

Регион: экономика и социология, 2010, № 2, с. 320–329

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Е.А. Соломенникова

ИЭОПП СО РАН, Новосибирский государственный университет

Аннотация

Кризис существенно сдерживал в 2009 г. создание новых предприятий и усилил банкротство действующих. В статье анализируются особенности современного состояния промышленных предприятий и тенденции развития ситуации в будущем. Показаны организационные изменения предприятий в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, предприятия, бизнес, трансформации, государственная поддержка, слияния и поглощения, финансы

Abstract

In 2009 the crisis considerably limited the number of new enterprises being built, and increased the number of those become bankrupt. The paper analyses the present state of industrial enterprises, and tendencies of their development. We also show what managerial changes happened in the context of the crisis.

Keywords: crisis, enterprises, business, transformations, governmental support, mergers and acquisitions, finance

По данным Федеральной налоговой службы (ФНС), в I полугодии 2009 г. в России было создано 115,6 тыс. новых коммерческих организаций, что на 45% меньше, чем в первые шесть месяцев 2008 г., а о за-

крытии крупных компаний было объявлено 143 тыс. раз. На 1 июля 2009 г. количество действующих компаний составило 4132,5 тыс. В I полугодии их число увеличилось на 111,2 тыс., хотя в январе–июне 2008 г. было зарегистрировано почти в 2 раза больше фирм – 201,1 тыс. При этом, судя по статистике налоговиков, крупные компании не спешат заявлять о закрытии. За январь–июнь 2009 г. было ликвидировано 143,5 тыс. организаций, что на 12,4% меньше, чем в январе–июне 2008 г. Это скорее всего связано с тем, что ликвидация предприятий зачастую не оформляется документально. Это же отмечает ведущий налоговый консультант ЗАО «Грант Торнтон» Н. Зубкова, по мнению которой, количество компаний, уже не ведущих деятельность, может быть и значительно больше, но владельцы не торопятся ликвидировать организацию [1].

Кризисное состояние характеризуется тем, что финансовые результаты деятельности предприятий ухудшаются. Большинство руководителей и собственников предприятий верили правительству, заверявшему, что Россия лучше многих других стран подготовилась к кризису, имея в виду созданную «подушку безопасности», и поэтому если кризис и затронет российскую экономику, то это будет не так сильно, как в других странах. Однако время показало, что прогноз развития экономики России на 2009–2010 гг., по данным Международного валютного фонда, гораздо хуже, чем для экономик развитых и развивающихся стран. Снижение ВВП оказалось несколько большим, чем прогнозировал МВФ.

Ввиду того, что общероссийские данные о социально-экономическом положении организаций появляются с большой задержкой во времени, в настоящей статье мы используем оперативные данные статистики по Новосибирской области*. Так, сальдированный финансовый результат организаций области в 2009 г. сократился на 62,5% по сравнению с 2008 г. За этот же период наблюдался рост числа убыточных предприятий (на 96 ед.), и их количество достигло 369 ед. В то же время количество прибыльных организаций уменьшилось на 6% в общем числе организаций, на эту же величину выросло количество убы-

* Заметим, что Новосибирская область имела лучшие социально-экономические показатели по сравнению со среднероссийскими.

точных организаций. Индекс физического объема по основным экономическим показателям 2009 г., за исключением индекса производства и распределения электроэнергии, газа и воды, выпуска продукции сельского хозяйства, номинальных среднедушевых денежных доходов населения, номинальной среднемесячной начисленной заработной платы одного работника, ниже 100%.

Приведенные цифры показывают, что экономическая ситуация в Новосибирской области за 2009 г. ухудшилась. Некоторое оживление темпов развития в ряде отраслей промышленности региона в IV кв. 2009 г. позволило надеяться, что дно кризиса пройдено. Однако сделанные Минэкономразвития России оценки темпов роста на 2010 г. по промышленности отрицательные (-0,3%), как и оценки инвестиций в основной капитал (-2,8%). Сравнение идет с кризисным 2009 г.

