Министерство общего и профессионального образования

## Московский государственный институт стали и сплавов

# Электростальский политехнический институт

###### Курсовая работа

по дисциплине

*«Экономика предприятия и отрасли»*

на тему:

«Проблемы создания, реорганизации и прекращения деятельности предприятия»

Выполнила студентка

группы ДЭМ-00-2

Шевчук А.Ю.

Проверила

к.э.н. Артемова

### Электросталь 2002

#### Содержание

|  |  |
| --- | --- |
| **Введение** | стр. 1 |
| **Глава I.** Создание предприятия. | стр. 4 |
| **§ 1** Правовые основы предпринимательства | стр. 4 |
| **§ 2** Порядок создания нового предприятия | стр. 12 |
| **Глава II.** Реорганизация и прекращение деятельности предприятия. | стр. 16 |
| **§ 1** Понятие несостоятельности предприятия | стр. 16 |
| **§ 2** Финансовое состояние предприятия | стр. 17 |
| **§ 3** Реорганизация предприятия. | стр. 25 |
| **§ 4** Ликвидация предприятия. | стр. 27 |
| **Заключение** | стр. 30 |
| **Список литературы** |  |

#####

Введение

В период перехода экономики от административно-хозяйственной к смешанной системе появляется потребность в переосмыслении форм и методов ведения экономики предприятия. При этом возникает множество вопросов и проблем, требующих решения: как создавать новую компанию или фирму, как должна работать экономика предприятия, от чего зависит эффективность ее ведения, что следует предпринимать для большей результативности деятельности предприятия.

Поиск ответов на эти вопросы происходит на основе метода проб и ошибок, что в настоящих условиях дорого обходится не только предприятию, но и обществу в целом. Основной причиной этого является неумение и незнание руководителями предприятий форм и методов работы в условиях рыночной системы хозяйствования. В экономически развитых странах имеется большой опыт решения подобных вопросов. Однако он не всегда может быть применен в Российской Федерации. Необходима его адаптация с учетом традиций и менталитета российских хозяйственников.

Проблемы создания, реорганизации и прекращения деятельности предприятий весьма актуальны для современной российской действительности. Данная курсовая работа представляет собой попытку раскрыть эти аспекты деятельности предприятий.

В первой главе рассматриваются правовые основы предпринимательства, и организационные вопросы которые необходимо знать для создания нового предприятия. Во второй главе автор работы рассматривает показатели финансового состояния предприятия, а также меры по прекращению деятельности фирм, испытывающей финансовые трудности: ликвидация и реорганизация.

Для того, чтобы раскрыть тему, необходимо сначала дать определение объекту изучения данной курсовой работы – предприятию.

*Предприятие* – это обособленная экономическая структура. Его обособленность обусловливается товарным характером производства. В силу обособленности предприятия самостоятельны:

* в производственной деятельности (что и сколько производить, как производить);
* в коммерческой деятельности (что и сколько продавать, покупать, распределять);
* в распределении производственного продукта (что идет на собственные нужды, а что - на обмен и накопление и т.д.)

Из вышеизложенного следует, что предприятия становятся основной ячейкой, где происходит рыночная трансформация экономики. Именно в этом заключены суть и характер изменений и развития экономической системы в целом.

Предприятие имеет собственное название, фирменный знак (марку), самостоятельный баланс, расчетный счет в банке. Оно несет имущественную ответственность по своим обязательствам, то есть является юридическим лицом. Группы предприятий, сходные по производимой продукции (или технологии) и занимающие определенное место в системе расширенного воспроизводства, образуют отрасли производства.

Практика работы как наших, так и зарубежных предприятий показывает, что чем крупнее предприятие, тем больше оно имеет возможностей по широкому внедрению результатов научно-технического прогресса, развитию специализации и кооперирования производства и т.д. Это позволяет на крупных предприятиях добиваться наилучших показателей снижения себестоимости, повышения качества продукции и рентабельности. Но в нашей стране такая практика хозяйствования привела к резкому развитию монополизации производства со всеми вытекающими отсюда последствиями.

При переходе к рынку с присущей ему конкуренцией возникает необходимость демонополизации. Для решения вопроса о том, нужны или не нужны крупные предприятия в условиях рынка, следует руководствоваться рядом обстоятельств. Во-первых, надо дать четкий ответ на вопрос: могут ли наши небольшие промышленные предприятия быть эффективными и жизнеспособными в конкурентной борьбе с зарубежными фирмами.

Жизнь подтверждает правоту и своевременность поставленного вопроса. Продовольственный рынок России наводнен импортными товарами, а товары отечественного производства не находят сбыта. Это объясняется прежде всего тем, что наши предприятия являются, как правило, небольшими, работающими на устаревшем оборудовании.

Иными словами, применительно к российской экономике речь должна идти о создании жизнеспособных образований, адекватных современному уровню требований производственных и организационных условий развития рынка.

