СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Теоретические основы банкротства предприятий

1.1 Понятие и причины банкротства предприятий

1.2 Методы прогнозирования банкротства в зарубежной и отечественной практике

2. Пути предотвращения банкротства предприятия

2.1 Основные направления предотвращения банкротства

2.2 Альтернативные пути выхода из кризиса

Заключение

Список литературы

Введение

Объективным процессом рыночной экономики, основанной на конкуренции, является постоянный переток капитала в наиболее доходные сферы, перераспределение собственности от неэффективных хозяйствующих субъектов к эффективным. Осуществляется данное перераспределение посредством процедуры банкротства. Поэтому в любой цивилизованной стране с развитой экономической системой одним из основных элементов механизма правового регулирования рыночных отношений является законодательство о несостоятельности (банкротстве). Проблема банкротств многих существующих предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности становится достаточно актуальной на данный момент времени. Сотни банков и других финансовых компаний, тысячи производственных и коммерческих фирм, особенно мелких и средних, уже прекратили свое существование. Сегодня казахстанские предприятия имеют достаточно высокую себестоимость продукции, которая, в свою очередь, уменьшает и делает практически невозможной ее реализацию. В числе причин, вызывающих удорожание продукции, можно назвать такие, как отсутствие оборотных средств на предприятиях, а, следовательно, отсутствие или плохое состояние договорной дисциплины, кризис неплатежей, т.е. рост дебиторской и кредиторской задолженностей, штрафы, пени и т.д., таким образом, получается, что это ничто иное, как основные признаки банкротства предприятия. В связи с этим возникает необходимость проводить систематический финансовый анализ предприятия. Финансовый анализ позволяет не только выяснить, в чем заключается конкретная болезнь экономики предприятия-должника, но и заблаговременно продумать и реализовать меры по выходу предприятия из кризисной ситуации. Цель данной работы является выявление экономических и социальных основ формирования издержек в условиях рыночной экономики, обоснование необходимости их регулирования, а также анализ вопросов, связанных с формированием и регулированием издержек в переходный период, характерных для российской действительности, изучить методы оценки финансового состояния предприятий на предмет возможного банкротства. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: 1. Обозначить основные причины возникновения банкротства; 2. Рассмотреть методы прогнозирования банкротства в отечественной и зарубежной практике; 3. Наметить финансовые мероприятия, способные вывести предприятие из кризисного состояния. Данная тема особенно актуальна на современном этапе развития экономики РК, в связи с большим числом неплатежеспособных предприятий, на которых уже проводится та или иная судебная процедура банкротства, и с еще большим числом предприятий, которым угрожает такая опасность. Именно для избежание подобных неблагоприятных ситуаций и своевременного распознания признаков надвигающегося банкротства, финансовыми службами предприятия должна проводиться постоянная диагностика его состояния. И в случае обнаружения опасных симптомов руководством предприятия на основе данных финансового анализа разрабатывается антикризисная программа. Актуальность проблемы банкротства отечественных предприятий обуславливает выбор темы данной курсовой работы.

 **1. Теоретические основы банкротства предприятий**

* 1. **Понятие банкротства предприятий**

Банкротство - признанная решением суда или официально объявленная во внесудебном порядке по соглашению с кредиторами несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации. Согласно Закону Республики Казахстан «О банкротстве» от 07.04.95 г. №2173 под несостоятельностью хозяйствующего субъекта понимается его неспособность финансировать текущую операционную деятельность и погасить срочные обязательства в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Несостоятельность (банкротство) определяется, как признанная арбитражным судом неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить
обязанность по уплате обязательных платежей.

Отношения несостоятельности (банкротства) - предмет регулирования конкурсного права и, соответственно, предмет изучения науки конкурсного права. Конкурсное право как правовой институт может быть определено как система норм, регулирующих отношения между должником, не исполняющим свои обязательства, его кредиторами и третьими лицами. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам (за полученные товары, выполненные работы и услуги) и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и обязанности не исполнены в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения, а размер обязательств и платежей в совокупности составляет не менее пятисот минимальных размеров оплаты труда. Должник может быть признан несостоятельным, если текущих поступлений недостаточно для покрытия текущих платежей, но при имуществе, достаточном для погашения требований всех кредиторов в полном объеме, к нему может быть применена более предпочтительная процедура внешнего управления. В целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также возможности (или невозможности) восстановления платежеспособности должника проводится финансовый анализ. Чем сложнее экономическое положение организации, тем качественнее должен быть финансовый анализ.

В соответствии с законом «О несостоятельности (банкротстве)» гражданин считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества.

При определения признаков банкротства должника учитываются:

· размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения, и размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, обязательств по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также обязательств перед учредителями (участниками) должника, вытекающих из такого участия; · размер обязательных платежей без учета установленных законодательством штрафов (пеней) и иных финансовых санкций .

В нашей стране используются два признака банкротства:

· Сумма долга

· Просрочка в уплате долга более чем на 3 месяца.;

Указанных признаков достаточно для общего случая банкротства.

Для отдельных категорий должников эти критерии могут быть более жесткими или, наоборот, более мягкими.

При банкротстве граждан («потребительское банкротство») применяется критерий неоплатности.

В законе установлены особенности банкротства индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств. Для этих категорий должников принцип неоплатности применяется субсидиарно, то есть если нет других правил. Как правило крестьянские (фермерские) хозяйства банкротятся по принципу неплатежеспособности. Для индивидуальных предпринимателей норма неоплатности пока не работает.

Основные процедуры банкротства.