Кризисное состояние экономики привело к сжатию потребительского спроса на все виды товаров, за исключением спроса на некоторые продукты питания. Нарастает неплатежеспособность предприятий Новосибирской области. Кредиторская задолженность на конец октября 2009 г. составляла 193549,4 млрд руб., в том числе просроченная – 10501,6 млрд руб., или 5,4% от общей суммы кредиторской задолженности (на конец октября 2008 г. – 4,7%). Число организаций, имеющих кредиторскую задолженность, возросло на 7,6%. Кредиторская задолженность увеличилась на 20,5% по сравнению с 2008 г., а просроченная – на 0,7%. Число организаций, имеющих дебиторскую задолженность за рассматриваемый период, возросло на 7,6%, а сумма дебиторской задолженности – на 15,5%. При этом удельный вес просроченной дебиторской задолженности увеличился также на 0,7% на конец октября 2009 г. по сравнению с октябрём 2008 г.

Динамика кредитов, предоставленных реальному сектору во второй половине 2008 г., была положительной. Рост составлял от 144,5 до 153,7% по отношению к началу года. В 2009 г. рост полученных кредитов составлял от 97,1 до 104,9% по отношению к 2008 г. Предприятия пытались покрыть растущую дебиторскую задолженность кредитными ресурсами, но такое замещение было недостаточным для нормального их функционирования. Больше всего пострадали предприятия, которые брали зарубежные кредиты. Их сумма долга соста-

вила 540 млрд долл. США, или 30% ВВП. Западными кредитами, привлекательными из-за невысоких процентов, воспользовались в основном крупные холдинги, предприятия с государственной формой собственности и отдельные частные компании.

Отсутствие у предприятий возможности рассчитаться с работниками, выполнить свои обязательства по поставкам продукции и произвести расчеты с поставщиками ресурсов привело к «ручному управлению экономикой», главным элементом которого стало стремление переложить решение этих проблем на государство. «Сегодня вчерашние миллиардеры стоят в очереди за казенными деньгами, мечтая, чтобы государство приняло доведенные до банкротства компании под свою опеку. Казалось бы, вот и полный контроль над экономикой, о котором мечтали чиновники: бюджетная поддержка в обмен на долю в бизнесе» [2, с. 16]. Советник Президента РФ А. Дворкович считает, что «если бизнес не справляется, государство будет делать это вручную. Конечно, у государства плохо получается делать что-то руками, но в отдельных секторах можно попробовать» [3, с. 13]. Однако государственная помощь оказывается только крупным компаниям на условиях наращивания доли государства в уставных капиталах предприятий. Эти предприятия выбирают точно. Механизм и принципы их отбора неизвестны, поэтому априори считается, что господдержка оказывается социально значимым и градообразующим предприятиям, которых в России много.

Так, критическая ситуация сложилась вокруг «РУСАЛа» из-за стратегической политики агрессивного поглощения наиболее привлекательных активов, которая усугубилась в связи с падением цен на алюминий и сокращением объемов его производства, последовавшей нерентабельностью большинства предприятий этого холдинга и требованиями кредиторов возврата финансовых средств. Собственник обратился за помощью к государству. Внешэкономбанк помог компании рефинансировать внешний долг в сумме 4,5 млрд долл. США, а Сбербанк и ВТБ предоставили кредит на сумму около 2 млрд долл. Предполагается провести гонконгское IPO при поддержке российских банков, которые, видимо, выкупят значительную часть первичного размещения. Несмотря на господдержку, оперативное руководство компанией остается за собственником. В 2009 г. была запущена антикризисная программа

оптимизации. Приведенные в работе [2] данные о полученном эффекте свидетельствуют, что он составляет десятую часть от полученной помощи (620 млн долл.). Однако эта господдержка помогла предприятию снизить себестоимость производства алюминия до 1,3 тыс. долл. за т, а при сохранении мировой цены свыше 2 тыс. долл. «РУСАЛ» может надеяться на операционную прибыль и возврат кредитов и займов.

Малые и средние предприятия переживают кризис хуже, так как у них существенно меньше запас прочности, им менее доступны кредитные ресурсы. Падение потребительского спроса привело к тому, что в I полугодии 2009 г. закрылось почти 250 тыс. таких предприятий. Чтобы обеспечить прозрачность деятельности каждого вида бизнеса, представленного малыми или средними предприятиями, часто находящимися в собственности у одних и тех же людей, их объединяют в холдинговые структуры. Такая организационно-экономическая форма ведения бизнеса позволяет определять результаты деятельности каждого предприятия и затраты, связанные только с его деятельностью, а также без существенных потрясений создавать новые предприятия и ликвидировать невыгодный или убыточный бизнес.