***Глава I***

 ***Создание предприятия.***

**§ 1** **Правовые основы предпринимательства**

Во взаимодействии факторов производства, составляющих содержание деятельности предприятия, особое место принадлежит предпринимательству. Еще недавно этот термин был едва ли не бранным словом. Предприниматели в условиях административно-командной системы вызывали резко негативную реакцию, преследовались, карались, иногда даже уничтожались. Сегодня, когда общество движется к рынку, каждый должен без всякой предвзятости осмыслить, что же такое предпринимательство.

Хотя предпринимательская деятельность близка к такому фактору, как труд, в теории рынка ее выделяют в качестве *особого фактора производства*– в силу той особой роли и значимости, которую эта деятельность имеет для каждой отдельной фирмы и для рыночной экономики в целом. Не случайно рыночную экономику определяют кратко как «*экономику свободного предпринимательства*».

В Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 2, ч. 3) предпринимательство характеризуется следующим образом: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицам, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Сущность предпринимательской деятельности раскрывается через выполняемые ею функции:

* предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг с целью получения прибыли;
* предприниматель есть организатор производства, настраивающий и задающий тон деятельности фирмы, определяющий стратегию и тактику поведения фирмы и предпринимающий на себя бремя ответственности за успех их проведения.
* предприниматель – это новатор, внедряющий на коммерческой основе новые продукты, новые технологии, новые формы организации дела;
* предприниматель – это человек, не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения цели бизнеса.

Чтобы успешно выполнять названные функции, человек должен обладать определенными способностями, в числе которых обязательно должны присутствовать инициативность, способность к самостоятельному мышлению и принятию решений, упорство в достижении цели, умение организовать и повести за собой коллектив. Предпринимательское поведение предполагает готовность идти на созидательный риск и балансировать совокупность рискованных вариантов.

Предпринимательство может осуществляться как в индивидуальной, так и в коллективной форме. Но если первая означает осуществление ее гражданами, то есть физическими лицами, «своей волей и в своем интересе», гражданами, которые «свободны в установлении своих прав и обязанностей на основании договора и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора» (ст. 1, п. 2 ГК РФ), то вторая форма предпринимательства – коллективная – предполагает границы и процедуры, очерченные более строго. В этом случае предпринимательская деятельность осуществляется на основе и в пределах задач и полномочий, которые отражены в учредительских документах и в уставе соответствующих форм предприятий.

Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности характеризуются большим разнообразием и имеют значительные различия в разных странах. В России коммерческие организации могут создаваться *исключительно* в тех организационно-правовых формах, которые предусмотрены действующим законодательством – новым Гражданским кодексом Российской Федерации.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму хозяйствования от другой, являются следующие:

* количество участников данного хозяйственного объединения;
* собственники применяемого капитала;
* способ распределения прибыли и убытков;
* форма управления предприятием;
* источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности данного субъекта;
* пределы имущественной ответственности.

Согласно закону хозяйственной деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица.

Физическое лицо – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус «юридического лица». Право предпринимательской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Такой предприниматель самостоятельно решает вопросы – что, как и для кого производить. Источником имущества, необходимого для начала индивидуальной предпринимательской деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или полученные в банке кредиты. Риск неудачи целиком лежит н индивидуальном предпринимателе. Он несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (за исключением того имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание).

Другая группа организационно-правовых форм хозяйствования охватывается общим понятием «юридических лиц». Признаки юридического лица состоят в том, что это прежде всего – **организация**, то есть определенным образом организованное объединение лиц, которое:

* имеет обособленное имущество;
* отвечает этим имуществом по своим обязательствам;
* может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;
* нести обязанности;
* быть истцом и ответчиком в суде;
* иметь самостоятельный баланс или смету.

Указанные организации как юридические лица могут быть двух типов:

во-первых, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности; такие организации являются коммерческими;

во-вторых, не преследующие извлечения прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками; такие организации признаются некоммерческими.

Ведущее же место в рыночной экономике принадлежит **предпринимательским структурам**. Организационно-правовые формы, в которых выступают коммерческие организации – юридические лица, это:

1. хозяйственные товарищества;
2. хозяйственные общества;
3. производственные кооперативы;
4. государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Рассмотрим подробнее каждую из названных форм.

**1) Хозяйственные товарищества** могут создаваться в форме «полного товарищества» и «товарищества на вере» (иначе – «коммандитные товарищества»). Число участников не может быть менее двух. Участниками полных и коммандитных товариществ могут быть как индивидуальные предприниматели, так и коммерческие организации. Имущество таких товариществ создается за свет разделенных на доли вкладов участников, а капитал, необходимый для ведения дела, называется «*складочным капиталом*».