Закон выделяет следующие основные процедуры банкротства:

· Наблюдение;

· Финансовое оздоровление;

· Внешнее управление;

· Конкурсное производство;

· Мировое соглашение.

1. Наблюдение - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

Процедура наблюдения вводится определением арбитражного суда по результатам рассмотрения обоснованности требований заявителя. Тем же определением суда назначается временный управляющий. При этом руководитель предприятия-должника и иные органы управления продолжают свою работу, но ряд сделок они могут совершать только с письменного согласия временного управляющего. Кроме того, в период наблюдения они не могут принимать ряд решений (о реорганизации, ликвидации юридического лица, создании филиалов и представительств и др.). С даты введения финансового оздоровления, внешнего управления, признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства или утверждения мирового соглашения наблюдение прекращается.

2. Финансовое оздоровление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности перед всеми кредиторами в соответствии с утвержденным арбитражным судом графиком погашения задолженности.

Процедура финансового оздоровления может быть введена собранием кредиторов либо арбитражным судом по ходатайству учредителей (участников). Максимальный срок финансового оздоровления составляет 2 года. Арбитражным судом назначается административный управляющий, который осуществляет свои полномочия до окончания процедуры финансового оздоровления либо до его отстранения арбитражным судом.

3. Внешнее управление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности. Эта процедура вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов в случае установления реальной возможности восстановления платежеспособности должника. Максимальный срок внешнего управления также составляет 2 года. С даты введения внешнего управления прекращаются полномочия руководителя должника, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего; вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Мораторий распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, сроки исполнения которых наступили до введения внешнего управления. Помимо этого, внешний управляющий вправе заявить отказ от исполнения договоров и иных сделок должника в отношении сделок, не исполненных сторонами полностью или частично, если такие сделки препятствуют восстановлению платежеспособности должника или если исполнение должником таких сделок повлечет за собой убытки для должника. Внешний управляющий может также обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании сделок должника недействительными.

4. Конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Конкурсное производство вводится сроком на один год. Срок конкурсного производства может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, не более чем на шесть месяцев. С даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника считается наступившим; прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней), процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника; прекращается исполнение по всем исполнительным документам, снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника. Все требования кредиторов по денежным обязательствам могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства. Полномочия по управлению юридическим лицом переходят к конкурсному управляющему, который осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника, формирует конкурсную массу и осуществляет расчеты с кредиторами в соответствии с установленным законом порядком очередности.

5. Мировое соглашение - процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами. Мировое соглашение заключается по решению собрания кредиторов между конкурсными кредиторами и уполномоченными органами, с одной стороны, и должником - с другой, и представляет собой гражданско-правовую сделку, путем которой стороны на основе взаимных уступок определяют размер подлежащих погашению денежных требований и сроки их погашения. Мировое соглашение заключается в письменной форме и может содержать положения о прекращении обязательств должника путем предоставления отступного, обмена требований на акции, облигации, новации обязательства, прощения долга и т.д. Мировое соглашение утверждается определением арбитражного суда, после чего производство по делу о банкротстве прекращается. Соглашение может быть расторгнуто арбитражным судом в случае неисполнения или существенного нарушения должником его условий.

**Основные причины возникновения банкротства.** В качестве основных причин возникновения состояния банкротства можно привести следующие:

**1.** Объективные причины, связанные с условиями хозяйствования:

- несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы реформирования экономики;

- достаточно высокий уровень инфляции.

**2.** Субъективные причины, относящиеся непосредственно к хозяйствованию:

- неспособность руководителей предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;

- снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети, рекламы;

- снижение объемов производства;

- снижение качества и цены продукции;

- приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на аналогичные, но более высококачественные импортные;

- неоправданно высокие затраты;

- низкая рентабельность продукции;

- слишком большой цикл производства;

- большие долги, взаимные неплатежи;

- слабая адаптированность менеджеров-представителей старой школы управления к жестким реальностям формирования рынка, их неумение проявлять предприимчивость в налаживании выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику;

-разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия.

В качестве первых сигналов надвигающегося банкротства можно рассматривать задержки с предоставлением финансовой отчетности, свидетельствующие о работе финансовых служб, а также резкие изменения в структуре баланса и отчета о прибылях и убытках.

Деятельность предприятия подвержена влиянию многочислен-ных факторов. В целях антикризисного управления деятельностью предприятия необходимо знать характер их влияния. По на-правлению этих влияний факторы различаются на положительные и отрицательные. Очевидно, несостоятельность предприятий обусловлена влиянием последних. Кроме того, по степени зависимости от субъекта хозяйственной дея-тельности все факторы делятся на внешние и внутренние. Амери-канские ученые отмечают, что треть вины за банкротство обусловлена отрицательным воздействием внешних факторов; а остальная часть -- внутренних.

|  |
| --- |
|  |
|  |  |  |  |
| Внешние |  | Внутренние |  |
| \* экономические \* социальные |  | \* материально-технические |  |
| \* правовыеПриродно климатические |  | \*организационные\* социально- |  |
| экологические |  | экономические |  |
|  |  |  |  |

**Классификация факторов, влияющих на деятельность предприятий**

**Внешние факторы:**

\* экономические: уровень доходов и накоплений населения (по купательная способность); платежеспособность экономических партнеров, кредитная и налоговая политика государства; изменение рыночных ориентаций потребителя, конъюнктуры внутреннего и мирового рынков, государственное регулирование, уровень развития науки и техники, инфляция;

социальные: изменение политической обстановки внутри страны и за рубежом; международная конкуренция, уровень культуры предпринимателей и потребителей их продукции, организация досуга населения, нравственные притязания и религиозные нормы, определяющие образ жизни; демографическая ситуация.

