

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336.64

В.В. Михайлов, Д.М. Тимошенко

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОГОВОРНЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономическое состояние страны определяется реальным сектором экономики, основу которой составляют хозяйствующие субъекты: промышленные предприятия, хозяйствственные ассоциации, финансово-промышленные группы и др. Усложнение рыночной ситуации в связи с изменением производительных сил повышает роль определения экономического положения хозяйствующих субъектов в целях управления их экономическим развитием. Непрерывные изменения во времени внешних условий и внутренней среды приводят к появлению проблем в их управлении. Изучение экономического состояния промышленных предприятий с целью регулирования их развития является особенно актуальным, поскольку хозяйствующие субъекты представляют собой главный элемент в структуре управления экономикой территориально-административных образований. С целью выявления резервов роста производства, увеличения выручки от реализации продукции, прибыли и в целом повышения эффективности управления экономическим развитием региональной экономики особо актуальной является проблема определения экономического состояния промышленных предприятий, которое во многом зависит от их способности своевременно платить по долгам.

Возможность фирмы производить необходимые платежи и расчеты в определенные сроки, зависящая как от притока де-

нежных средств дебиторов, покупателей и заказчиков, так и от оттока средств для осуществления платежей в бюджет, расчетов с поставщиками и другими кредиторами – ключевой фактор ее финансовой стабильности. Недаром любое сотрудничество с предприятием всегда начинают с оценки его финансового состояния. Поэтому для руководства фирмы особенно важно проводить систематический анализ обязательств предприятия для эффективного управления им, для предупреждения возникновения и своевременного прекращения уже возникших кризисных ситуаций.

Можно выделить две группы обязательств предприятия:

- перед бюджетом и внебюджетными фондами, которые законодательно установлены и носят принудительный характер;
- перед остальными контрагентами (банками, поставщиками, работниками, потребителями - в случае предварительной оплаты за товар), имеющие договорной характер.

Будучи строго регламентированными и имея обязательный характер, обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами, практически не поддается управлению со стороны предприятия (существует лишь возможность их минимизации с использованием легальных и полулегальных схем).

Невозможность воздействия на эту группу обязательств предприятия связана со следующими обстоятельствами. Во-первых: начав проводить

политику жестких бюджетных ограничений, с 1 января 2001 г. Правительством РФ были приняты меры по осуществлению всех бюджетных операций только в денежной форме. Во-вторых: 30 ноября 2001 г. истек срок подачи заявлений о погашении задолженности согласно постановлению Правительства РФ № 1002 «О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности предприятий и организаций». В связи с этим предприятия не могут погашать свои обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами в товарной или иной не денежной форме, а также уменьшить сумму задолженности.

Вторая группа – договорные обязательства предприятия – поддается и нуждается в управлении с целью оптимизации уровня задолженности. Существует взаимосвязь между первой и второй группой обязательств. Чем в большей мере будут отрегулированы договорные обязательства предприятия, тем больше средств будет у субъекта хозяйствования для погашения задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами. Договорные обязательства предприятия возникают на основании договоров, заключаемых между контрагентами. Договор – добровольное соглашение двух или нескольких экономических субъектов, заключаемое на предмет выполнения каждым из них принимаемых на себя обязательств по отношению к другим участникам. Договор содержит сведе-

ния об его участниках; изложение предмета, сущности сделки; обязательства договаривающихся сторон; условия осуществления договора; способы оплаты за предоставленные друг другу товары, работы, услуги; формы ответственности участников за невыполнение принятых обязательств; условия расторжения или продления договора; юридические адреса сторон. Существует множество видов договоров, определяемых их предметом, содержанием и тем, кто в них участвует. С банками и прочими кредиторами предприятие заключает кредитный договор, существенными условиями которого являются: сумма предоставляемая в кредит; срок заключения договора; проценты, начисляемые на сумму кредита. С поставщиками предприятие заключает хозяйственный договор в целях обеспечения и обслуживания его хозяйственной деятельности и выполнения взаимных обязательств. Основные виды таких договоров: договор поставки, договор подряда на строительство, договор перевозки грузов. С работниками предприятия заключает трудовой договор, в котором указывается характер, условия и оплата труда. С потребителями заключается договор купли-продажи товаров. В нем устанавливаются объемы купли и продажи товаров, цены и способы оплаты, сроки и условия поставки, штрафные санкции за нарушение условий договора, транспортные условия.

Специфика регулирования договорных обязательств предприятия как сложного управляемого процесса обуславливает применение системного подхода при его исследовании и применении. Это вызывает необходимость создания системы управления договорными обязательствами предприятия с учетом их сущности и особенностей взаимодействия с контрагентами (рис. 1).