*Полное товарищество* предусматривает очень тесную взаимосвязь объединяющихся. От того, как действует каждый из них, зависит общее благополучие. имущество товарищества, а также его приращение является собственностью товарищества. Вкладом в складочный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, вещи, а также имущественные права, имеющие денежную оценку. Управление таким товариществом осуществляется по общем согласию «участников-товарищей». Но учредительным договором о создании товарищества может быть предусмотрен и другой принцип принятия решения – например, с учетом весомости сделанного в товарищество вклада. Распределение прибыли и убытков в полных товариществах производится пропорционально долям в складочном капитале. Ответственность за результаты хозяйственной деятельности товарищи несут «солидарную» и «субсидиарную».

Солидарная ответственность означает единую для всех, то есть независимо от того, к кому обращено требование. Субсидиарная – дополнительная ответственность всех «товарищей», пропорционально размеру их вклада. Так, если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, «товарищи» отвечают лично принадлежащим им имуществом пропорционально сделанным в организацию товарищества вкладам.

В *товариществе на вере* наряду с полными «товарищами» формировании складочного капитала принимают участие так называемые «коммандисты», то есть вкладчики, не принимающие участия в предпринимательской деятельности, но получающие прибыль и несущие риск убытков в пределах сумм сделанного вклада. Такая форма позволяет привлекать дополнительные капиталы лиц, заинтересованных в выгодном помещении своих свободных денежных средств. Вклад может быть сделан не только в денежной форме, но и в виде предоставления помещения, транспортных средств и иным образом. Эта форма расширяет экономическую базу товарищества, позволяет аккумулировать средства для крупных предпринимательских действий. Но коммандисты должны очень хорошо знать и доверять тем, кому они вручают свои средства, поскольку не исключается вероятность потерь от неудачного ведения дела.

2) Вторая группа организационно-правовых форм, в которых выступает коллективное предпринимательство, - **хозяйственные общества;** они подразделяются на:

* общества с ограниченной ответственностью;
* общества с дополнительной ответственностью;
* акционерные общества.

«**Общество с ограниченной ответственностью**» - это организация, созданная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли, величина которых отражена в учредительных документах. Участники таких обществ по его обязательствам не отвечают лично принадлежащим им имуществом, а риск убытков несут в пределах стоимости внесенного вклада.

В **обществе с дополнительной ответственностью** уставный капитал также разделен на доли определенных размеров. Однако ответственность участников такого общества значительно расширена – они несут солидарную и субсидиарную ответственность по долгам общества, причем в одинаковом для всех кратном размере к стоимости сделанных вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам. Понятно, что на создание таких обществ предприниматели идут без энтузиазма.

Названные выше формы предпринимательства используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Крупные масштабы требуют иных способов привлечения капиталов и их использования, которые обеспечивали бы стабильное функционирование предприятия. Такая форма предпринимательства создается **акционерным обществом**. Уставной капитал акционерного общества разделен на определенное число *акций* – ценных бумаг, свидетельствующих о доле ее владельца в капитале и дающих право на участие в его прибылях (дивиденд).

Акционерные общества могут быть закрытого (ЗАО) и открытого (ОАО) типа.

В ЗАО акции распространяются только среди учредителей или иного, ранее определенного круга лиц (например, среди работников предприятия). В ОАО участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Управление АО реализует демократические принципы в условиях экономического обособления хозяйствующих субъектов. Высшим органом управления АО признается собрание голосующих акционеров, которое избирает руководящие и контролирующие органы – совет директоров, правление, ревизионную комиссию и т.д. Фактически же решения принимаются группой акционеров, владеющих контрольным пакетом акций.

3) Важное место среди организационно-правовых форм коллективного предпринимательства принадлежит **производственным кооперативам**, особенно в сфере сельскохозяйственного производства. Суть данной формы состоит в том, что она дает организационную и экономическую определенность добровольному объединению граждан, соединившихся для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии.

Имущество кооператива складывается из пев ступающих в кооператив членов. В составе имущества выделяются «неделимые фонды», которые используются на цели, определяемые уставом кооператива. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов.

Общие положения, содержащиеся в действующем законодательстве, не раскрывают особенностей данной организационно-правовой формы. Переход к рыночной экономике делает особенно ощутимым отсутствие прочной, всесторонне обеспечивающей деятельность этих форм правовой базе. Поэтому разработка закона о кооперативных предприятиях в современных условиях развития – настоятельная необходимость.

4) В организационно-правовой структуре предпринимательства видное место принадлежит **государственным и муниципальным унитарным** предприятиям. Государственные и муниципальные предприятия – это такие производственные образования, которые создаются государством и органами местного самоуправления, наделяются ими необходимыми средствами и на коммерческих принципах действуют в соответствии с теми целями и задачами, которые для них определяют учредители.

