

УДК 336.64:339.56

**ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКСПОРТЁРА
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ****С.К. Содномова**

Иркутский государственный университет путей сообщения, Иркутск, email: sodnomovask@mail.ru

Аннотация. С 2022 года российские предприятия-экспортёры функционируют в условиях беспрецедентного санкционного давления, включающего ограничения на международные расчёты, логистику, доступ к финансовым рынкам и технологиям. Эти факторы оказывают прямое влияние на платёжеспособность хозяйствующих субъектов, делая традиционные методы её анализа недостаточно релевантными. В данной статье рассматриваются ключевые вызовы, с которыми сталкиваются экспортно-ориентированные организации, а также предлагаются методологические корректировки в системе финансового анализа, направленные на повышение точности оценки текущей и прогнозной платёжеспособности в условиях внешнеторговых ограничений. Особое внимание уделяется валютным рискам, изменению структуры дебиторской задолженности и адаптации коэффициентов ликвидности.

Ключевые слова: платёжеспособность, предприятие-экспортёр, экономические санкции, финансовый анализ, валютные риски, ликвидность, внешнеэкономическая деятельность.

**FEATURES OF ANALYSIS AND SOLVENCY OF AN EXPORTING ENTERPRISE UNDER ECONOMIC
SANCTIONS****S.K. Sodnomova**

Irkutsk State Transport University, Irkutsk, email: sodnomovask@mail.ru

Abstract. Since 2022, Russian exporting enterprises have been operating under unprecedented sanctions pressure, including restrictions on international settlements, logistics, access to financial markets and technology. These factors have a direct impact on the solvency of business entities, making traditional methods of its analysis insufficiently relevant. This article examines the key challenges faced by export-oriented organizations, as well as suggests methodological adjustments to the financial analysis system aimed at improving the accuracy of assessing current and projected solvency in the face of foreign trade restrictions. Special attention is paid to currency risks, changes in the structure of accounts receivable and the adaptation of liquidity ratios.

Keywords: solvency, exporting company, economic sanctions, financial analysis, currency risks, liquidity, foreign economic activity.

Дата поступления статьи в редакцию: 27.01.2026

Дата принятия статьи в печать: 12.03.2026

Введение

Платёжеспособность предприятия — один из ключевых индикаторов его финансовой устойчивости, отражающий способность своевременно и в полном объёме исполнять обязательства перед контрагентами, бюджетом и персоналом. В условиях стабильной внешней среды оценка платёжеспособности осуществляется с использованием стандартного набора финансовых коэффициентов: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента быстрой ликвидности, коэффициента абсолютной ликвидности и др. Однако экономические санкции, введённые в отношении Российской Федерации с февраля 2022 года, изменили условия ведения внешнеэкономической деятельности и потребовали пересмотра методологических подходов к анализу платёжеспособности.

Особенно остро проблема стоит для предприятий-экспортёров, которые сталкиваются с блокировкой валютных счетов, ограничениями в работе с международными платёжными системами (SWIFT), необходимостью перестройки логистических цепочек и переходом на расчёты в новых валютах (например, китайский юань, индийская рупия, дирхам ОАЭ). Эти факторы

ведут к увеличению сроков поступления экспортной выручки, росту операционных издержек и неопределённости в оценке реальной стоимости активов и обязательств. В связи с этим возникает необходимость в разработке адаптированных методик финансового анализа, учитывающих специфику санкционного режима.

Цель исследования

Целью настоящей статьи является выявление особенностей анализа платёжеспособности предприятий-экспортёров в условиях экономических санкций и формулирование рекомендаций по модернизации существующих подходов к оценке их финансового состояния.

Результаты исследования

Платёжеспособность — это способность предприятия своевременно погашать свои краткосрочные обязательства за счёт имеющихся денежных средств и ликвидных активов. Согласно методическим рекомендациям Минэкономразвития РФ и международным стандартам финансовой отчётности (МСФО), платёжеспособность оценивается по соотношению оборотных активов и краткосрочных обязательств. При этом критическим считается значение коэффициента текущей ликвидности не ниже 2,0 и коэффициента быстрой ликвидности — не ниже 1,0 (Брайгэм и Эрхардт, 2022) [7].