правовые: наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность (например, упрощенная и ускоренная процедура регистрации предприятий); защита от государственного бюрократизма, совершенствование налогового законодательства, методов учета и форм отчетности, развитие совместной деятельности с привлечением ино-странного капитала; обеспечение гарантии сохранности прав на собственность и соблюдения договорных обяза-тельств; защита фирм друг от друга, потребителей от недоброкачественной продукции.

природно-климатические и экологические: наличие материальных ресурсов, климатические условия, состояние окружающей среды и т.п.

**Внутренние факторы:**

материально-технические -- факторы, связанные с уровнем развития техники и технологии, внедрением в производство научных открытий, совершенствованием орудий и предметов труда. К ним относятся: замена морально и физически уста-ревшего оборудования; ремонт действующего оборудования; механизация и автоматизация производства; электрификация производства; химизация производства; строительство, реконструкция, увеличение использования производственных площадей; создание и внедрение принципиально новых технологий, обеспечивающих сокращение затрат, экономию ресурсов, повышение качества; углубление специализации машин; экономия материальных ресурсов; освоение альтернативных источников энергии и т.п.

организационные -- факторы, обусловленные совершенствованием организации производства, труда и управления; выбором организационно правовой формы. Все они объединены в три группы:

а) организация производства: размещение предприятия по территории страны; организация транспортных связей; специализация, кооперация и разделение, организация материально-технического снабжения и сбыта продукции; организация энергоснабжения, ремонтного обслуживания; организация системы контро-ля за качеством; организационно-техническая подготовка производства; проведение текущего и капитального ремонта; организация бесперебойной работы оборудования; повышение сменности работы оборудования; организация внутрипроизводственного материально технического снабжения и т.п.;

б) организация труда: рациональное разделение и кооперация труда; организация и обслуживание рабочих мест; улучшение санитарно гигиенических условий труда, доведение их до комфортных; устранение производственных вредностей и опасностей; внедрение передовых приемов и методов труда; организация рациональных режимов труда и отдыха; укрепление трудовой и производственной дисциплины; развитие коллективных форм труда; совершенствование системы стимулирования труда; нормирование труда; развитие многостаночного и многоагрегатного обслуживания; рациональная расстановка и эффективное использование кадров и т.п.;

в) организация управления: формирование организационной структуры; создание экономичной и действенной управленческой структуры; координация работы предприятия внутри страны и за рубежом; привлечение высококвалифицированных специалистов; эффективная организационно-экономическая форма; совершенствование стилей и методов управления; финансовый, кадровый, инвестиционный менеджмент; управление ценовой политикой, издержками, амортизационной политикой и т.п.;

г) социально-экономические -- факторы, связанные с составом работников, уровнем их квалификации, отношением работников к собственности, условиями труда и быта, эффективностью стимулирования труда. К ним относятся: материальная и моральная заинтересованность; уровень квалификации работников; уровень культуры труда; отношение к труду; изменение форм собственности на средства производства и результаты труда и т.п.

В зависимости от преобладания причин возникновения банкротства предприятий в экономике различают следующие их типы: предприятие банкрот, функционирующее в сбалансированной экономике, -- это предприятие, которое не могло выполнить ранее взятые на себя обязательства по субъективным причинам; предприятие-банкрот, функционирующее в экономике массового банкротства, -- это предприятие, которое не годится для решения экономических задач в перспективе.

В нашей стране доминирует влияние следующих факторов:

внешние: бедность населения, обусловливающая его низкую покупательную способность; недостаточная материально-техническая и финансовая ресурсная база предприятий по причине возрождения предпринимательства на пустом месте; несовершенство законодательной базы из-за отсутствия собственного опыта в этой области в существующих условиях; отсутствие законопослушания; несовершенство методического обеспечения проведения мониторинга и антикризисного управления предприятий из-за несовершенства действующей системы учета и отчетности; убыточность производства продукции с длительным производственным циклом, включая наукоемкую, по причине инфляции; слабая государственная поддержка;

внутренние: слабое материально-техническое обеспечение с высоким уровнем морального и физического износа основных фондов, доставшихся в наследство от социалистического хозяйства, отсутствие средств на их обновление, ограничение допуска к высоким технологиям; низкий культурно-технический уровень участников предпринимательства.

Следовательно, в экономике РК налицо действие отрицательных факторов, повлекших за собой массовое банкротство предприятий. Это свидетельствует о низком профессионализме управления, осуществляемого на всех уровнях.

Все это с особой актуальностью ставит проблемы антикризисного регулирования со стороны государства в изменившихся рыночных условиях.

**1.2 Методы прогнозирования банкротства в зарубежной и отечественной практике**

**Проблема предсказания банкротства.**

Известны два основных подхода к предсказанию банкротства. Первый базируется на финансовых данных и включает оперирование некоторыми коэффициентами: приобретающим все большую известность Z-коэффициентом Альтмана (США), коэффициентом Таффлера (Великобритания), и другими, а также умение "читать баланс". Второй исходит из данных по обанкротившимся компаниям и сравнивает их с соответствующими данными исследуемой компании.