Унитарное – значит единое, не разделяемое на части. Следовательно, государственное и муниципальное унитарное предприятие – это такая создаваемая государством и органами местного самоуправления коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепляемое за ней собственником имущество; иными словами, это имущество не может быть распределено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками предприятия. В унитарной форме могут создаваться только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество, которым наделяются такие предприятия, находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятиям на праве «хозяйственного ведения» или «оперативного управления». Задачи, объем закрепленного имущества (уставный фонд), полномочия хозяйственного ведения определяются в уставе предприятии, утверждаемом уполномоченным на то государственным или муниципальным органом. Органом управления унитарного предприятия является руководитель, назначаемый собственником (либо уполномоченным собственником органом).

Свою деятельность унитарные государственные и муниципальные предприятия строят на коммерческих принципах, сообразуя доходы с издержками и добиваясь увеличения прибыли. При этом по своим обязательствам, возникающим в ходе хозяйственной деятельности, такие предприятия отвечают всем принадлежащим им имуществом. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия. В равной мере и предприятие такого типа не отвечает по долгам собственника имущества. таким образом, мера экономического обособления унитарных предприятий обозначена четко и жестко. Но есть ситуации, когда собственник имущества может быть привлечен к субсидиарной ответственности, - в случае, если собственник имущества имеет право отдавать обязательные распоряжения предприятию и несостоятельность последнего вызвана действиями учредителя-собственника.

Как видно, спектр организационно-правовых форм хозяйствования достаточно богат и разнообразен, открывает возможность выбора наиболее оптимальных, обеспечивающих эффективное функционирование хозяйствующих субъектов в конкретных условиях. Оно дополняется право юридических лиц объединяться в ассоциации и союзы в целях координации их деятельности и защиты общих имущественных интересов.

§ 1.2 Порядок создания нового предприятия

Предприятие может быть создано путем учреждения нового или реорганизации существующего юридического лица (путем слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования).

Образование новых предприятий и расширение действующих определяется следующими факторами:

* наличие неудовлетворенного спроса на продукцию;
* наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции;
* уровень развития науки и техники в соответствующей отрасли производства.

Определяющим является спрос на продукцию: если продукция предприятия не будет пользоваться спросом, ему грозит разорение. Такая продукция остается нереализованной, а затраты на ее изготовление неоплаченными.

Укрупненный алгоритм создания нового юридического лица представлен на *схеме 1.*

# Схема 1

|  |
| --- |
| Учреждение |
| Решение об учреждении |
|  Утверждение устава |
| Денежная оценка ценных бумаг и имущества, вносимых учредителями |
|  Договор учредителей |
| Регистрация |

Решение о формировании новых предприятий принимает владелец капитала. На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки достаточных запасов сырья, материалов, найма рабочей силы. На базе первоначальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется *уставный капитал предприятия.*

Увеличение уставного капитала происходит за счет прибыли, оставляемой на предприятии для развития производства, а в отдельных случаях – за счет ассигнирований из бюджета. Кроме того, предприятие может получить средства за счет выпуска и продажи акций и других ценных бумаг, а также получить кредиты, погашаемые впоследствии из прибыли. Дополнительные средства могут быть получены также от продажи лишнего имущества.

За счет привлечения дополнительных денежных средств предприятие увеличивает свои основные и оборотные фонды, наращивает выпуск продукции, улучшает ее качество, увеличивает доход.

При образовании нового предприятия преследуются в основном следующие цели:

* увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители и получение дохода за счет ее реализации;
* вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства;
* вовлечение в предпринимательство имеющихся дополнительных и природных ресурсов;
* изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием передовых достижений науки и техники;
* удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшие предприятия (типа товариществ) для индивидуальной или совместной деятельности.

Создание предприятия фиксируется соответствующими документами. Прежде всего оформляется основной документ – *Устав предприятия*.

Устав предприятия утверждается учредителями и вместе с заявкой учредителя регистрируется местными органами власти. После этого предприятие получает право на собственную печать и открывает расчетный счет в банке. Учреждение, которое не имеет печати и расчетного счета, не является юридическим лицом и не относится к категории предприятия.

Если нет денег для создания предприятия, можно взять кредит в банке. Но получить его непросто – нужны гарантии, залог, а самое главное, кредит надо возвращать с процентами. Предприниматель, создающий новое предприятие, должен прежде всего иметь полезную эффективную идею. Следующим этапом должен быть расчет:

* сколько и каких средств понадобится, чтобы начать дело;
* какую сумму прибыли можно получать в год, начав дело.

Если расчеты показывают, что реализация замысла способна принести хороший доход, надо искать *партнеров* – людей, желающих работать или имеющих средства для вложения в предпринимательское дело.

Успех будет достигнут при хорошей организации людей – для этого нужно составить план работы, установить контроль исполнения, определить функции каждого работника и расставить их по рабочим местам, то есть образовать механизм управления предприятием.