В систему включены сле-



Рис. 1. Система управления договорными обязательствами предприятия

дующие контрагенты: работники предприятия; поставщики и подрядчики; банки и прочие кредиторы; потребители; структура управления обязательствами предприятий (УОП) региональных органов власти; бюджет и внебюджетные фонды, поскольку все они оказывают непосредственное воздействие на уровень договорных обязательств предприятия.

В случае задержек выплаты заработной платы работники могут обратиться в суд. Банки и прочие кредиторы закладывают в заключаемые договоры штрафные санкции при невыполнении обязательств предприятием в установленные сроки или неполной оплате. Поставщики и подрядчики, желающие получить своевременный платеж за поставленную продукцию или оказанные услуги, могут прибегнуть к факторингу, заключать контракты с указанием штрафов. Налоговая инспекция начисляет штрафы и пени в случае задержки уплаты налогов и обязательных плате-

жей в бюджет и внебюджетные фонды. Подсистема управления обязательствами предприятий в структуре региональных органов власти использует различные рычаги управления для снижения уровня обязательств предприятий.

Помимо наличия прямых и обратных связей предприятия с контрагентами существуют взаимозависимости между всеми элементами системы. Связь предприятия, потребителей и поставщиков проявляется в возможности проведения взаимного зачета требований с целью погашения задолженности. Предприятие, поставщики, банки могут быть связаны заключением договора аккредитивной формы оплаты за поставленное сырье или материалы. Забастовка работников предприятия в случае задержки заработной платы побуждает руководство усилить меры по взысканию дебиторской задолженности с потребителей продукции. Связь работников предприятия и бюджета проявляется в том, что

поступления налога на доходы дает возможность администрации проводить социальные программы в регионе. В случае не выполнения обязательств предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами налоговые органы дают поручение банку на арест расчетного счета субъекта хозяйствования. Региональная структура управления обязательствами предприятий, формируя благоприятные условия развития реального сектора экономики в субъекте Федерации, создает возможности для снижения неплатежеспособности хозяйствующих субъектов.

К внешним факторам, оказывающим влияние на элементы системы управления обязательствами предприятий, относятся: система налогообложения предприятия, конъюнктура товарного и фондового рынков, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции, схемы осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность финансового кредита, возможность привлечения средств безвозвратного целевого финансирования, структура отрасли и уровень конкуренции, цены и тарифы естественных монополий, темпы инфляции, применение процедур банкротства и др.

Анализ взаимозадолженности в разрезе регионов показывает, что объем просроченной задолженности предприятий в значительной степени зависит от отраслевой специализации регионов. Наибольшая доля просроченной задолженности приходится на регионы с развитыми топливной, химической и нефтехимической отраслями, также регионы, где сконцентрированы предприятия ВПК.

К числу регионов со значительным удельным весом просроченных платежей относится и Кемеровская область. Особый интерес представляет задолженность промышленных предприятий Кузбасса в динамике



Рис.2. Дебиторская задолженность промышленных предприятий Кузбасса на 1 января (млрд. руб.). [1]



Рис. 3. Кредиторская задолженность промышленных предприятий Кузбасса на 1 января (млрд. руб.). [2]

(рис.2, 3).

За анализируемый период наблюдается снижение доли просроченной задолженности в ее общем объеме, однако ее величина достаточно велика. На 1 января 2005 г. доля просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в их общей сумме составляла соответственно 41,6 и 26,8 %. Необходимо отметить негативную тенденцию превышения кредиторской задолженности над дебиторской на 69 %. Доля убыточных промышленных предприятий на 1 января 2005 г. составила 47,1 %, что больше на 8,4 % по сравнению с предыдущим годом [3].

При внешне одинаковых ее проявлениях, острота проблемы просроченных обязательств на разных предприятиях различна. Общим для всех является тот факт, что дефицит денежных средств заставляет руководство ранжировать кредиторов по тяжести последствий несвоевременной оплаты. На первых местах в этой очереди стоят выплаты по кредитам и процентам за них коммерческим банкам и налогам в бюджет. Несвоевременные выплаты здесь оборачиваются штрафными санкциями

в таком размере, что легко могут довести предприятие до банкротства. За выплатами банкам и в бюджеты различных уровней в очередности платежей стоят поставщики. Здесь мотивы неплатежей могут быть совершенно противоположными. Одни не платят потому, что «хотят заплатить, но не могут», другие наоборот, «могут заплатить, но не хотят». Граница между первыми и вторыми зависит от того, насколько сильна конкурентная позиция предприятия. Предприятиям, находящимся в жесткой конкурентной среде и не обладающим какими-либо решающими преимуществами, трудно диктовать свои условия вообще, а основным потребителям своей продукции - в особенности.