**Первый подход,** бесспорно эффективный при прогнозировании банкротства, имеет три существенных недостатка. Во-первых, компании, испытывающие трудности, всячески задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут годами оставаться недоступными. Во-вторых, даже если данные и сообщаются, они могут оказаться "творчески обработанными". Для компаний в подобных обстоятельствах характерно стремление обелить свою деятельность, иногда доводящее до фальсификации. Требуется особое умение, присущее даже не всем опытным исследователям, чтобы выделить массивы подправленных данных и оценить степень завуалированности. Третья трудность заключается в том, что некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности компании, могут свидетельствовать о неплатежеспособности в то время, как другие - давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

**Второй подход** основан на сравнении признаков уже обанкротившихся компаний с таковыми же признаками "подозрительной" компании. За последние 50 лет опубликовано множество списков обанкротившихся компаний. Некоторые из них содержат их описание по десяткам показателей. К сожалению, большинство списков не упорядочивают эти данные по степени важности и ни в одном не проявлена забота о последовательности.

В отличие от описанных "количественных" подходов к предсказанию банкротства в качестве самостоятельного можно выделить "качественный" подход, основанный на изучении отдельных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся по направлению к банкротству. Если для исследуемого предприятия характерно наличие таких характеристик, можно дать экспертное заключение о неблагоприятных тенденциях развития.

Общепринятым является мнение, что банкротство и кризис на предприятии - понятия синонимичные; банкротство, собственно, и рассматривается как крайнее проявление кризиса. В действительности же дело обстоит иначе - предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим) и банкротство - лишь один из них. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, фирма может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы компании используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды). Соответственно, различные методики предсказания банкротства, как принято называть их в отечественной практике, на самом деле, предсказывают различные виды кризисов. Именно поэтому оценки, получаемые при их помощи, нередко столь сильно различаются. Другое дело, что любой из обозначенных видов кризисов может привести к коллапсу, смерти предприятия. В этой связи, понимая механизм банкротства как юридическое признание такого коллапса, данные методики условно можно назвать методиками предсказания банкротства. Представляется, однако, что ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине "специализации" на каком-либо одном виде кризиса. Поэтому кажется целесообразным отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик, очевидно, должен диктоваться особенностями отрасли, в которой работает предприятие. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики отраслей.

"Количественные" кризис-прогнозные методики. Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель.

 Она основывается на двух ключевых показателях (например, показатель текущей ликвидности и показатель доли заемных средств), от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты затем складываются с некой постоянной величиной (const), также полученной тем же (опытно-статистическим) способом. Если результат (С1) оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Положительное значение С1 указывает на высокую вероятность банкротства.

В американской практике выявлены и используются такие весовые значения коэффициентов - для показателя текущей ликвидности (покрытия) (Кп) - (-1,0736)

- для показателя удельного веса заемных средств в пассивах предприятия (Кз) - (+0,0579)

- постоянная величина - (-0,3877)

Отсюда формула расчета С1 принимает следующий вид:

С1 = - 0,3877 + (-1,0736) Кп + 0,0579 Кз (1.1)

Следует иметь в виду, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики, а также другие уровни фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, иное налоговое бремя. В силу этого невозможно механически использовать приведенные выше значения коэффициентов в российских условиях. Однако саму модель, с числовыми значениями, соответствующими реалиям российского рынка, можно было бы применить, если бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия.

Рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния предприятия, а потому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности проданной продукции, так как данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства (С1) и уровень рентабельности продаж продукции. Если первый показатель находится в безопасных границах, и уровень рентабельности продукции достаточно высок, то вероятность банкротства крайне незначительная.

Коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Альтманом (Edward I.Altman). Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis - MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

При построении индекса Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

Z =1,2\* Х1 + 1,4 \* Х2 + 3,3 \* Х3 + 0,6 \* Х4 + Х5 (1.2)

Где Х1 - оборотный капитал/сумма активов;

Х2 - нераспределенная прибыль/сумма активов;

Х3 - операционная прибыль/сумма активов;

Х4 - рыночная стоимость акций/задолженность;

Х5 - выручка/сумма активов.

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах, при этом предприятия, для которых Z>2,99 попадают в число финансово устойчивых, предприятия, для которых Z<1,81 являются безусловно-несостоятельными, а интервал [1,81-2,99] составляет зону неопределенности.

Z-коэффициент имеет общий серьезный недостаток - по существу его можно использовать лишь в отношении крупных кампаний, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких компаний можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала.

В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже:

R = 8,38 \* Х1 + Х2 + 0,054\*Х3 + 0,63\*Х4 (1.3)

(здесь Х4 - балансовая, а не рыночная стоимость акций.)

Коэффициент Альтмана относится к числу наиболее распространенных. Однако, при внимательном его изучении видно, что он составлен некорректно: член Х1 связан с кризисом управления, Х4 характеризует наступление финансового кризиса, в то время как остальные - экономического. С точки зрения системного подхода данный показатель не имеет права на существование.

Вообще, согласно этой формуле, предприятия с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью "непотопляемыми". По-видимому, эта формула в наших условиях должна иметь менее высокие параметры при различных показателях рентабельности.

Известны другие подобные критерии. Так британский ученый Таффлер (Taffler) предложил в 1977 г. четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой использовал следующий подход: при использовании компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности корпорации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации. Типичная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму:

Z = c0+c1х1 + с2х2 + с3х3 + с4х4,… (1.4)

где:

х1=прибыль до уплаты налога/текущие обязательства (53%)

х2=текущие активы/общая сумма обязательств (13%)

х3=текущие обязательства/общая сумма активов (18%)

х4=отсутствие интервала кредитования (16%)

с0,…с4 - коэффициенты, проценты в скобках указывают на пропорции модели; х1 измеряет прибыльность, х2 - состояние оборотного капитала, х3 - финансовый риск и х4 - ликвидность.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент (Perfomans Analysys Score) - коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании во времени. Изучая PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, легко определить моменты упадка и возрождения компании.