Конструктивная идея, сплачивающая людей, и последующая организация их работы заменяет отсутствующие денежные средства. Новая идея - это не обязательно замысел нового товара или технологии. Это может быть и знание людей, владеющих денежными ресурсами, которых можно объединить для общей выгоды, и знание спроса на какие-то товары или услуги, которые остаются невостребованными у тех, кто владеет этими товарами или может оказывать эти услуги, и знание технологии создания и регистрации предприятия и т.д.

Иначе говоря, хорошая идея – это тоже ценность, которая способна приносить доходы, но которая, однако, должна дополняться деловой инициативой и упорной работой над ее реализацией.

***Глава II***

***Реорганизация и прекращение деятельности предприятия***

**§ 2.1 Понятие несостоятельности (банкротства) предприятия**

В соответствии с Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» под *несостоятельностью предприятия* понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ и услуг, включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.[[1]](#footnote-1)

Внешним признаком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их выполнения. Это внешний признак несостоятельности. Формально же предприятие считается несостоятельным по решению арбитражного суда или добровольной ликвидации со дня официального уведомления.

К предприятию-должнику могут быть применены следующие меры:

* *реорганизационные*, которые могут привести либо к установлению внешнего управляющего (арбитражного), либо к осуществлению санации[[2]](#footnote-2) – оздоровления предприятия, на что дается 18 месяцев;
* *ликвидационные*, которые выливаются либо в добровольную ликвидацию под контролем кредиторов, либо в принудительную – по решению арбитражного суда и открытие конкурсного производства;
* *мировое соглашение,* то есть достижение договоренности между должником и кредиторами относительно рассрочки или долгов.

При рассмотрении вопроса о несостоятельности нельзя исключать возможного стремления предприятия к умышленному или фиктивному банкротству. *Умышленное банкротство* – это преднамеренное создание или увеличение руководителем или собственником предприятия его неплатежеспособности, нанесение ими ущерба предприятию в личных интересах или интересах иных лиц, заведомо некомпетентное ведение дел. *Фиктивное банкротство* – заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки и (или) рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов. В целях подтверждения того, что банкротство не является умышленным или фиктивным, необходимо проводить оценку результатов анализа финансового состояния предприятия независимыми экспертами.

**§ 2.2 Финансовое состояние предприятия**

В условиях рынка чрезвычайно большое значение имеет знание финансового состояния предприятия в каждый данный момент.

 *Под финансовым состоянием* фирмы следует понимать результативность ее финансовой деятельности, которая определяется ее способностью находить и эффективно использовать источники финансовых ресурсов, в том числе собственные. Финансовое состояние характеризует насколько успешно фирма осуществляет процессы производства и реализации продукции, формирует и использует денежные доходы, обеспечивает кругооборот средств в воспроизводственном процессе, организует взаимоотношения с другими организациями, банками, бюджетом, страховыми компаниями и т.п.

 Показатели финансового состояния отражают наличие и структуру используемых источников средств, их размещение и использование. Финансовое состояние в значительной мере определяет конкурентоспособность фирмы, ее потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает в какой мере гарантированы экономические интересы самой фирмы и ее партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям.

 Реальное финансовое состояние предприятия наиболее ярко отражает структура его баланса. *Неудовлетворительная структура баланса* – это такое состояние имущества и обязательств предприятия-должника, при котором за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника. При этом общая стоимость имущества может быть равна общей сумме обязательств должника или ее превышать.

Анализ финансового состояния позволяет объективно оценить структуру баланса, осуществить прогноз возможностей ее улучшения и принять обоснованное решение о применении относительно задолжника тех или иных процедур, установленных законом.

Показателями финансового состояния предприятия являются финансовые коэффициенты (соотношения двух количественных финансовых характеристик), анализ и интерпретация которых позволяет получить более полое представление о финансовом состоянии по сравнению с анализов самих характеристик. Финансовые коэффициенты можно разделить на четыре группы:

* коэффициенты ликвидности;
* коэффициенты удельного веса заемного капитала;
* коэффициенты рентабельности;
* коэффициенты обеспеченности процентов по кредитам.

**Показатели ликвидности** применяются для оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства. Наиболее часто для этих целей используется *коэффициент покрытия:*

*оборотные средства (текущие активы)*

*краткосрочная кредиторская задолженность*

Чем выше отношение оборотного капитала к краткосрочной кредиторской задолженности, тем более вероятна способность предприятия платить по счетам. Однако сокращение кредиторской задолженности означает уменьшение удельного веса привлекаемых заемных средств, что ведет к снижению рентабельности собственных средств.

Выбору желательного (нормативного для данного предприятия) значения коэффициента покрытия может помочь сравнение со среднеотраслевым значением этого показателя. Очевидно, что для неплатежеспособного предприятия значение коэффициента покрытия будет существенно ниже общеотраслевого. Если такое отклонение имеет место, необходимо выявить его причину.

