

Елакова Алла Александровна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета
Набережночелнинского института (филиала)
Казанского (Приволжского) федерального
университета

Паутов Геннадий Артемьевич

кандидат технических наук,
доцент кафедры конструкторско-технологического
обеспечения машиностроительных производств
Набережночелнинского института (филиала)
Казанского (Приволжского) федерального
университета

ПРИНЦИПЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация:

Статья посвящена проблеме неплатежеспособности и возможного банкротства предприятия. Показан практический пример, как на производственном предприятии обеспечить финансовую устойчивость и бездефицитность денежных средств в условиях предбанкротного состояния.

Ключевые слова:

финансовая устойчивость, бездефицитность денежных средств, неплатежеспособность, предбанкротное состояние, жизненный цикл продукта, оборачиваемость денежных средств.

Elakova Alla Aleksandrovna

PhD in Economics,
Assistant Professor,
Finance and Accounting Department,
Naberezhnye Chelny Institute (branch) of
Kazan (Volga Region) Federal University

Pautov Gennady Artemyevich

PhD in Technical Sciences,
Assistant Professor, Design
and Technological Support of
Engineering Industries Department,
Naberezhnye Chelny Institute (branch) of
Kazan (Volga Region) Federal University

THE PRINCIPLES OF TECHNOLOGY POLICY AT INSOLVENT COMPANIES

Summary:

The article discusses the urgent issue of insolvency and possible bankruptcy of an enterprise. The authors consider a practical example of how to ensure financial stability and deficit-free monetary funds on the verge of bankruptcy at the manufacturing enterprise.

Keywords:

financial stability, deficit-free monetary funds, insolvency, pre-bankruptcy, product life cycle, cash turnover.

Неплатежеспособность предприятия можно рассматривать с двух точек зрения. Это неплатежеспособность по формальным признакам, установленным действующим законодательством, и неплатежеспособность, определенная как предполагаемая невозможность погасить обязательства в установленные сроки.

Первая ситуация регулируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (в редакции от 12.03.2014) [1]. В рамках этого закона неплатежеспособность – это прекращение исполнения части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств, при этом недостаточность предполагается, если не доказано иное. Неплатежеспособность может перейти в несостоятельность – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей. В рамках настоящей статьи данная ситуация не рассматривается, поскольку деятельность предприятия, попавшего под действие этого закона, проходит через ряд установленных законом процедур: наблюдение; финансовое оздоровление; внешнее управление; конкурсное производство; мировое соглашение. Таким образом, возможность действующего руководства предприятия повлиять на ситуацию существенно ограничена.

Вторая ситуация – это предприятия, находящиеся в предбанкротном состоянии, когда еще никто из кредиторов не предъявил в арбитражном суде свои требования по уже наступившим обязательствам к оплате. Но при этом уже понятно, что имеющихся денежных средств и их планируемых поступлений за отгруженную продукцию (работы, оказанные услуги) будет явно недостаточно, чтобы погасить все имеющиеся и планируемые обязательства [2].

Что понимать под технологической политикой? Большинство определений сводится к тому, что это набор принципов и действий, на основании которого выбираются, разрабатываются и внедряются новые продукты и технологические процессы. Данное определение отвечает целям настоящей статьи, поэтому на нем и остановимся.

Основной задачей предприятия, находящегося в предбанкротном состоянии, является обеспечение финансовой устойчивости и бездефицитности бюджета движения денежных средств.

Для примера рассмотрим производственное предприятие, имеющее достаточно длительный производственный цикл (более 1 месяца), применяющее позаказный метод производства (каждый продукт отличается от других, нет мелких серий) и имеющее стандартный набор служб – конструкторская, технологическая, снабжения, продаж, производство.

В условиях нехватки денежных средств перед руководством предприятия всегда встает вопрос, каким образом лучше распорядиться имеющимися денежными средствами, чтобы обеспечить бездефицитность бюджета движения денежных средств в ближайшем будущем [3]. В такой ситуации основным инструментом анализа будет оценка эффективности платежей через оценку приведенного будущего эффекта от этих платежей.