Сильные и слабые предприятия «смотрят на мир» разными глазами. Несмотря на специфику отдельных отраслей, в поведении предприятий гораздо больше общего, чем особенно го. Так, первое, что делает сильное предприятие, - «стягивает» финансовые и материальные ресурсы своих слабых поставщиков на себя. Свою продукцию оно поставляет на усло-

виях предоплаты, финансовые же обязательства перед поставщиками выполняет, во-первых, с отсрочкой, а во-вторых, на собственных условиях (в первую очередь, навязывая бартерные поставки своей, а заодно и чужой продукции, поступившей данному предприятию также по бартеру). Таким образом «убиваются два зайца»: оборотный капитал формируется за счет слабых контрагентов (что делает их еще слабее), а заодно частично решаются проблемы и с реализацией собственной продукции. Особенность сложившейся ситуации заключается в том, что даже дисциплинированное, с точки зрения финансовых расчетов, и стремящееся поддерживать свой имидж предприятие может по независящим от него причинам иметь высокий уровень просроченной кредиторской задолженности. Причиной этому является поведение его контрагентов. Любая фирма планирует свои денежные потоки с учетом поступление на ее счета в срок средств за поставленную продукцию. Нарушение этих условий одним из покупателей создает предпосылки для нарушения, в свою очередь, обязательств рассматриваемой фирмой. [4]

Объемы платежей в консолидированный бюджет (и динамику их структуры) следует рассматривать, как показатель готовности предприятий соблюдать налоговую дисциплину. Он является важной характеристикой хода реструктурирования предприятий в конкретной отрасли, отражая процессы установления нормальных взаимоотношений налогоплательщиков и государства, а также выхода предприятий из-под опеки государства. Правительство ставит в последние годы очень жесткие задачи перед налоговыми органами. К тем предприятиям, которые не пошли на реструктуризацию долгов, будет применен весь комплекс мер принудительного взыскания вплоть до банкротст-

ва. Благодаря принятым мерам в последние годы ситуация по платежам в бюджет и внебюджетные фонды начала меняться. Для налоговых органов сегодня главная задача - выводить предприятия на текущие платежи по налогам и сборам; сделать все для того, чтобы это стало нормой жизни.

Снижение ликвидности предприятий увеличивает банковские риски, что стало одним из главных ограничений для участия банков в кредитовании предприятий. Преградой кредитованию реального сектора экономики являются не только высокие процентные ставки, но и плохое финансовое положение основной массы предприятий. Оно, в свою очередь, вызвано как существующими проблемами, так и несоответствием статистического и бухгалтерского учета реалиям нынешнего состояния экономики. Кроме того, права коммерческих банков – кредиторов недостаточно юридически защищены в случае неплатежеспособности заемщика. Несмотря на рост числа случаев банкротств в России, в их основе чаще всего лежит стремление к корпоративному поглощению, а не попытка кредиторов удовлетворить свои законные требования. Хотя действующим Гражданским кодексом и законодательством о банкротстве предусмотрено приоритетное удовлетворение требований о погашении ссуд, обеспеченных залогом, в случае неплатежеспособности кредитора возникает много препятствий на пути получения залога банком. Одно из них – длительный и дорогостоящий судебный процесс, сопровождающийся подачей апелляции в высшие судебные инстанции. Но даже в случае положительного судебного решения не существует юридической базы, обеспечивающей получение самого залога. Активизация взаимодействия «банк-предприятие» в настоящее время сдерживается рядом факторов. В частности, высо-

кий уровень кредитного риска для банка все более определяется явлением, ставшим уже хроническим, - наличием просроченной задолженности. Предприятие-заемщик, имеющее сравнительно устойчивое финансовое состояние, может оказаться втянутым в цепочку неплатежей недобросовестными партнерами и, как следствие, будет не в состоянии вернуть банку кредит и уплатить проценты. В условиях неплатежеспособности значительной части предприятий активизация кредитования реального сектора входит в противоречие с другой важной задачей – сохранением финансовой устойчивости самой банковской системы. В целом просроченная задолженность по банковским кредитам предприятий характеризуется на порядок меньшей по сравнению с неплатежами поставщикам. Это связано с небольшими размерами кредитных вложений, сделанных банками в реальный сектор экономики страны. [5]