*Ликвидность – есть способность ценностей превращаться в деньги*, являющиеся абсолютно ликвидными средствами. Ее можно рассмотреть с двух сторон:

1. как время, необходимое для обращения актива в денежную форму;
2. как вероятность продать актив по определенной цене.

При нормальном функционировании экономики предприятие, оборотный капитал которого состоит из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, обычно считается более ликвидными, чем предприятие, оборотный капитал которого состоит из его запасов. Это происходит за счет того, что дебиторская задолженность гораздо быстрее, чем запасы, обращается в деньги. Если же вероятность реализации по определенной цене дебиторской задолженности выше, чем реализации запасов, то дебиторскую задолженность можно считать более ликвидной.

Однако такая оценка ликвидности компонентов оборотных средств справедлива при нормальном функционировании экономики. В условиях многочисленных неплатежей во взаиморасчетах предприятий дебиторская задолженность становится малоликвидной. Поэтому коэффициент покрытия является лишь ориентировочным показателем ликвидности, поскольку в нем не учитывается степень ликвидности отдельных компонентов капитала.

Более точно ликвидность измеряет *коэффициент ликвидности:*

*оборотные средства – запасы*

*краткосрочная дебиторская задолженность*

При расчете данного коэффициента в числителе учитывается наиболее ликвидная часть оборотных средств: денежные средства, рыночные ценные бумаги и дебиторская задолженность.

**Ликвидность дебиторской задолженности.** Дебиторская задолженность может оказаться далеко не краткосрочным обязательством. Если принять всю дебиторскую задолженность за ликвидное оборотное средство, хотя ее значительная часть просрочена к оплате, то общая ликвидность предприятия окажется завышенной. Дебиторская задолженность относится к ликвидным оборотным активам лишь в той мере, в какой она может быть погашена за разумные период. Поэтому для ее анализа применяют два основных показателя: *средний срок погашения дебиторской задолженности* и  *коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.*

Первый показатель определяет среднее число дней, в течение которых счета кредиторов остаются неоплаченными, а рассчитывается как отношение

*дебиторская задолженность \* количество дней в году*

*среднегодовая реализация в кредит*

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяется следующим образом:

*объем реализации в кредит за год*

*дебиторская задолженность*

Этот коэффициент является обратным первому показателю, так как если количество дней в году разделить на средний срок погашения дебиторской задолженности, то получим коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Таким образом, для анализа можно применять любой из этих показателей. Однако следует отметить, что значения данных показателей будут искажаться под влиянием сезонной составляющей и значительного роста продаж, поэтому необходимо для каждого случая подбирать соответствующий ему вариант расчета среднего значения сальдо дебиторской задолженности.

Еще один способ получить верное представление о степени ликвидности дебиторской задолженности состоит в определении *срока давности счетов.* Он позволяет выделить дебиторскую задолженность с различной просрочкой из текущей задолженности и соответственно корректировать кредитную политику предприятия.

При анализе выполнения обязательств предприятия перед кредиторами оценивается срок погашения кредиторской задолженности:

*краткосрочная кредиторская задолженность \* 365*

*расходы по закупкам*

Сопоставление этого коэффициента со среднеотраслевым значением позволяет предприятию оценить себя как партнера в хозяйственных отношениях.

Индикатором ликвидности запасов служит *коэффициент оборачиваемости запасов:*

*себестоимость реализованной продукции*

*средняя стоимость запасов*

Данный коэффициент показывает скорость, с которой запасы переходят в разряд дебиторской задолженности в результате продажи готового продукта. Как правило, чем выше оборачиваемость запасов, тем более эффективно управление ими. Однако в ряде случаев (сезонность закупки запасов, несущественный объем их обновления) может оказаться, что для предприятия выгоднее идти на увеличение инвестиций в запасы и иметь при этом более низкий коэффициент оборачиваемости.

Так как рассматриваемый показатель дает лишь приблизительную оценку, полезно рассчитывать коэффициенты оборачиваемости отдельных видов запасов, что позволяет обнаружить чрезмерное инвестирование в те или иные запасы.

**Коэффициент платежеспособности.** Ликвидность предприятия в долгосрочном плане, то есть его способность выполнять свои долгосрочные обязательства, оценивается коэффициентами платежеспособности. Одним из них является *коэффициент задолженности:*

*общая сумма задолженности*

*собственный капитал*

 Если стоимость нематериальных активов составляет значительную сумму, то ее следует вычитать из собственного капитала. В ряде случаев (например, при рассмотрении вопроса о ликвидации предприятия) целесообразно привилегированные акции рассматривать как долговое обязательство, а не как собственный капитал. Привилегированные акции обладают правом преимущественного требования по сравнению со всеми другими акциями, поэтому при таком анализе их следует включать в общую сумму задолженности.