Одним из негативных последствий финансового кризиса стал рост задолженности компаний перед банками и финансовыми партнерами. Компаниям не хватает свободных денежных средств для погашения кредитов, и связано это главным образом с отрицательной динамикой торговли: задержками платежей, падением объемов продаж и снижением спроса на продукцию. По данным Банка России, доля просроченной задолженности по корпоративным кредитам в мае 2009 г. составила 4,4%. И это лишь при учете непосредственно суммы просроченных процентных платежей. Если же в этот показатель включить и основное тело долга, а также объемы рефинансированных и пролонгированных ссуд, то реальная доля долгов компаний в кредитном портфеле банков уже превышает 10% [4].

Из всех возможных путей решения проблемы возврата долгов промышленными предприятиями остановимся только на одном. Банки снова консолидируют активы промышленных предприятий в счет погашения ими кредитов. Так, заявление о признании должника – Черноголовского завода алкогольной продукции «ОСТ-Алко» несос-

тоятельным было зарегистрировано подмосковным арбитражем по иску ВТБ. По мнению участников рынка, если ВТБ добьется своего и в компании будет введена процедура наблюдения, владельцы бизнеса не смогут совершать без одобрения кредиторов никаких сделок. В случае положительного решения завод будет признан банкротом и часть его активов отойдет Россельхозбанку и ВТБ [5].

Другой пример: компании холдинга «Продо» испытывали проблемы и до кризиса ввиду того, что мясопереработка – низкомаржинальный бизнес и в состав холдинга входили старые активы, которые требовали модернизации мощностей, когда весь рынок показывал рост. Желание продать предприятия дорого привело к тому, что сегодня вряд ли кто-то может заплатить за их активы достойные деньги. Банки стали предъявлять иски к холдингу. «Альфа-банк», например, подал пять исков на сумму 1,35 млрд руб., Газпромбанк предъявил три иска на сумму 770 млн руб. Судебные приставы арестовали акции двух предприятий группы – ОАО «Мясокомбинат «Омский» и ОАО «Линдовская птицефабрика – племенной завод». Арестованы счета Клинского мясокомбината, компании «Омский бекон» и «Продо дистрибьюшн кампани». Группа «Продо» занимает около 5% российского рынка мясопереработки, являясь лидером в этом секторе, владеет Клинским, Пермским, Уфимским и Тольяттинским мясокомбинатами, «Омским беконом», 10 птицефабриками и компанией «Дарья» [6].

Эти два примера показывают, что повторяется практика начала 90-х годов, когда в банках создавались специальные подразделения по управлению промышленными активами, и это несмотря на имевшийся в те годы отрицательный опыт неэффективного управления промышленными активами, когда единственным выходом можно считать последующую перепродажу активов, что достаточно проблематично, хотя отдельные случаи покупки промышленных активов у банков известны. В частности, владелец «Coalco» может купить 11 алкогольных заводов, находящихся на балансе ВТБ; последний предполагает их продавать по балансовой стоимости. Самым дорогим активом является 51% акций московского завода «Кристалл», который банк оценивает в 2,5 млрд руб. Необходимо отметить, что целью приобретения «Coalco» алкогольных заводов, видимо, является объединение их с созданной им

Восточно-Европейской дистрибьюторской компанией [7]. Такое решение противоречит современным тенденциям организации бизнеса, когда предприятия стараются сосредоточиться преимущественно на профильном бизнесе и оставить его в собственности, распродавая вспомогательные и неосновные бизнесы. Даже «АвтоВАЗ» планирует выделить шесть производств в отдельные дочерние предприятия.

Кризис – это время приобретать активы предприятий-банкротов. Так, госкорпорация «Ростехнологии» приобрела 25% акций «ИжАвто», который фактически объявлен банкротом: его конвейер простаивает более полугода.

