

Несмеянова Елена Ивановна

канд. экон. наук, доцент

ЧОУ ВО «Казанский инновационный
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»

г. Казань, Республика Татарстан

DOI 10.31483/r-97548

ПРОЦЕССЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОВ

Аннотация: в статье рассматривается вопрос о необходимости своевременной инициации процедуры реструктуризации задолженности предприятия перед банком. Практика банкротств показывает рост негативных сценариев развития отношений предприятий с банками. Проблема в том, что каждый говорит о своих проблемах, и никто не предлагает механизм решения вопроса. Автор предлагает алгоритм построения отношений с банком в процессе своевременной реструктуризации задолженности.

Ключевые слова: управление ликвидностью, кредитные каникулы, мораторий на процедуру банкротств, рефинансирование, репрофилирование, реструктуризация, закредитованность бизнеса.

В условиях сжимающейся экономики происходит резкое изменение макросреды, которое создаёт негативные эффекты, влияющие на бизнес. Макроэкономические прогнозы развития экономики на период 2021 года имеют также негативный сценарий сокращения внешнего и внутреннего спроса. Среди негативных эффектов можно выделить наиболее ёмкие:

- 1) нарушение цепочек поставок и сбой логистических процессов;
- 2) падение спроса в ряде отраслей, которые негативно отразились на операционной деятельности (туризм, общественное питание, массовые мероприятия, гостиничный бизнес, грузоперевозки и т. д.);
- 3) риски текущей ликвидности и устойчивости свободного денежного потока бизнеса;
- 4) неопределённость с точки зрения сроков и масштаба эффекта;

5) макроэкономические, курсовые и кредитные риски.

Таким образом, перед представителями бизнеса стоит серьёзная задача – поддержание текущей ликвидности бизнеса в сложившихся условиях, т.е. в рамках этой задачи должны быть решены следующие вопросы:

1. Необходимость выработки с кредиторами и банками конкретных инструментов поддержания и управления ликвидностью:

а) репрофилирование или реструктуризация задолженности;

б) кредитные каникулы / standstill agreements (ограничение договора о приостановке сделки);

в) рефинансирование;

г) резервные кредитные линии;

д) торговое финансирование;

е) конвертация обязательств.

2. Получить доступ к дополнительному краткосрочному финансированию для удержания операционной и торговой деятельности.

3. Репрофилирование потока постоянных денежных затрат: лизинговые, арендные, налоговые платежи.

4. Защита от контрактных рисков в отношениях с контрагентами, в частности: использование форс-мажорной оговорки, и другие инструменты юридической защиты сделок.

В создавшихся сложных условиях ведения бизнеса банки также должны продумать какие средства они выберут для защиты своих интересов в бизнес отношениях, т.е. им необходимо:

1) взвешенно поддерживать ключевых клиентов банка;

2) получить от клиентов четкие обоснования и реалистичные прогнозы (сценарии) для комфортной оценки риск-профиля и возможных инструментов поддержки клиентов.

При этом, решая вопросы реструктуризации задолженности бизнеса, важно понимать ценность временного фактора, поскольку многие отрасли и бизнесы

находятся в фазе неопределённости. Поэтому крайне сложно определить временные рамки и поменять график погашения финансовой задолженности (фиксированный график возврата долга 3–12 месяцев, вне зависимости от того, как развивается бизнес и какова конъюнктура на рынке.

Руководители бизнеса ещё только приходят к осознанию необходимости реструктуризации задолженности, поскольку сроки выплат по кредитам чаще всего ежеквартальные или полугодовые, а длительность пандемии (у нас не совсем кризис экономики, а сложности, вызванные пандемией) более 6 месяцев. Поэтому многие заёмщики полагают, что банки пойдут на уступки, и их на это сподвигнет Правительство РФ.

Представители бизнеса всё-таки рассчитывают на временные меры, в рамках которых банки пока могут быть готовы предоставить краткосрочные отсрочки выплаты долга для пострадавших бизнесов в массовом порядке не более чем на период до 3-х месяцев. Возникает вопрос о том, что будут делать представители бизнеса через 3 месяца, когда резервы банков продолжать такие меры поддержки иссякнут? Есть оптимистичное предположение (скорее надежда), что у представителей бизнеса есть определённые накопления (финансовые резервы) и что они поддержат текущие выплаты из этих резервов.