Другим показателем платежеспособности является *коэффициент долгосрочной задолженности*, учитывающий только долгосрочную капитализацию предприятия:

|  |
| --- |
| *долгосрочная кредиторская задолженность* |
| *долгосрочная кредиторская задолженность* | + *собственный капитал* |

Данный коэффициент показывает удельный вес долгосрочных обязательств в структуре капитала предприятия.

Мерой способности предприятия «обслуживать» свои долги является *отношение его годового денежного потока* (чистая прибыль и амортизация) *к сумме непогашенных долговых обязательств:*

 *денежный поток*

*общая сумма кредиторской задолженности*

Этот коэффициент полезен при оценке платежеспособности предприятия, принимающего на себя кратко- или среднесрочные обязательства (например, банковский кредит).

При рассмотрении вопроса об *облигациях предприятия* следует рассчитывать другой коэффициент:

 *денежный поток*

*долгосрочная кредиторская задолженность*

 **Коэффициенты обеспеченности**. Данные коэффициенты позволяют оценить способность предприятия обслуживать свои долги по принятым обязательствам. Наиболее распространенным является *коэффициент обеспеченности процентов по кредитам* (степень покрытия процентных платежей прибылью):

 *налогооблагаемая прибыль*

*выплаченные проценты по долговым обязательствам*

**Показатели рентабельности**. Существует два типа показателей рентабельности: показатели первого типа дают возможность оценить рентабельность по отношению к продажам, показатели второго – по отношению к инвестициям. Одним из показателей первой группы является *коэффициент валовой прибыли:*

*выручка от продаж – себестоимость реализованной продукции*

*выручка от продаж*

Этот показатель характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и процессов ценообразования.

В качестве частного показателя используется *коэффициент чистой прибыли:*

*чистая прибыль после уплаты налогов*

*выручка от продаж*

Он показывает относительную эффективность хозяйственной деятельности предприятия после учета всех издержек и уплаты налога на прибыль, но без учета дополнительных платежей.

Чтобы получить более полное представление о хозяйственной деятельности, необходимо оба показателя рассматривать вместе. В этом случае можно выявить причину изменения коэффициентов. например, если коэффициент валовой прибыли на протяжении ряда лет существенно не изменялся, а коэффициент чистой прибыли постепенно снижался, то причина этого либо в повышении ставок налога, либо в росте издержек производства.

Вторая группа показателей необходима для раскрытия характера взаимосвязи прибыли и инвестиций. К таким показателям в первую очередь относится *рентабельность собственного капитала:*

|  |  |
| --- | --- |
| *чистая прибыль после уплаты налогов* | *\_ дивиденды по привилеги- олрованным акциям* |
| *собственный* *капиталоо*  | *\_ привилегированные акции по* *номинальной стоимости* |

Данный коэффициент позволяет оценить прибыль на акционерный капитал (реальный капитал, соответствующий массе выпущенных акций).

Для более глубокого анализа целесообразно рассчитывать *коэффициент рентабельности активов:*

*чистая прибыль после уплаты налогов*

*общая сумма материальных активов*

Для оценки эффективности использования предприятием своих ресурсов по основной цели деятельности – выпуску продукции используется *коэффициент оборачиваемости активов:*

 *выручка от продаж*

*общая сумма материальных активов*

Следует отметить, что сами по себе ни коэффициент чистой прибыли, но коэффициент оборачиваемости активов не могут дать адекватного представления об эффективности деятельности предприятия. Устраняет эти недостатки *показатель доходности на активы (коэффициент отдачи активов)*, определяемый как произведение этих двух показателей и равный в итоге отношению

*чистая прибыль после налогообложения*

*общая сумма материальных активов*

Таким образом, увеличение степени доходности активов возможно либо за счет увеличения оборота при существующих средствах, либо за счет повышения коэффициента чистой прибыли, либо за счет обоих этих факторов.

Меры, предпринимаемые для спасения компании, испытывающей финансовые трудности, могут различаться по жесткости в зависимости от тяжести положения. Если перспектива представляется безнадежной, то единственно возможным выходом из создавшегося положения может оказаться ликвидация фирмы. При некоторой надежде и определенной удаче многие фирмы, испытывающие затруднения, могут быть возрождены в интересах кредиторов, акционеров общества. Хотя главная цель ликвидации и реабилитации компании – это защита интересов кредиторов, интересы ее владельцев тоже принимаются во внимание. И все же в экономически развитых странах закон отдает предпочтение интересам кредиторов. Если бы это было не так, что кредиторы испытывали бы вполне понятные сомнения при выдаче кредитов, и распределение средств в экономике было бы недостаточно эффективным.

