчетные счета хозяйствующего

¹ Средства в расчетах и вложениях = Дт45 + Дт55 + Дт57 + Дт58 + Дт62 + Дт73 + Дт75 - 1 + Дт76 - 2 + Дт76 - 3 + Дт79 - 2.

² Выручка денежная за месяц = Дт50 + Дт51 + Дт52.

³ Обязательства текущие = Кт60 + Кт62 + Кт66 + Кт68 + Кт69 + Кт70 + Кт71 + Кт75 - 2 + Кт76 - 1 + Кт76 - 4 + Кт79 - 2 + Кт86 + Кт96.

субъекта. В знаменателях обеих формул — остатки на счетах бухгалтерского учета организации согласно Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета 2000 г. на дату расчета долговых показателей.

Заметим, что предложенный специалистами ФСФО РФ¹ в 1999 г. индекс неплатежеспособности (отношение суммы заемных средств к среднемесячной выручке) является отвлеченным контрольным параметром и не позволяет определить целевые ориентиры по предупреждению банкротства, сохранению, активизации бизнеса производственной компании (Вестник ФСДН России, 2000, № 5, с. 9). С 2001 г. этот индекс был переименован в показатель $K9$ — «степень платежеспособности». Предлагаемый нами долговой показатель K позволяет оценивать платежеспособность организации более точно, а главное оперативно.

Мы считаем, необходимо принимать за факты предпринимательской деятельности не параметры квартального баланса хозяйствующего субъекта (в отличие от $K16$ и $K9$), а текущие остатки по счетам бухгалтерского учета, которые имеются в формулах долговых показателей D и K . Для своевременного предупреждения банкротства правильнее, на наш взгляд, рассчитывать значение долговых показателей D и K за минимальные — недельные промежутки времени. Реализация такого подхода вполне осуществима. Например, каждую пятницу, к концу дня, юридическое и финансовое подразделения организации представляют руководству таблицу остатков по вышеуказанным счетам бухгалтерского учета с графиком предстоящих платежей по фактически имеющимся денежным обязательствам и обязательным платежам и расчет величины долговых показателей D и K . Оперативность и регулярность такого мониторинга имеют исключительное значение в судьбе хозяйствующего субъекта для своевременного предупреждения его банкротства.

Для российского юридического лица предельная величина долговых показателей D и K прямо выводится из правовой нормы о трехмесячном сроке неплатежей просрочившего должника. И когда система долговых показателей D и K в их абсолютных значениях систематически (скажем, три месяца подряд) приближается к 3 (трем), в условиях, когда D и $K \geq 3$ — это *второй сигнал — правовой критерий* для начала восстановления платежеспособности организации.

Система правовых критериев предупреждения банкротства работает следующим образом. Предположим, руководитель коммерческой организации «А» точно знает, что в сентябре 2006 г. компанией будет получена денежная выручка в 1 млн руб. При этом дебиторская задолженность и высоколиквидные вложения на начало указанного месяца составляют 5 млн руб., краткосрочная кредиторская задолженность — 4 млн руб. Рассчитав долговой показатель K , видим, что текущие обязательства при такой выручке погашаются за 4 месяца, и рассчитав долговой показатель D определим, что все деньги могут быть мобилизованы за 5 месяцев. Хотя D и больше K , но в 3-месячный срок расчетов компания не уложится. Это свидетельствует о ненадлежащей платежеспособности. Однако ситуация меняется коренным образом, если в сентябре 2006 г. компания получит денежную выручку не в 1 млн руб., а в 2 млн руб. ($D = 2,5 > K = 2$), или если, при неизменной выручке, дебиторская и взаимосвязанная с ней кредиторская задолженность будут уменьшены на 2 млн руб. ($D = 3 > K = 2$). Еще более ощутимым будет результат при одновременных усилиях по уменьшению дебиторской/кредиторской задолженности и наращиванию денежной выручки. Так, используя систему правовых критериев предупреждения банкротства, руководство коммерческой организации сможет ясно представить свои текущие задачи.