В деятельности предприятия, производящего более чем один продукт, всегда есть выбор, куда именно направить имеющиеся денежные средства, чтобы получить при этом максимальную отдачу. С математической точки зрения, такой анализ не представляет никакой сложности. Все формулы расчета чистой приведенной стоимости известны и доступны.

Одним из недостатков расчета чистой приведенной стоимости является отсутствие учета вероятности наступления события. Для того чтобы оценить проекты решений о расходовании денежных средств с учетом вероятности наступления событий, поступают следующим образом. Выделяют ключевые параметры, каждому параметру устанавливают ряд значений с указанием вероятности наступления события. Для каждой совокупности параметров рассчитывается вероятность наступления и чистая приведенная стоимость. Затем идет расчет математического ожидания, и в итоге получаем наиболее вероятностное значение чистой приведенной стоимости [4; 5]. Во всех математических формулах, где присутствует оценка вероятности, самое большое значение в плане влияния на результат имеет качество исходной информации.

В условиях ограничения денежных средств, имеющихся в распоряжении руководства предприятия, выбор приходится делать между вложениями в незавершенное производство имеющихся продуктов или начало производства под новые заказы.

Зачастую принимается решение о направлении денежных средств на поддержание непрерывности производственного процесса. Это отчасти бывает правильным решением, если денежные средства направлены на ускорение производства, в результате чего происходит высвобождение средств, замороженных в незавершенном производстве или на складах.

В условиях ограниченной платежеспособности необходимым фактором выбора становится объем генерируемых продуктом денежных средств в единицу времени. Но одного этого показателя недостаточно, поскольку может быть ситуация, когда имеется высокоэффективный продукт, способный сгенерировать наибольшую величину денежных средств [6; 7]. Как правило, генерирует он их к тому времени, когда кто-либо из кредиторов уже предъявил свои требования в арбитражном суде и предприятие попало под действие Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Поэтому еще одним не менее важным показателем является способность продукта генерировать денежные средства к определенному моменту времени.

Исходя из этого, чтобы избежать несостоятельности, при выборе продукта следует учитывать не только его возможность приносить максимальный денежный поток за единицу времени, но и его способность приносить этот поток к определенному моменту времени. Таким образом, следует просчитывать весь жизненный цикл продукта на предприятии, начиная от заключения договора и проектирования и до реализации продукта покупателю и получения денег.

На каждом этапе жизненного цикла продукта внутри предприятия у каждого из продуктов есть свои особенности и отличия [8; 9]. Для полноценного сравнения нескольких продуктов между собой необходимо на протяжении всего бизнес-процесса движения (не только технологического цикла производства) на каждом выделенном этапе рассчитывать, каково будет влияние этого этапа на чистую приведенную стоимость. Основное правило разделения жизненного цикла продукта внутри предприятия на этапы заключается в следующем: этап должен быть выделен и попасть в анализ, если хотя бы по одному из продуктов сроки или затраты отличаются от других.

Теоретически с момента заключения договора весь цикл производства состоит из следующих этапов:

- 1) подготовка конструкторско-технологической документации;
- 2) закупка сырья, материалов, комплектующих;
- 3) производство станка;
- 4) доставка оборудования до места монтажа;
- 5) монтаж и пусконаладочные работы.

Для упрощения расчетов весь цикл возьмем единой величиной, хотя надо иметь в виду, что в реальной производственной деятельности этапы будут кое-где пересекаться, идти

не только последовательно, но и параллельно. Другим допущением сделаем предположение, что сроки оплат по закупкам одинаковые для всех вариантов. На самом деле они будут разные, в зависимости от комплектации станка. И это тоже надо будет учитывать в своих расчетах.