Однако в условиях санкций эти ориентиры теряют устойчивость. Например, валютная дебиторская задолженность, формально входящая в состав оборотных активов, может быть недоступна для конвертации или вывода из-за блокировки корреспондентских счетов. Аналогично, денежные средства в рублях, полученные от продажи валюты по официальному курсу ЦБ РФ, могут существенно отличаться по покупательной способности от реальной стоимости той же валюты на внебиржевых рынках. В этих условиях требуется пересмотр самого понимания «ликвидности» применительно к экспортно-ориентированным компаниям [6].

Экономические санкции оказывают многоуровневое воздействие на финансовое состояние предприятий:

1. Ограничения на международные расчёты.

Блокировка доступа к SWIFT и другим платёжным системам вынуждает использовать альтернативные каналы (например, SPFS, национальные платёжные системы), что увеличивает сроки зачисления средств и вероятность задержек.

Международные ограничения, введённые против ряда стран, значительно усложнили процесс осуществления финансовых операций. Одним из ключевых инструментов давления стали санкции в области платёжных систем, включая блокировку доступа к SWIFT — международной межбанковской сети передачи финансовой информации.

Последствия блокировки SWIFT:

1. Задержки платежей. Использование альтернативных каналов, таких как SPFS (Система передачи финансовых сообщений Банка России) или национальных платёжных систем, существенно замедляет скорость перевода денежных средств. Средства могут идти дольше обычного срока, иногда задержки достигают нескольких недель.

2. Проблемы верификации транзакций. Платежи, проходящие через сторонние банки-корреспонденты, требуют дополнительной проверки, что также удлиняет процесс обработки транзакций.

3. Рост комиссий. Альтернативные платёжные системы часто взимают повышенные комиссии за обработку международных переводов, увеличивая расходы компаний и физических лиц.

4. Неоднозначность применения альтернативных способов расчетов. Использование платёжных агентов, расчеты через криптовалюты, создают неопределенность в отслеживании расчетов, увеличивают риски при решении установления долгосрочных контрактов.

5. Отсутствие развитой системы передачи данных. Расширение применения национальных платёжных систем ограничивается техническими возможностями стран партнеров, т.к. требует от них значительных вложений, а также рисками попасть под вторичные санкции.

Несмотря на значительные трудности в осуществлении международных расчетов, повлекшие за собой рост числа транзакции и комиссий за них, неизбежность развития собственной инфраструктуры и расширения международного сотрудничества является объективно необходимой перспективой.

2. Изменение валюты расчётов.

Переход на расчёты в юанях, рупиях или рублях требует учёта дополнительных курсовых рисков, особенно при нестабильной внутренней макроэкономической ситуации.

Главная проблема перехода на расчёты в национальной валюте заключается в высоком уровне колебаний курса рубля относительно иностранных валют. Хотя торговля в местных валютах снижает зависимость от западной финансовой инфраструктуры, колебания обменных курсов могут привести к значительным финансовым потерям для компаний.

Например, при резком ослаблении рубля стоимость импортируемых товаров увеличивается, а прибыль от экспорта уменьшается. Обратная ситуация возможна при укреплении рубля, но большинство российских компаний ориентированы на экспорт сырья и энергоресурсов, чья цена определяется на мировых рынках в долларах США. Таким образом, девальвация национальной валюты чаще всего выгодна отечественным производителям, тогда как импортёры оказываются в проигрыше.

Проблемы диверсификации валют. Использование альтернативных валют, таких как юани или рупии, также связано с определёнными недостатками:

1. Нестабильность китайских юаней и индийских рупий часто зависит от политических решений властей соответствующих государств, что добавляет дополнительный уровень риска.

2. Юань, несмотря на постепенную интернационализацию, всё ещё ограничен в своём международном обращении, и китайские власти контролируют курсы посредством административного вмешательства.

3. Индийские рупии имеют крайне низкую степень интеграции в мировую финансовую систему, что затрудняет использование этой валюты в крупных международных сделках.

Кроме того, возникают логистические проблемы, связанные с проведением межвалютных свопов и необходимостью наличия достаточного количества ликвидности в выбранных валютах. Многие контрагенты опасаются возможных трудностей с конверсией средств, что уменьшает привлекательность такого способа оплаты.