¹ Федеральная служба РФ по финансовому оздоровлению и банкротству упразднена Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (СЗ РФ, 2004, № 11, ст. 945).

2. Правовые финансовые инструменты снижения дебиторских/кредиторских задолженностей предприятия нужно сконцентрировать в единый комплекс с использованием таких законодательно закрепленных способов как факторинг, перевод долга, уступка требований, обмен требований на акции (доли участия), налоговый кредит, новация долга. Применимость и эффективность этих хозяйственно-правовых мер обоснована направленным изменением значений долговых показателей D и K к правовым значениям, соответствующим надлежащей платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Правовые финансовые инструменты наращивания денежной выручки предприятия следует также применять в комплексе, включая правовые механизмы наращивания входящих и рационализации исходящих хозяйственных денежных потоков компании: увеличение уставного капитала, товарный и коммерческий кредит, финансовый лизинг, выпуск облигаций, коммерческая концессия, бюджетный кредит. Применимость этих правовых средств также обоснована направленным изменением значений долговых показателей D и K к правовым значениям, соответствующим восстановленной платежеспособности хозяйствующего субъекта (табл. 1).

Таблица 1

Матрица оптимизации требований, задолженностей, денежной выручки предприятия

		Наращивание (экономия) денежной выручки организации			
Снижение дебиторских-кредиторских задолжн. организации	<i>Прекращение действующего обязательства исполнением</i>	Увеличение уставного капитала хозяйственного общества	Выпуск облигаций для получения займа	Получение организацией долгосрочного бюджетного кредита	Наращивание (экономия) денежной выручки организации
	Финансирование под уступку денежного требования	<i>Прекращение действующего обязательства зачетом</i>	Товарный кредит, коммерческий кредит контрагентов	Заключение договора коммерческой концессии (франчайзинг)	
	Обмен требований кредиторов на акции (доли) уставн. капитала организации	Перевод долга акционеру, участнику, собственнику имущества	<i>Прекращение обязательства предоставлением отступного</i>	Заключение договора финансовой аренды (лизинга)	
	Новация долга в заемное обязательство	Получение долгосрочного инвестиционного налогового кредита	Уступка кредиторам требований организации к дебиторам	<i>Прекращение обязательства прощением долга</i>	
Снижение дебиторских-кредиторских задолженностей организации					

Матричная форма систематизации указанных инструментов в правовую модель оптимизации требований, задолженностей, денежной выручки обеспечивает эффективное сочетание правовых финансовых инструментов для каждой конкретной ситуации восстановления платежеспособности предприятия.

Диагональ матрицы (серые квадраты) объединяет правовые способы прекращения обязательств, начиная с более предпочтительного для организации.

Шесть хозяйственно-правовых способов, обеспечивающих снижение дебиторской и кредиторской задолженностей хозяйствующего субъекта, расположены ниже диагонали матрицы. Чем ближе конкретный инструмент к диагонали, тем он более эффективен для коммерческой организации и легче

реализуем практически. Другие шесть хозяйственно-правовых способов, обеспечивающих наращивание (экономия) денежной выручки хозяйствующего субъекта, расположены выше диагонали матрицы. Чем ближе правовой способ к диагонали, тем скорее он позволит добиться восстановления платежеспособности.

3. Правовые финансовые инструменты обновления имущественного комплекса коммерческой организации для предупреждения банкротства обеспечивают получение новых основных средств на основе финансовой аренды (лизинга), а также возврат предприятием-лизингополучателем суммы инвестиций.

Восстанавливающая платежеспособность организация сможет решить эту сложную проблему только при существенном обновлении своего производственного парка. Напротив, хозяйствующий субъект с удовлетворительным финансовым состоянием может очень скоро стать неплатежеспособным, если не выпускает конкурентоспособную и пользующуюся спросом продукцию, так как этого не позволяют делать производственные фонды, устаревшие физически и морально. В условиях, когда хозяйствующий субъект стремится наращивать входящий денежный поток и экономить исходящий, лизинг становится незаменимым правовым механизмом кредитования капитальных вложений в новые машины и оборудование.