PAS-коэффициент - это просто относительный уровень деятельности компании, выведенный на основе ее Z-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент, равный 50, указывает на то, что деятельность компании оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10, свидетельствует о том, что лишь 10% компаний находятся в худшем положении (неудовлетворительная ситуация). Итак, подсчитав Z-коэффициент для компании, можно затем трансформировать абсолютную меру финансового положения в относительную меру финансовой деятельности. Другими словами, если Z-коэффициент может свидетельствовать о том, что компания находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу.

Сильной стороной такого подхода является его способность сочетать ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое представительное соотношение. Так, компания, получающая большие прибыли, но слабая с точки зрения баланса, может быть сопоставлена с менее прибыльной, баланс которой уравновешен. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с данной компанией, и соответственно варьировать условия сделки. В сущности, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих.

Дополнительной особенностью этого подхода является использование "рейтинга риска" для дальнейшего выявления скрытого риска. Этот рейтинг статистически определяется только, если компания имеет отрицательный Z-коэффициент, и вычисляется на основе тренда Z-коэффициента, величины отрицательного Z-коэффициента и числа лет, в продолжение которых компания находилась в рискованном финансовом положении. Используя пятибалльную шкалу, в которой 1 указывает на "риск, но незначительную вероятность немедленного бедствия", а 5 означает "абсолютную невозможность сохранения прежнего состояния", менеджер оперирует готовыми средствами для оценки общего баланса рисков, связанных с кредитами клиента.

Целесообразно рассчитывать цену предприятия на ближайшую и долгосрочную перспективу. Условия будущего падения цены предприятия обычно формируются в текущий момент и могут быть в определенной степени предугаданы (хотя в экономике всегда остается место для непрогнозируемых скачков).

"Качественные" кризис-прогнозные методики. Ориентация на какой-то один критерий, даже весьма привлекательный с позиции теории, на практике не всегда оправдана. Поэтому многие крупные аудиторские фирмы и другие компании, занимающиеся аналитическими обзорами, прогнозированием и консультированием, используют для аналитических оценок системы критериев. Безусловно, в этом есть и свои минусы: гораздо легче принять решение в условиях однокритериальной, чем многокритериальной задачи. Вместе с тем, любое прогнозное решение подобного рода, независимо от числа критериев, является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер информации к размышлению, нежели побудительных стимулов для принятия немедленных решений.

В качестве примера можно привести рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), содержащие перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия. В.В. Ковалев, основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике бизнеса, предложил следующую двухуровневую систему показателей.

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;

- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;

- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;

- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;

- хроническая нехватка оборотных средств;

- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;

- неправильная реинвестиционная политика;

- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;

- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);

- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;

- наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;

- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;

- использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;

- применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;

- потенциальные потери долгосрочных контрактов;

- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;

- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;

- недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;

- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;

- участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;

- потеря ключевых контрагентов;

- недооценка технического и технологического обновления предприятия;

- неэффективные долгосрочные соглашения;

- политический риск, связанный с предприятием в целом или его ключевыми подразделениями.

Что касается критических значений этих критериев, то они должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

Одной из стадий банкротства предприятия является финансовая неустойчивость. На этой стадии начинаются трудности с наличными средствами, проявляются некоторые ранние признаки банкротства, резкие изменения в структуре баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызвать:

- резкое уменьшение денежных средств на счетах (кстати, увеличение денежных средств может свидетельствовать об отсутствии дальнейших капиталовложений);

- увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также говорит о затруднениях со сбытом, если сопровождается ростом запасов готовой продукции);

- старение дебиторских счетов;

- разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженности;

- снижение объемов продаж (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов продаж, так как в этом случае банкротство может наступить в результате последующего разбалансирования долгов, если последует непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат; кроме того, рост объемов продаж может свидетельствовать о сбросе продукции перед ликвидацией предприятия).

При анализе работы предприятия извне тревогу должны вызывать:

- задержки с предоставлением отчетности (эти задержки, возможно, сигнализируют о плохой работе финансовых служб);

- конфликты на предприятии, увольнение кого-либо из руководства и т.д.

Корректировка методик предсказания банкротства с учетом специфики отраслей. Данная методика разработана учеными Казанского государственного технологического университета. Они предлагают деление всех предприятий по классам кредитоспособности. Расчет класса кредитоспособности связан с классификацией оборотных активов по степени их ликвидности .

Особенности формирования оборотных средств в нашей стране не позволяют прямо использовать критериальные уровни коэффициентов платежеспособности (ликвидности и финансовой устойчивости), применяемых в мировой практике. Поэтому создание шкалы критериальных уровней может опираться лишь на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанные на основе фактических данных однородных предприятий (одной отрасли).

Распределение предприятий по классам кредитоспособности происходит на следующих основаниях:

- к первому классу кредитоспособности относят фирмы, имеющие хорошее финансовое состояние (финансовые показатели выше среднеотраслевых, с минимальным риском не возврата кредита);

- ко второму - предприятия с удовлетворительным финансовым состояние (с показателями на уровне среднеотраслевых, с нормальным риском не возврата кредита);

- к третьему классу - компании с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском непогашения кредита.