Кризис – это период снижения активности процессов слияний и поглощений. По данным агентства «Thomson Reuters», объем российского рынка слияний и поглощений (M&A) в 2009 г. сократился на 72%. За семь месяцев 2009 г. объем этого рынка составил всего 18 млрд долл. США, тогда как за тот же период 2008 г. он составлял более 65 млрд долл. Эксперты связывают это с тем, что кризис пока не закончился и возрождения рынка ждать не стоит. Снижение активности на российском рынке слияний и поглощений началось еще в IV кв. 2008 г. По прогнозам экспертов, восстановление рынка M&A начнется не раньше II–III квартала 2010 г. К тому же пока российский рынок считается дорогим по сравнению с другими развивающимися странами. Кроме того, сырьевая направленность российской экономики делает труднопрогнозируемыми и рискованными инвестиции в несырьевые отрасли. Эксперты также отмечают уменьшение размера сделки [8].

Несмотря на снижение активности на рынке M&A, процессы слияний и поглощений все-таки происходят. Остановимся только на нескольких сделках. ООО «Камелот-А», которое входит в томскую «КВД групп», за период кризиса совершило два крупнейших поглощения. В конце 2008 г. «КВД групп» поглотила «Бриджстоун фудс», после чего в ее ассортименте добавились сухарики «3 корочки», закуски «Делмор», чипсы «Pro», чипсы «O'key» и соломка «Дафри». В конце 2009 г. ООО «Камелот-А» купило 100-процентный пакет акций крупнейшего в России производителя снеков – новосибирской компании «Сибирский берег» (бренды «Кириешки», «Компашки», «FAN», «BEERka» и др.). Возникает вопрос: что могло заставить собст-

венников одной из известнейших компаний г. Новосибирска ее продать? Причиной могли стать кредитные обязательства. Кредиторская задолженность «Сибирского берега» на конец сентября составляла 277,23 млн руб., а чистый убыток по РСБУ за январь–сентябрь 2009 г. – 34,087 млн руб. (против 101 млн руб. чистой прибыли за аналогичный период 2008 г.). Другой причиной могло стать сжатие рынка снеков. По оценке компании «Сибирский берег», рынок снеков активно меняется, мелким производителям тяжелее получать кредитные ресурсы и продвигать продукцию, рекламировать ее. Эксперты из этой компании полагают, что в течение 2009–2010 гг. должна произойти некая консолидация рынка, на нем должны остаться только сильнейшие игроки, целенаправленно занимающиеся поддержанием своей эффективности.

Эксперты считают, что основным положительным результатом действий ООО «Камелот-А» по консолидации рынка снеков будет существенное усиление позиций компании в соответствующем сегменте снеков, так как его рыночная доля существенно увеличивается и уже превышает 60% сегмента сухариков. К тому же расширяется портфель брендов за счет включения нескольких новых сильных и достаточно узнаваемых торговых марок. И все же такое поведение компании «Камелот-А» нельзя признать рациональным, так как рынок снеков не растет [9].

Розничные сети (ритейл) стремятся к объединению. Так, компания «X5 Retail Group» (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») активизировали переговоры о покупке предприятий сети «Копейка» или слиянии с ней. Сегодня выгодно слияние, а не покупка, так как первое не требует финансовых затрат при увеличении выручки на четверть и при росте доли на рынке. Сама «Копейка» смогла бы пережить кризис, поскольку это закредитованный бизнес, но рыночную долю ей не удержать, поэтому о ее развитии не может быть и речи. Однако владельцу выгодна именно продажа сети, потому что вырученные деньги можно было бы пустить на другие его проекты [10].

Кризис заставляет компании оптимизировать свои издержки. С целью снижения внутренних издержек и, следовательно, повышения общей конкурентоспособности консолидируются региональные ритейлеры. Многие предприятия, решая задачу оптимизации затрат, ликвиди-

ровали или резко снизили расходы на рекламу. Только некоторые предприятия в кризисных условиях наращивают соответствующие статьи расходов, получая в этот период значительные скидки на рекламу.