Предприятие, восстанавливающее платежеспособность и идущее на долгосрочный инвестиционный проект, будет подвержено многим рискам. Какие бы риски ни стояли на пути лизингополучателя — инициатора инвестиционного проекта, в конечном счете — все они интегрируются в проблемное финансовое состояние рискующего хозяйствующего субъекта. Такое состояние может сложиться при неблагоприятном развитии событий, когда лизингополучатель не сможет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства перед партнерами и обязательные платежи государству. Следует оценивать данный риск как риск банкротства. Задача лизингополучателя по исключению этого риска будет состоять в том, чтобы как можно раньше обнаружить приближение своей финансовой несостоятельности и эффективными мерами произвести досудебное оздоровление, тем самым — предупредить и устранить риск своего банкротства. Задача оперативно-предупредительного обнаружения указанного риска банкротства должна решаться путем систематического мониторинга текущих значений правовых критериев — долговых показателей *Д* и *К*.

Правовая модель обеспечения возврата инвестиций коммерческой организацией при лизинге также основана на матричной форме сочетания и взаимодействия правовых финансовых инструментов, которые в каждой конкретной ситуации сочетаются и применяются индивидуально.

По диагонали матрицы (по аналогии с матрицей восстановления платежеспособности предприятия) сгруппированы имущественные способы обеспечения обязательств, начиная с наиболее предпочтительного и реального для кредитной организации — инвестора.

Шесть хозяйственно-правовых способов, нацеленных на обеспечение своевременных и полных денежных расчетов с лизингополучателем, расположены ниже диагонали матрицы. Чем ближе конкретный финансовый инструмент к диагонали и к левому углу матрицы, тем он более желателен для инвестора-кредитора.

Другие шесть хозяйственно-правовых мероприятий, способствующих достижению запланированных бизнес-планом производственных результатов лизингополучателя, расположены выше главной диагонали матрицы (табл. 2). Чем ближе соответствующий финансовый инструмент к диагонали и к левому верхнему углу матрицы, тем он более эффективен при практическом применении для участников сделки.

Таблица 2

Матрица обеспечения возврата инвестиций предприятием при лизинге основных средств

		Получение запланированных бизнес-результатов от сделки					
Получение запланированных денежных средств от сделки	<i>Залог предмета лизинга</i>	Мониторинг финансовой состоятельности лизингополучателя	Страхование риска аварий предмета лизинга	Сделка с другим лизингополучателем	Получение запланированных бизнес-результатов от сделки		
	Факторинговое обслуживание лизингополучателя	<i>Банковская гарантия за лизингополучателя</i>	Залог ликвидного имущества и нематериальных активов лизингополучателя	Изменение установленного графика лизинговых платежей			
	Страхование предпринимательского риска лизингодателя	Единый расчетный счет, удержание денежных средств лизингополучателя	<i>Поручительство за лизингополучателя</i>	Уступка денежных требований по долгосрочным контрактам			
	Отказ инвестора от сделки, продажа прав кредитора	Получение лизингового платежа в товарной форме	Аккредитивные расчеты с покупателями лизингополучателя	<i>Задаток, депозит в банке-инвесторе</i>			
		Получение запланированных денежных средств от сделки					

4. Правовые меры для реструктуризации имущественного комплекса коммерческой организации эффективны в составе правовой модели оптимизации структуры имущества — неотъемлемой части стратегии предупреждения банкротства российских производственных компаний.

Реструктуризация производственной компании может классифицироваться на два принципиально различных типа: 1) будет изменена только внутренняя структура предприятия и этот же субъект продолжит свое существование, либо 2) данное предприятие (бизнес) претерпит реорганизацию и будет существовать другой хозяйствующий субъект (несколько других субъектов).

Структурная оптимизация имущественного комплекса предприятия — это приведение состава имущества юридического лица к таким пропорциям, которые способствуют наращиванию входящего и экономии исходящего хозяйственного денежного потока, что для эффективного предупреждения банкротства должно быть системно связано с мероприятиями по оптимизации требований, кредиторских задолженностей, денежной выручки, обновлению основных средств. Следует изначально подходить к имущественной структуре производственной компании как к одному из ресурсов, который следует интенсивно использовать.