Поскольку, с одной стороны, для предприятий разных отраслей применяются различные показатели ликвидности, а, с другой, специфика отраслей предполагает использование для каждой из них своих критериальных уровней даже по одинаковым показателям, учеными

 **2. Пути предотвращения банкротства предприятия**

**2.1 Основные направления предотвращения банкротства**

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

- оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;

- оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;

- анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Прибыль и убыток характеризуют финансовый результат деятельности предприятия и могут быть определены только в системе бухгалтерского учета.

При разработке путей вывода предприятия из кризисного состо-яния важное значение имеет возможность реструктуризации пред-приятий -- реформирование его в целом в результате эффективной антикризисной политики в области снабжения, сбыта, цен, финан-сов, инвестиций и кадров.

Реструктуризацию предприятия осуществляют самостоятельно. С этой целью могут быть привлечены средства бюджета, а также средства кредиторов и инвесторов. В осуществлении программы ре-структуризации могут принимать участие органы исполнительной власти. Необходимость реструктуризации предприятий определяется рядом факторов. К ним относятся:

1) невостребованность на рынке, низкие потребительские каче-ства товаров, высокий уровень затрат на их производство;

2) конкуренция: с зарубежными и российскими производителями;

3) существование предприятий-монополистов (в этом случае проводятся демонополизация и диверсификация производства);

4) недостатки в действующей системе управления;

5) физическими моральный износ активов и др. Формы и методы реструктуризации должны соответствовать за-конодательной баз с учетом социальной защиты работников пред-приятия.

Реструктуризация предприятия предполагает улучшение систе-мы управления, повышение эффективности используемых финансовых и материальных средств на основе оптимального сочетания вло-жений с достаточным уровнем рентабельности.

Объектом реструктуризации имущественного комплекса пред-приятия являются все активы предприятия (внеоборотные и оборот-ные). При проведении реструктуризации имущественного комплекса необходимо:

1) определить рыночную позицию предприятия по каждому виду выпускаемой продукции;

2) выявить части имущественного комплекса соответственно видам выпускаемой продукции;

3) выделить центры ответственности для различных частей имущественного комплекса;

4) разработать производственную стратегию для каждой части имущественного комплекса;

5) реализовать излишнее имущество.

В рамках реструктуризации активов может проводиться изменение системы управления предприятием, разделение имущественного комплекса на отдельные предприятия при соблюдении интересов заинтересованных сторон, а также продажа, передача в аренду или в залог части активов, ввод новых производственных мощностей, организация новой рыночной инфраструктуры, развитие региональных связей и др.

Целесообразно распределить имущество предприятия между не-сколькими созданными на его базе и не связанными между собой предприятиями, имеющими законченный цикл производства и выпуска продукции. При этом должны быть соблюдены все законодательные нормы и интересы кредиторов.

Если в процессе анализа хозяйственной деятельности предприятия делается вывод, что функционирование его в первоначальном состоянии неэффективно, оно может быть реорганизовано. Реорганизация может происходить в формах слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.

Права и обязанности реорганизуемого предприятия переходят к вновь возникшему юридическому лицу, в то время как ликвидация предприятия не предполагает такого правопреемства. Реорганизация может быть добровольной по решению учредителей (участников) или органа юридического лица, уполномоченного учредительными документами, либо принудительной.

В установленном законом случае реорганизация предприятия в форме разделения или выделения из ее состава одного или нескольких юридических лиц возможна по решению суда или уполномоченных государственных органов.

Предприятие считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц.

Когда предприятие реорганизуется с присоединением к нему другого юридического лица, первое считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

При слиянии или присоединении предприятий, сумма активов которых по последнему балансу превышает 100 тыс. минимальных размеров оплаты труда, государственная регистрация, а также запись об исключении из единого государственного реестра юридических лиц осуществляются только с предварительного согласия федерального антимонопольного органа.

Вновь образованным юридическим лицам может быть отказано в государственной регистрации, если вместе с учредительными документами не будут представлены передаточный акт или разделительный баланс, либо документы не будут содержать положений о правопреемстве по обязательствам реорганизованного предприятия.

Вопрос о правопреемстве решается в зависимости от формы реорганизации предприятия. При слиянии права и обязанности каждого из предприятий переходят к вновь возникшему юридическому лицу. При присоединении к другому предприятию к нему в соответствии с передаточным актом переходят права и обязанности присоединенного предприятия.

При разделении права и обязанности предприятия переходят к вновь возникшим юридическим лицам согласно разделительному балансу. При выделении из состава предприятия одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного предприятия в соответствии с разделительным балансом.

Когда юридическое лицо одного вида преобразуется в юридическое лицо другого вида, т.е. меняется его организационно-правовая форма, права и обязанности реорганизованного юридического лица переходят к вновь возникшему юридическому лицу.

Передаточный акт и разделительный баланс, утвержденные учредителями предприятия или органом, принявшим решение о реорганизации, а также учредительные документы представляются для государственной регистрации вновь возникших юридических лиц или внесения изменения в учредительные документы существующих юридических лиц. Передаточный акт и разделительный баланс должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного предприятия в отношении всех его кредиторов и должников, включая обязательства, оспариваемые сторонами.

Меры по предотвращению банкротства предприятия связаны с эффективным управлением его финансами и производством, правильным определением стратегических целей и тактики их реализации.

Санация как досудебная, так и судебная, представляет собой меры по восстановлению его платежеспособности.

Реформирование предприятий предполагает: улучшение управления, повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышение производительности труда, снижение издержек производства, улучшение финансово-экономических результатов деятельности. Успех реформирования предприятия будет определяться двумя группами факторов: эффективностью создаваемых в государстве условий и стимулов деятельности и устранением кризисных явлений в экономике; эффективностью принимаемых предприятием мер по внедрению и использованию рыночных механизмов и инструментов.