Известны примеры, когда компании в условиях кризиса начали расширять бизнес. Например, «Феликс», крупнейшая в стране компания по производству офисной мебели, сократила в разы затратную часть (бюджеты, бизнес-процессы), что привело к росту производительности труда на одного работающего в 1,5 раза. Внедрение штрихкодирования на предприятии позволило также сократить трудозатраты и улучшить качество изделий, что дало возможность не только сохранить ассортимент мебели бизнес-класса, но и начать производство мебели эконом-класса. В то время как конкуренты сворачивали или сокращали производство мебели, компания «Феликс» расширила географию продаж, открыв салоны в Москве, Подмосковье, Красноярске, Тамбове, Брянске, Ижевске, Чите и выйдя на казахстанский рынок [11].

С целью создания благоприятных условий для развития бизнеса банки начинают поворачиваться лицом к промышленным компаниям. В кризисный период, в условиях нестабильности кредиты были дорогими и выдавались на короткий срок. При поддержке Банка России в условиях смягчения требований к залогам (началось беззалоговое кредитование) предприятия могут брать кредиты уже не только на пополнение оборотных средств, но и на развитие. Правда, срок кредитования сегодня составляет в среднем три года вместо пяти-семи лет. В наибольшей мере это касается компаний, ориентированных на производство и реализацию продукции и услуг населению: предприятий торговли, аптек, стоматологических клиник и т.д.

Крупные предприятия и в условиях кризиса осуществляют меры по модернизации производства. Например, ООО «Комбинат полуфабрикатов «Сибирский Гурман» (г. Новосибирск) в 2010 г. предполагает инвестировать около 50 млн руб. в обновление оборудования. На приобретение дополнительного лабораторного оборудования компания намерена потратить более 4 млн руб. [12].

Принимаемые компаниями организационные решения для достижения одной и той же цели могут быть прямо противоположными. Чтобы стать гибкими и успешными, одни компании выводят из своего состава

непрофильные и убыточные бизнесы, другие, наоборот, консолидируют свои активы, чтобы централизовать финансовые ресурсы и мобильно ими управлять в кризисных условиях. Таким образом, многие российские компании концентрируют внимание на решении внутренних проблем. Однако, на наш взгляд, сегодня первостепенной задачей становится возобновление спроса на продукцию российских компаний. Государственная же поддержка предприятий позволяет им только произвести расчеты с работниками по заработной плате и погасить задолженность перед поставщиками, а главное, перед банковскими структурами, бюджетными и внебюджетными фондами. При этом названная первостепенная цель практически не достигается. Проследить все организационно-экономические трансформации предприятий достаточно трудно, и их эффективность можно будет определить спустя несколько лет.

Литература

1. **Селиванова М.** Бизнес не в кризис: Предприниматели активно самоликвидируются // РБК Daily. – 2009. – 5 авг.
2. **Красавин А., Жеглова Ю., Логинов М. и др.** Спрут-2009: Кризис инициировал новый передел собственности // Компания. – 2009. – № 48. – С. 16–35.
3. Секрет фирмы. – 2009. – № 7. – С. 13.
4. **Как** банкам вернуть выданные компаниям кредиты [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://credit.rbc.ru/recommendation/business/2009/07/22/7705.shtml?> (дата обращения 27.11.2009).
5. **Копейченко Н., Кузьменко А.** ВТБ пришел за водкой: Банк пытается обанкротить «ОСТ-Алко» // РБК Daily. – 2009. – 5 авг.
6. **Давидович** без мяса // Компания. – 2009. – № 3. – С. 12.
7. **Перешел** на водку // Компания. – 2009. – № 47. – С. 6.
8. **Лаврентьев С.** Рынок M&A тает на глазах // РБК Daily. – 2009. – 5 авг.
9. **Попов А., Эргардт М.** «Кириешки» меняют хозяина [Эл. ресурс]. – Режим доступа: http://www.expert.ru/articles/2009/12/09/sib_bereg/ (дата обращения 27.11.2009).
10. **Замах** на «Копейку» // Компания. – 2009. – № 3. – С. 12.
11. **Павлов С.** «Феликс»: свой взгляд на кризис // Компания. – 2009. – № 46. – С. 38–39.
12. **«Сибирский гурман»** инвестирует в производство котлет [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://business.ngs.ru/article/59000/> (дата обращения 27.11.2009).