Платежеспособность хозяйствующего субъекта будет обеспечена на длительный период надлежащими мероприятиями по комплексному изменению структуры и активов и пассивов, что на практике осуществляется путем реорганизации. Реструктуризация юридического лица может быть четырех видов: слияние, присоединение, разделение, выделение. Практическую значимость имеет также и преобразование.

Правовая модель реструктуризации имущественного комплекса коммерческой организации также основана на матричной форме сочетания и взаимодействия хозяйственно-правовых мероприятий, которые в каждой конкретной ситуации сочетаются и применяются индивидуально.

Рекомендуемые действия по оптимизации структуры имущества хозяйствующего субъекта объединены в комплекс с учетом основной направленности реорганизации: либо на развитие действующей организации (в ее рамках), либо на формирование новых. По диагонали матрицы выделены основные направления реорганизации при изменении структуры хозяйствующего субъекта, причем, начиная с более предпочтительного для предприятия, далее — к менее желательным вариантам (табл. 3).

Шесть хозяйственно-правовых способов, обеспечивающих формирование новых предприятий, расположены ниже диагонали матрицы. Чем ближе мероприятие к диагонали и верхнему углу матрицы, тем оно более эффективно для производственной компании.

Таблица 3

Матрица реструктуризации имущественного комплекса предприятия

Правовые меры развития действующего имущественного комплекса					
Правовые меры формирования новых имуществ. комплексов	<i>Синергия нескольких имущественных комплексов</i>	Преобразование формы коммерческой организации в другую форму	Листинг акций акционерного общества, публичная транспарентность	Передача имущественного комплекса в долгосрочную аренду	Правовые меры развития действующего имуществ. комплекса
	Присоединение комм. организации к финансово-промышленной группе	<i>Увеличение имущественного комплекса</i>	Организация сбыта продукции через собственные филиалы	Стимулирование рационализаторства и изобретательства работников	
	Продажа непрофильного, вспомогательного, излишков имущества	Слияние двух и более имущественных комплексов в единый комплекс	<i>Уменьшение имущественного комплекса</i>	Финансовая аренда, лизинг энергопроизводящего оборудования	
	Продажа имущественного комплекса (предприятия) в целом	Разделение имущественного комплекса коммерческой организации	Выделение из действующей комм. организации хозяйствующих субъектов	<i>Дробление имущественного комплекса</i>	
Правовые меры формирования новых имущественных комплексов					

Другие шесть хозяйственно-правовых мероприятий, обеспечивающих развитие действующего предприятия, расположены выше диагонали матрицы. Чем ближе конкретное мероприятие к диагонали и верхнему углу матрицы, тем выше его приоритет для хозяйствующего субъекта.

Выбирая мероприятия из матрицы, прежде всего, нужно определить конкретное направление реорганизации (из одного квадрата диагонали матрицы). Если принято направление формирования новых хозяйствующих субъектов, то в логическом соответствии с ним подбирается какое-то одно мероприятие из пяти, расположенных ниже диагонали матрицы. Если будет продолжено развитие действующего юридического лица, тогда могут применяться все шесть вариантов, расположенных выше диагонали матрицы.

Разработанные методологические основы и правовые финансовые механизмы досудебного предупреждения неплатежеспособности российского предприятия, с учетом соответствующих нормативных ограничений, могут быть приме-

нены и для восстановления платежеспособности хозяйствующего субъекта, проходящего процедуры банкротства.

Источники

- Анохин В. С.* Предупреждение банкротства и восстановление платежеспособности несостоятельного должника // Хозяйство и право. Приложение. 2006. № 1.
Вестник ВАС РФ — Вестник Верховного арбитражного суда Российской Федерации.
СЗ РФ — Собрание законов Российской Федерации.
Шершеневич Г. Ф. Конкурсный процесс. М., 2000.