Переход на рыночные отношения коренным образом изменил систему оплаты труда. Централизованное выделение средств сменило самофинансирование хозяйствующих субъектов. Источником средств на заработную плату работников стало предприятие. Фонд оплаты труда теперь – это часть дохода собственника средств производства, расходуемая им на оплату труда нанятых работников в соответствии с условиями найма и результатами труда. Российский рынок труда во многом уникален, он существенно отличается от рынков труда как индустриально развитых, так и постсоциалистических стран. Ему присущи разнообразные "нестандартные" формы поведения, редко встречающиеся или вообще отсутствующие в других экономиках. Пожалуй, наиболее яркий пример – это задержки выплаты заработной платы, ставшие одним из центральных элементов

адаптационного механизма российского рынка труда. Зрелым рыночным экономикам такое явление почти незнакомо. К негативным последствиям не выплат относятся: уход наиболее ценных работников, падение трудовой дисциплины, обострение отношений между администрацией и трудовым коллективом, снижение производительности труда. Низкая правовая защищенность, слабость и несамостоятельность профсоюзов, напряженная ситуация на локальных рынках труда - все это сводит к минимуму возможности противодействия со стороны работников. Одним из возможных способов защиты работниками своих интересов является обращение в суды с требованиями о выплате задержанной заработной платы.

Построение системы управления обязательствами предприятия является основой устойчивого развития хозяйствующего субъекта. Поскольку эффективная жизнедеятельность предприятия во многом зависит от возможности своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства. В условиях чрезвычайно изменчивой внешней среды, которая наблюдается в России, предприятие не может адаптироваться только благодаря своим собственным силам. Это вызывает необходимость решения проблемы урегулирования обязательств промышленных пред-

приятий (вследствие ее значительного воздействия на все сферы хозяйственной жизни страны) не только на микро-, но и на мезоуровнях.

На региональном уровне при регулировании обязательств предприятий должны учитываться особенности развития конкретной территории, ее существующие и потенциальные потребности. При этом цель местных органов власти заключается не только в привлечении инвесторов в регион (как отечественных ФПГ, так и иностранных компаний), но и в активном формировании рыночной среды в сфере своего действия, в том числе с помощью нормативных актов локального характера, заполняющих пробелы в национальном законодательстве; должны приниматься решения по формированию конкурентных преимуществ региональной экономики путем создания наиболее благоприятных общих условий для предпринимательства и стабильной экономико-правовой среды, а также за счет поддержания конкурентоспособности в тех сферах, в которых эти преимущества не могут быть реализованы лишь при посредстве чисто рыночного механизма. Необходимо, чтобы региональные администрации использовали весь возможный набор мер, включая структуру управления обязательствами предприятия подведомственной им

территории.

Поскольку именно на предприятии возникает просроченная задолженность, то во многом проблема ее погашения зависит от эффективного руководства хозяйствующим субъектом. Для этого необходимо создание системы управления договорными обязательствами предприятия с целью:

- совершенствования организационной структуры, учитывающей внешние и внутренние факторы, вызывающие рост обязательств;

- создания структуры управления, направленной на поддержание постоянной платежеспособности предприятия;

- осуществления финансового планирования задолженности;

- составления платежного календаря погашения обязательств;

- оптимизации расходной и доходной частей бюджета предприятия, строгий контроль за их выполнением;

- управления внешними финансами: акции, облигации, векселя; зачетные схемы; гибкая ценовая политика; управление дебиторской задолженностью; продажа долгов или реструктурирование их, обмен долгов на акции и т. д.;

- развития на предприятиях юридических служб, служб безопасности, расширение претензионно-правовой работы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статистический ежегодник. Кемеровский областной комитет государственной статистики. Том 2. – Кемерово, 2005. – С.34.
2. Статистический ежегодник. Кемеровский областной комитет государственной статистики. Том 1. – Кемерово, 2005. – С.36.
3. Статистический ежегодник. Кемеровский областной комитет государственной статистики. Том 1. – Кемерово, 2005. – С.36.
4. Серпилин А. К. Результаты исследования финансовых проблем российских предприятий [Текст] / А. К. Серпилин // Рынок ценных бумаг. - 2000.-№11.-С.59-61.
5. Сладкович А. В. Неплатежи как фактор, сдерживающий активизацию взаимодействия банков с реальным сектором [Текст] / А. В. Сладкович // Деньги и кредит. - 2001. - №1. – С. 33-41.

Авторы статьи:

Михайлов

Владимир Васильевич
– докт. экон. наук, проф. каф. «Финансы и кредит»

Тимошенко

Диана Михайловна
– ст. преп. каф. «Государственное и муниципальное управление»