Способы минимизации курсового риска. Чтобы смягчить негативное влияние изменения валюты расчетов, компании применяют следующие стратегии:

- Хеджирование валютных рисков путем заключения фьючерсов и опционов на валютные пары.
- Разработка внутренних нормативных актов, регламентирующих порядок учета изменений валютных курсов.
- Создание запасов валютной наличности и её грамотное распределение между различными активами.
- Оптимизация структуры обязательств путём привязки к стабильным индексам цен сырьевых рынков.

Однако даже самые эффективные инструменты хеджирования не способны полностью исключить эффект курсовых скачков, особенно в периоды повышенной волатильности, вызванной геополитическими факторами или внутренними экономическими проблемами.

3. Логистические сложности.

Удлинение транспортных маршрутов, рост стоимости фрахта и риск потери груза при транзите через третьи страны увеличивают операционные расходы и замедляют оборачиваемость активов [8].

Ключевые факторы воздействия санкций на логистику.

Удлинение транспортных маршрутов. До начала санкций Россия имела развитые транспортные коридоры, проходящие через Европу и Турцию, что позволяло быстро доставлять товары в Азиатско-Тихоокеанский регион и Северную Америку. После введения санкций значительная часть этих путей была закрыта, и перевозчикам пришлось искать альтернативные маршруты.

Альтернативные маршруты зачастую включают транзит через третьи страны, что удлиняет путь следования грузов и повышает затраты на доставку. Примером может служить необходимость перенаправления контейнеров с маршрута Балтийского моря на Дальневосточные порты, что существенно увеличивает срок транспортировки и увеличивает потребность в промежуточных перевалках.

Повышение стоимости фрахта. Поскольку традиционные морские линии перестали обслуживать грузопотоки из России, возрос спрос на оставшиеся доступные направления. Это при-

вело к существенному повышению ставок фрахта. Дополнительно возрастают цены на топливо, страховку и прочие сопутствующие услуги, необходимые для организации перевозок.

Операционный риск утраты грузевого транспорта. Увеличилась угроза нарушения контрактных обязательств из-за возможного ареста судов или конфискации имущества в третьих странах. Компании вынуждены учитывать повышенный фактор риска при выборе транспортного оператора и рассчитывать потенциальные убытки заранее.

Замедление оборачиваемости активов. Все вышеперечисленные факторы способствуют снижению скорости оборота капитала компании. Продукция застревает на длительных маршрутах перевозки, что приводит к замораживанию оборотных средств и сокращению объемов производства из-за нехватки свободных денег.

Воздействие перечисленных факторов проявляется следующим образом:

1. Рост операционных расходов: компания вынуждена тратить больше средств на организацию каждой поставки, что отрицательно влияет на рентабельность бизнеса.

2. Финансовая неустойчивость: замедленная оборачиваемость капитальных вложений усиливает нагрузку на капитал и затрудняет выполнение текущих обязательств.

3. Потеря конкурентоспособности: по мере увеличения затрат на транспортировку продукция российских компаний теряет свое конкурентное преимущество на международных рынках.

4. Неопределённость в правовом статусе контрактов.

Возможность одностороннего расторжения договоров со стороны иностранных партнёров или невозможность взыскания задолженности через международные арбитражи снижает надёжность дебиторской задолженности [8].

Правовая неопределённость, связанная с введением санкций, привела к серьезным последствиям для российских компаний, проявляющимися в следующем:

Основные признаки негативного воздействия:

1. Рост численности судебных рассмотрений: по данным Федеральной службы государственной статистики, за последний отчетный период число исков, инициированных российскими предпринимателями в рамках арбитражного судопроизводства, увеличилось на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основной причиной роста стала необходимость защиты интересов в случаях неправомерного отказа от исполнения обязательств иностранными партнерами.

2. Продолжительные сроки получения долгов: средняя продолжительность процедуры взыскания долга увеличилась примерно на 30%. Ранее стандартная процедура длилась около шести месяцев, теперь она занимает порядка девяти месяцев.

Это можно объяснить ростом нагрузки на судебный аппарат в части разрешения арбитражных споров.