Целями антикризисной стратегии предприятий являются:

- обеспечение их ликвидности и платежеспособности на основе оптимального сочетания собственных и заемных источников средств;

- получение прибыли и уровня рентабельности, достаточного для удовлетворения всех потребностей основной, инвестиционной и финансовой видов деятельности.

Выбор стратегии предотвращения банкротства и эффективность мер по внедрению рыночных механизмов зависят от системы управления финансами на предприятии. Основой этой системы должен быть финансовый анализ, по итогам которого предприятие может осуществлять регулярную оценку своего финансового состояния.

Главными направлениями этого анализа являются:

- оценка состояния имущества предприятия и источников его формирования, а также показателей структуры капитала;

- оценка состояния оборотных средств, определение их достаточности и типа финансового состояния;

- выявление тенденций оборачиваемости средств предприятии,

- определение степени ликвидности и платежеспособности предприятия;

- выявление тенденций рентабельности на основе системы показателей.

Главное в стратегии предотвращения банкротства предприятии, решении проблем ликвидности и платежеспособности заключается в профессиональном управлении оборотными средствами. С одной стороны, это предполагает оптимизацию источников оборотные средств на основе выработанной стратегии, с другой -- размещение этих средств между материальными активами, а также в сферах производства и обращения. Большую роль при этом играет правильно выбранная кредитная политика, использующая кредит в качестве финансового рычага, однако при существующей учетной ставке это малореально.

Частью управления оборотными средствами является управление дебиторской и кредиторской задолженностями. Важнейшим механизмом такого управления является активное использование товарных векселей.

Целями финансовой стратегии предприятий являются получение прибыли и обеспечение рентабельной работы. В основе этот лежит анализ и управление взаимосвязью затраты - выручка - прибыль, что предполагает широкое внедрение на предприятии управленческого учета.

Существуют два основных метода включения затрат в себестоимость продукции: калькуляционный и маржинальный. Маржинальный (нетрадиционный) метод отличается тем, что переменные и постоянные затраты меняются в зависимости от изменения объема производства, а неполная себестоимость единицы продукции определяется только на основе переменных затрат. Все это расширяет аналитические возможности предприятия и дает более реальное представление о выгодности отдельных видов выпускаемой продукции. Маржинальный метод позволяет использовать операционный рычаг, т.е. отношение маржинального дохода к прибыли от реализации.

Значительное внимание в деятельности финансовой службы предприятия должно уделяться управлению денежными потоками, определению их притоков и оттоков в основной, инвестиционной и финансовой сферах и анализу причин их изменении. Одним из важнейших в этой области является фактор времени, оказывающий не-посредственное влияние на финансовый результат.

Основными мероприятиями по санации неплатежеспособных предприятий при определенной финансовой поддержке являются:

- внедрение новых форм и методов управления;

- конверсия, диверсификация, переход на выпуск новой продукции, повышение ее качества;

- повышение эффективности маркетинга;

- снижение производственных затрат;

- сокращение дебиторской и кредиторской задолженности;

- повышение доли собственных средств в оборотных активах за счет части фонда потребления (особенно средств, направляемых на выплату дивидендов) и реализации краткосрочных финансовых вложений;

- продажа излишнего оборудования, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, а также дочерних фирм и долей в капитале других предприятий;

- временная остановка капитального строительства;

- конверсия долгов путем преобразования краткосрочной задол-женности в долгосрочную;

- расширение экспорта;

- сокращение численности занятых и др. При оценке финансового состояния предприятий и установлении структуры баланса проводится анализ финансового состояния, целью которого является определение степени его платежеспособности на основе структуры баланса.

Неудовлетворительная структура баланса свидетельствует о том, что за счет имущества предприятия не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью его ликвидности. При этом стоимость иму-щества может быть равна сумме обязательств должника или даже превышать ее.

Причины неплатежеспособности предприятия могут быть как объективные, так и субъективные: непрофессиональный менеджмент, изношенное оборудование, падение спроса на выпускаемую продукцию, убытки, несоразмерный фонд потребления, отвлечение средств в краткосрочные финансовые вложения, неправильный выбор форм безналичных расчетов, большая дебиторская и кредиторская задолженность и др. После объявления предприятия неплатежеспособным администрация должна провести детальный финансовый анализ с целью точного определения причин этого положения.

**2.2 Альтернативные пути выхода из кризиса**

Как уже отмечено выше, в развитии любого предприятия просматриваются определенные закономерности, которые могут отличаться скоростью протекания и амплитудой уровня развития. В схеме жизненного цикла предприятия можно выделить следующие стадии:

стадия 1 - зарождение; стадия II -- развитие; стадия III - бурный рост; стадия IV - стабильное развитие; стадия V -- появление тенденции спада; стадия VI -- активный спад, стадия VII -- банкротство; стадия V1I1 -- ликвидация деятельности.

Жизненный цикл предприятия

Однако ликвидация деятельности предприятия не всегда совпадает с ликвидацией самого предприятия. предприятие, исчерпав все свои резервы в период функционирования в цикле, может продлить свою жизнь в цикле лишь при условии сторонних финансовых инъекций. В период же предприятие претерпевает кризис. Такой жизненный путь характерен для большинства отечественных предприятий, адаптированных к бюджетным ассигнованиям.