Ключевыми показателями для расчетов в нашем примере будут рентабельность заказа, период нахождения средств предприятия в обороте, срок поступления денег. Предположим, что перед предприятием стоит вопрос о запуске в производство трех видов станков со следующими условиями (таблица 1):

Таблица 1 – Условия трех видов станков

Изделие	Цена по договору (без НДС), руб.	Себестоимость плановая, руб.	Прибыль плановая, руб.	Срок исполнения, дней	Срок оплаты
Станок 1	2 800 000	2 600 000	200 000	90	по факту изготовления
Станок 2	3 200 000	2 800 000	400 000	80	30 дней с момента монтажа
Станок 3	8 000 000	7 000 000	1 000 000	120	45 дней с момента монтажа

Таким образом, первый станок нам принесет прибыль (значит, свободные денежные средства) 200 000 руб. через 90 дней, второй станок – 400 000 руб. через 110 дней (80 + 30), третий станок – 1 000 000 руб. через 165 дней (120 + 45).

Далее рассчитаем показатель прибыльности каждого станка в единицу времени нахождения средств предприятия в обороте:

1 станок: 200 000 руб. / 90 дней = 2 222,22 руб. / 1 день;

2 станок: 400 000 руб. / 110 дней = 3 636,36 руб. / 1 день;

3 станок: 1 000 000 руб. / 165 дней = 6 060,60 руб. / 1 день.

Отсюда следует, что, исходя из расчета прибыли на 1 день нахождения средств в обороте, наиболее выгодным будет запустить эти станки в производство в следующей последовательности: 3, 2, 1. Но в условиях предбанкротного состояния показатели календарного поступления денежных средств приобретают первостепенное значение по сравнению с показателями прибыльности. Если есть возможность отсрочки платежей по наиболее рискованным долгам, то надо сравнивать эту отсрочку с моментом поступления оплаты за станки. И из станков, попадающих в этот диапазон, выбирать для запуска в производство в первую очередь наиболее прибыльный. Поэтому очередность запуска в производство надо соотносить с учетом имеющегося графика погашения долгов предприятия.

Ссылки:

1. Гершун А., Горский М. Технология сбалансированного управления. 2-е изд., перераб. М., 2006. С. 116–122.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : учеб. пособие для вузов/ пер. с англ. ; под ред. Н.Д. Эриашвили ; предисл. проф. П.С. Безруких. М., 2008. С. 583–588.
3. Елакова А.А. Развитие управленческого учета и анализа в условиях кризисного состояния экономики предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Йошкар-Ола, 2012. С. 2–4.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебное пособие. 2-е изд. М., 2008. С. 374–380.
5. Лутц Р. 7 законов Крайслера / пер с англ. М., 2003. С. 347–354.
6. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон: от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию : пер. с англ. М., 2006. С. 225–230.
8. Практика управленческого учета: Опыт европейских компаний / пер. с англ. ; общ. ред. Том Гроот и Кари Лукка. Минск, 2004. С. 316–323.
9. Стивен М. Брег. Настольная книга финансового директора / пер. с англ. М., 2005. С. 332–334.

References:

1. Gershun, A & Gorskiy, M 2006, *Tech balanced management*, 2nd ed., Moscow, p. 116-122.
2. Drury, K 2008, *Introduction to management and production accounting: textbook*, Moscow, p. 583-588.
3. Elakova, AA 2012, *The development of managerial accounting and analysis in terms of the economic crisis of the enterprise*, PhD thesis abstract, Yoshkar-Ola, p. 2-4.
4. Ivashkevich, VB 2008, *Management accounting: a tutorial*, 2nd ed., Moscow, p. 374-380.
5. Lutz, P 2003, *Chrysler 7 laws*, Moscow, p. 347-354.
6. *On Insolvency (Bankruptcy): Federal Law: October 26, 2002 № 127-FZ 2002*, Reference legal system "Consultant Plus".
7. Olwe, N-G, Roy, J & Vetter, M 2006, *Balanced Scorecard. Practical guidance on the use*, Moscow, p. 225-230.
8. Groot, T and Lucca, K (ed.) 2004, *The practice of management accounting: experience of European companies*, Minsk, p. 316-323.
9. Steven, M 2005, *Bragg. Handbook of CFO*, Moscow, p. 332-334.