Одновременно это приводит к росту расходов на юридическое сопровождение. Сложность дел привело к тому, что размер вознаграждения адвокатов возрос вдвое, достигнув отметки 100 тысяч рублей за ведение одного дела, а в общей сложности бизнес тратит на юристов порядка 10 млрд руб. в год.

Рост налоговых обязательств: с 1 января 2026 года увеличиваются ставки НДС, ставки таможенных сборов. Внедрение Системы подтверждения ожидания поставки товаров (СПОТ) также приведет к росту расходов, т.к. предполагает уплату авансовых платежей НДС и акцизов.

Рост дебиторской задолженности. По данным ЦБ РФ, в 2025 году общий объем дебиторской задолженности по стране вырос на 18% и составил 136 трлн рублей к прежним 115 трлн рублей [9]. Ухудшение платежной дисциплины в целом негативно отражается и на внешнеэкономических сделках.

Все эти факторы влияют на структуру баланса и отчет о финансовых результатах, делая необходимым пересмотр методики анализа платёжеспособности.

Для повышения достоверности оценки платёжеспособности в санкционных условиях рекомендуется вносить следующие коррективы:

- Скорректированный коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{тл}}^{\text{корр}} = \frac{A_{\text{об}} - A_{\text{блок}} - ДЗ_{\text{выс.риск}}}{КО},$$

где $A_{об}$ — оборотные активы, $A_{блок}$ — заблокированные валютные средства, $DZ_{выс.риск}$ — дебиторская задолженность с высоким риском неплатежа (например, по контрагентам из «недружественных» стран), КО — краткосрочные обязательства.

• Коэффициент валютной платёжеспособности:

$$K_{ВП} = \frac{ДС_{\text{доступ.вал}}}{O_{\text{вал}}},$$

где $ДС_{\text{доступ.вал}}$ — реально доступные валютные средства, $O_{\text{вал}}$ — валютные обязательства.

Такие модификации позволяют учитывать не только формальные, но и реальные возможности предприятия по исполнению обязательств.

Рекомендуется дополнять традиционный анализ следующими показателями:

- Срок оборота экспортной дебиторской задолженности — в условиях удлинения логистических цепочек он может вырасти с 30–60 до 90–120 дней.
- Доля расчётов в альтернативных валютах — чем выше доля, тем выше валютный риск.
- Наличие резервных платёжных каналов — предприятия с диверсифицированными способами получения выручки (например, через Турцию, ОАЭ, Казахстан) демонстрируют большую платёжеспособность.

В условиях высокой неопределённости целесообразно применять сценарный анализ платёжных потоков. Например:

- Базовый сценарий: поступление 100% экспортной выручки в течение 60 дней;
- Пессимистичный сценарий: задержка на 120 дней + девальвация рубля на 20%;
- Кризисный сценарий: блокировка 30% валютной выручки + отказ контрагента от оплаты.

Результаты таких моделей позволяют оценить «точку невозврата» и спланировать меры по поддержанию платёжеспособности (например, привлечение краткосрочных кредитов, использование форвардных контрактов).

Особое значение в условиях санкционной неопределённости приобретает не только внутренняя финансовая дисциплина предприятия, но и его способность интегрироваться в новые институциональные и инфраструктурные контуры внешнеэкономической деятельности. Переход на альтернативные платёжные каналы, такие как система SPFS или межбанковские расчёты через третьи страны, требует не только технической готовности, но и доверия со стороны новых контрагентов, что напрямую влияет на сроки и надёжность поступления экспортной выручки. В этих условиях платёжеспособность перестаёт быть исключительно функцией балансовой структуры и становится результатом сложного взаимодействия между операционной эффективностью, репутационным капиталом и геополитической позицией предприятия на международной арене [4].

Государственная поддержка, в свою очередь, выступает не просто как временная мера сглаживания кризисных эффектов, а как структурный элемент новой экономической экосистемы. Субсидии на логистику, механизмы экспортного страхования и льготное кредитование позволяют компаниям сохранять минимально необходимый уровень оборотного капитала даже при значительных задержках в поступлении выручки. Однако важно понимать, что доступ к таким мерам неравномерен: он чаще предоставлен крупным игрокам или стратегически значимым отраслям, в то время как малые и средние экспортёры вынуждены полагаться преимущественно на собственные ресурсы. Это порождает дополнительную дифференциацию в оценке платёжеспособности — для одних предприятий она определяется реальными денежными потоками, для других — ожидаемыми трансфертами от государства.