Существует и другой путь. Кризис можно предотвратить, если вовремя переориентировать направление деятельности предприятия. Это означает необходимость выделения финансовых средств из прибыли, получаемой от успешно развивающейся деятельности в период стабильного развития предприятия, на маркетинговые исследования и перепрофилирование этой деятельности в будущем. Причем стадия развития нового вида деятельности должна совпасть со стадией появления тенденции спада в результатах осуществляемой деятельности. В этом случае скачок в развитии предприятия в переходный период будет сглажен, так как влияние негативной тенденции на жизнедеятельность предприятия будет ослаблено наложением позитивной тенденции в развитии новой деятельности. Таким образом жизненный цикл предприятия можно продлить. Это идеальная модель жизни предприятия. В действительности предпринимательская деятельность всегда связана с риском. При наступлении рискового случая возникает потребность в финансовом оздоровлении «неудачников».

Различают два вида тактики финансового оздоровления:

\* Защитная -- проведение сберегающих мероприятий, основу которых составляет сокращение всех расходов, связанных с производством и сбытом продукции, содержанием основных фон-дов и персонала.

\* Наступательная -- проведение мероприятий реформаторского характера, направленных на приток инвестиций извне либо обеспечение условий для их поступлений в любой форме: от реализации производства, венчурного капитала, кредитов, капитала за счет повышения эффективности использования имущества, включая фондовый портфель, истребование государственной поддержки, налоговых льгот, участие в конкурсах инвестиционных проектов. Основная задача управления банкротством предприятий заключается не в том, чтобы предотвратить кончину какой-либо деятельности его, которая неизбежна в силу объективных обстоятельств, а в том, чтобы при выявлении диагноза этой кончины направить все усилия на качественное преобразование этой деятельности на базе умирающей.

Заключение

Введение процедур банкротства позволяет отсечь заведомо больные сегменты экономики. Но главное, возникает юридически закреплённая возможность организовать спасение и оздоровление предприятий, не вписавшихся в рынок, посредством антикризисного управления.

Эффективность антикризисного управления во многом зависит от радикально направленных действий арбитражного управляющего, который назначается арбитражным судом и которому передаются функции внешнего управления имуществом должника. Основанием для назначения внешнего управления имуществом должника является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника с целью продолжения его деятельности путем реализации части его имущества и осуществления других организационных и экономических мероприятий.

Безусловно, необходимо принимать все меры по предотвращению кризисной ситуации. C этой целью необходимо проводить анализ финансового состояния предприятия. Если же предприятие оказалось в долговой яме, необходимо предпринимать комплексные усилия по восстановлению его платежеспособности. Конкретный перечень мероприятий будет зависеть от целесообразности и возможности санации должника, масштаба кризиса и значимости данного предприятия.

Деятельность по антикризисному управлению крупными промышленными объектами в различных своих модификациях, несомненно, будет способствовать сохранению и развитию промышленного потенциала страны.

Таким образом, банкротство - это один из легальных механизмов обновления и реформирования наших предприятий; это механизм развития путем эффективного перераспределения собственности. Банкротство далеко не всегда означает ликвидацию предприятия.

Принципы, которыми руководствуется государство в инициировании дел о банкротстве, остаются непрозрачными не только для участников рынка, но и для самих органов управления. В отсутствие каких-либо критериев ограничения круга предприятий, в отношении которых государству целесообразно реализовать процедуры банкротства, в действиях соответствующих органов исполнительной власти наблюдаются коньюнктурность и бессистемность. В этих условиях институт банкротства, с одной стороны утрачивает роль инструмента, стимулирующего предприятия к своевременным расчетам с бюджетами, а с другой резко повышает инвестиционные риски ввиду непредсказуемости применения процедур банкротства в отношении конкретных предприятий. Кроме того, отсутствие применяемых на практике критериев по инициированиюдел о несостоятельности государством приводит к замещению государственного регулирования «регулированием» отдельных чиновников, расширяет основы для коррупции госаппарата.

Несмотря на ряд достижений, закон о банкротстве не может решить ряд принципиальных проблем. Во-первых, наделение государства равными правами с другими кредиторами требует соответствующей инфраструктуры для представления его интересов. Маловероятно, что для этого будут выделены необходимые ресурсы. В результате на большинстве предприятий возникнет интерес к скупке административного ресурса. Последнее время вероятно и по той причине, что легче всего возбудить процедуру банкротства государствуем не нужно подтверждать свои требования в суде. Во-вторых, ужесточение условий, при которых могут возбуждаться процедуры банкротства, не приведет к существенному ограничению процессов передела собственности. Это объективный процесс, и если он не нашел своего разрешения в рамках закона об акционерных обществах, то он все равно будет идти, только теперь в рамках исполнительного производства.

После принятия Третьего закона о банкротстве потребуется время для формирования соответствующей инфраструктуры и ее адаптации к новым законодательным нормам. Поэтому нельзя исключать возможности дальнейшего расширения практики банкротства крупных, потенциально привлекательных предприятий. Скорее всего, неоднозначность влияния банкротства на экономическое развитие станет еще более очевидной.

Литература

Адаев Ю. В. Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка и аудит: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2001.

Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. - 2005.

С.Г. Беляева и В.И. Кошкина Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов/. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2002

Интернет

[www.walw.ru](http://www.walw.ru)

[www.mabico.ru](http://www.mabico.ru)

Министерство образования Республики Казахстан. «АО» Казахская Академии Спорта и туризма.

Кафедра: Туризма и сервиса.

Доклад

На тему: Финансовая несостоятельность предприятия.

**Подготовила:** Студентка 3 курса,

Факультета Туризм Байдаулетова М.С.

**Проверила**: старший преподаватель

Зиадина А.З.

Алмата 2011 г.