Владельцы бизнеса не торопятся вести переговоры с банком о реструктуризации задолженности, ожидая помощи со стороны Правительства РФ и тем самым они рискуют потерять бизнес. Мораторий на процедуру банкротств бизнеса в РФ закончился и текущие и отложенные иски и заявления пойдут в суд. Вот что по этому поводу говорит генеральный директор консалтинговой группы «Сенат» Нелли Царёва (Москва): «Меры государственной поддержки... помогли не всем, мы прогнозируем, что после окончания моратория будут банкротства среди крупных компаний, а в малом и среднем бизнесе банкротства будут массовыми. По сути, они уже начались, но из-за моратория пока не обрели юридической формы... По Москве такие обращения превышают 80% от общего числа заявлений» [1, с. 9].

Чтобы преодолеть этот период и своевременно решить вопрос реструктуризации долгов, необходимо построить диалог с банком и попытаться понять его логику поведения в данном вопросе: на первом плане стоит вопрос обеспечения ликвидности банка. Вопросы доходности и прибыльности деятельности банка уходят на второй план.

Важно понимать, что банки будут стараться избегать процедуры реструктуризации задолженности, это связано с тем, что им надо создавать резервы, и они очень существенно снижают прибыль банка, как следствие снижают ликвидность.

При этом важно помнить, что банки активно работают с аналитикой и прогнозами на ближайшие 3–6 месяцев. На основании этих прогнозов проводят реструктуризацию задолженности в краткосрочном периоде со всеми обратившимися к ним. В индивидуальном порядке решить вопрос о реструктуризации задолженности практически невозможно. Но в любом случае банки понимают, что:

а) с точки зрения резервирования банкротство, санация хуже, чем реструктуризация задолженности;

б) в случае банкротства залогов хватает на 30%, если не меньше, особенно если речь идёт о производственных предприятиях.

В связи с вышеуказанными аргументами представители бизнеса должны понимать, что откладывать решение вопроса о реструктуризации задолженности опасно и нужно инициировать его, не дожидаясь патовой ситуации, поскольку этот процесс может занять не менее 3-х месяцев. Что в данном случае необходимо делать? Алгоритм построения отношений с банком должен быть следующим:

1) проводите переговоры с представителями банка о том, в чём заключается специфика вашего бизнеса, чтобы они понимали его;

2) составьте антикризисный план, внедрённый в финансовую модель, и покажите, что у вас есть реальное движение по плану (не обязательно значимое);

3) покажите представителям банка, какие вы можете дать конкретные и реалистичные варианты реструктуризации задолженности;

4) покажите банку, какие вы принимаете действия по привлечению инвестора или какие ещё вы рассматриваете внешние источники реструктуризации задолженности. Для того, чтобы получить положительный ответ банка на обращение по реструктуризации задолженности, необходимо продумать и прописать финансовую модель прогноза денежных потоков бизнеса.

В создаваемой модели денежных потоков необходимо акцентировать внимание на следующих аспектах:

1. Выделить ключевые факторы, влияющие на денежные потоки бизнеса.
2. Оценить допущения для прогноза, как контролируемые руководителем, так не контролируемые, включая комментарии о том, какие предпосылки достижимы в рамках вариантов: оптимистичный, пессимистичный, реалистичный, неопределённые предпосылки.
3. Составить финансово-экономический прогноз на 6 месяцев или на 2 года.
4. Определить риски или наличие дефицита ликвидности.
5. Рассчитать свободный денежный поток до обслуживания долга за каждый отчётный период.
6. Прописать свои комментарии относительно способности выплачивать процентные платежи / платежи по основному долгу в прогнозном периоде.
7. Провести анализ чувствительности для каждого фактора и продемонстрировать влияние на свободные денежные потоки до обслуживания долга и ключевые коэффициенты.

Таким образом, можно утверждать, что траектория развития кризиса (в связи с пандемией) показывает устойчивый тренд: падение экономики будет длительным; восстановление экономики будет не скоро. Следовательно, руководители бизнеса (закредитованного) должны поставить на первый план работу с банком по реструктуризации долга и продумать мероприятия по поддержанию текущей ликвидности бизнеса, не упустив ценное время. При этом важно понимать, что эксперты банка будут внимательно анализировать финансовую модель

бизнеса и определять точки роста прибыли. Поэтому нужно подумать о том, какие расходы ни в коем случае сокращать нельзя, чтобы не допустить потерю клиентов и рынка.

Список литературы

1. Царёва Н. Банкротства в малом бизнесе будут массовыми / Н. Царёва // Эксперт. – 2020. – №40 (1178), 28 сентября – 4 октября.