Кроме того, отраслевая специфика накладывает существенные ограничения на универсальность любых аналитических подходов. Предприятия, экспортирующие сырьевые товары с высокой глобальной ликвидностью, такие как нефть, зерно или металлы, зачастую сохраняют устойчивый спрос даже в условиях санкций, что обеспечивает относительную стабильность дебиторской задолженности. В то же время производители сложной продукции, зависимые от импортных компонентов или имеющие узкоспециализированный рынок сбыта, сталкиваются с резким сокращением объёмов продаж и, как следствие, с хроническим дефицитом оборотных средств. Таким образом, оценка платёжеспособности не может быть проведена в отрыве от анализа конкурентной среды, структуры спроса и логистической устойчивости конкретной отрасли [3].

В совокупности данные факторы указывают на необходимость перехода от формального, бухгалтерски ориентированного анализа к более гибкой, контекстно зависимой модели оценки платёжеспособности, в рамках которой равное внимание уделяется как количественным, так и качественным характеристикам деятельности предприятия в условиях внешнеэкономических ограничений.

Заключение

Анализ платёжеспособности предприятий-экспортёров в условиях экономических санкций требует системного пересмотра традиционных методик. Ключевыми особенностями являются необходимость учёта заблокированных активов, валютных и операционных рисков, а также неопределённости, связанной с новыми платёжными и логистическими схемами. Для повышения достоверности оценки рекомендуется применять скорректированные коэффициенты ликвидности, дополнять анализ показателями операционной устойчивости и использовать сценарное моделирование. Такой комплексный подход позволяет не только диагностировать текущее финансовое положение, но и прогнозировать кризисные ситуации, обеспечивая устойчивость предприятия в условиях внешнеэкономических ограничений.

Литература

1. Асхабова М.А., Сулейманова Д.А. Финансовая устойчивость российских предприятий в условиях санкций // Региональная и отраслевая экономика. 2023. № 6. DOI: 10.47576/2949-1916_2023_6_145. EDN: KDKJLA.
2. Кузминова О.А., Белянкин В.А. Особенности анализа финансового состояния предприятия-участника ВЭД // Столыпинский вестник. 2023. № 5.
3. Мирзаханян О.А. Анализ финансовой устойчивости предприятий в условиях санкций // Форум молодых ученых. 2022. № 6 (70). EDN: JERLWG.
4. Ряховская А.Н. Влияние экономических санкций на платёжеспособность и финансовую устойчивость российских компаний // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 219, № 5. С. 165-176. EDN: НУУАНА.
5. Сенков В.А., Домничев Д.Ю., Кречетова А.В. Финансовая устойчивость предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности в условиях антироссийских санкций как основа экономической безопасности // Экономическая безопасность. 2023. Т. 6, № 2. С. 793-806. DOI: 10.18334/ecsec.6.2.117368. EDN: KSJBRY.
6. Сибгатуллина Р.М., Степанов В.Д., Аббасов К.А., Варфоломеева П.Е., Огнева М.Э. Экономическое воздействие санкций на торговлю и финансовую устойчивость предприятий агропромышленного комплекса России: адаптационные меры и их эффективность // Human Progress. 2024. Т. 10, Вып. 5. DOI: 10.46320/2073-4506-2024-5a-30. EDN: LQNSHX.
7. Шайхутдинова Р.И., Дубинина Э.В. Анализ и оценка ликвидности организации в целях обеспечения экономической безопасности // Вестник науки. 2023. № 10 (67). EDN: RQZECI.
8. Павлова С.А., Павлов И.Е., Амирасланов И.Д. Экономические санкции как предпосылка развития национальной экономики России // Международный научно-исследовательский журнал. 2022. № 11 (125). С. 1-12.
9. Дебиторка 2025: как финансовые директора выходят из ловушки просрочек. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fd.ru/news/62962-debitorka2025-kak-finansovye-direktora-vyhodyat-iz-lovushki-prosrochek> (дата обращения 05.01.2026).