**§ 2.3 Реорганизация предприятия**

Реорганизация предприятия – одна из форм прекращения деятельности предприятия в случае, если оно признано несостоятельным. реорганизация производятся по решению собственника или органа, уполномоченного создавать такие предприятия, с согласия трудового коллектива или по решению суда.

|  |
| --- |
| Схема 2. |
|

|  |
| --- |
| **Реорганизационные процедуры** |
|  |  |  |
|

|  |
| --- |
| Внешнее управление |

| |  |

|  |
| --- |
| Санация |

| |
|  Основания для проведения процедуры |
| | | |
| Наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника путем реализации части его имущества и осуществления других организационных и экономических мероприятий |  | Наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника путем оказания этому предприятию финансовой помощи |
|  | |  |  | |
| Принимается арбитражным судом по ходатайству должника, собственника предприятия-должника, кредиторов |
|  | | |
| Продолжительность процедуры не более 18 месяцев. |  | Продолжительность процедуры 18 месяцев, но может быть продлена еще на 6 месяцев. |
| | |  | | |
| Арбитражный суд назначает арбитражного управляющего (на конкурсной основе при наличии нескольких кандидатур) |  | Арбитражный суд определяет участников санации, которые проводят собрание (в 7-мидненый срок со дня вынесения определения) по выработке соглашения |
| | |  | | |
| Управляющий руководит предприятием, распоряжается имуществом, разрабатывает план проведения внешнего управления, проводит собрание кредиторов и выполняет другие функции, предусмотренные законом |  | Участники санации должны обеспечить в течение 12 месяцев удовлетворение не менее 40% от общей суммы требований кредиторов и несут совместную ответственность перед кредиторами за выполнение принятых обязательств в полном объеме. |

 |

Основанием для возбуждения производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия является заявление должника или кредитора, а также прокурора. Должник и кредитор в своих заявлениях могут ходатайствовать о введении таких реорганизационных процедур как внешнее *управление имуществом должника* или *проведение санации*. Состав и содержание этих процедур показаны на *схеме 2*.

Следует обратить внимание на ряд особенностей *внешнего управления*. Во-первых, оно существенно отличается от доверительного управления как по своим целям и организации, так и по ответственности управляющего. Если доверительный управляющий, не проявивший при управлении имуществом должной заботливости об интересах выгодоприобретателя или учредителя управления, возмещает последним упущенную выгоду или убытки, то арбитражный управляющий такой ответственности не несет. В случае, когда арбитражному управляющему не удается достигнуть цели внешнего управления (восстановить платежеспособность предприятия-должника), он докладывает арбитражному суду о невозможности достичь поставленной цели. Суд может принять решение о продолжении внешнего управления или признании предприятия банкротом.

Во-вторых, при внешнем управлении в большей степени сохранится преемственность в управлении, так как арбитражный управляющий лишь при необходимости отстраняет руководителя предприятия-должника от выполнения обязанностей по управлению предприятием и все его функции принимает на себя. В этом случае действующая на предприятии системы управления адаптируется к внешнему управлению.

Следует отметить также, что внешнее управление носит черты коллегиальности: в нем принимают активное участие кредиторы. Собрание кредиторов может образовать комитет кредиторов, наделяемый определенными функциями. Последний имеет право требовать от арбитражного управляющего представления соответствующей информации и объяснений. План проведения внешнего управления, проект которого разрабатывается арбитражным управляющим, утверждает собрание кредиторов.

Что касается *санации*, то основными правилами проведения этой процедуры являются:

1. Состав участников санации определяется на основе конкурса. Преимущественное право на участие в проведении санации имеют собственник предприятия-должника, кредиторы, члены трудового коллектива этого предприятия. В случаях, если кандидатами на участие в санации являются собственник предприятия-должника и (или) члены трудового коллектива этого предприятия, они самостоятельно участвуют в санации. В обязательном порядке конкурс объявляется в том случае, если они не воспользовались своим преимущественным правом.

2. В соглашении участников санации должно содержаться обязательство обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов а согласованные с ним сроки, указываются предполагаемая продолжительность санации, согласованное с участниками санации распределение между ними ответственности перед кредиторами, ответственность одного или нескольких участников санации в случае их отказа от участия в санации после ее начала, а также другие условия, которые участники санации сочтут необходимым предусмотреть. За выполнение принятых обязательств участники санации несут солидарную ответственность.

3. В процессе проведения санации собственник предприятия-должника, любой из кредиторов или члены трудового коллектива могут обратиться в арбитражный суд с заявлением о неэффективности проведения санации или о действиях участников санации, ведущих к ущемлению интересов собственников либо коллектива предприятия, либо кредиторов. Арбитражный суд рассматривает такие заявления и принимает соответствующее решение вплоть до решения о прекращении санации.

**§ 2.4 Ликвидация предприятия**

Принудительная ликвидация предприятия под контролем кредиторов предполагает открытие конкурсного производства, результатом которого является распределение конкурсной массы – имущества должника, на которое может быть обращено взыскание в процессе конкурсного производства. С момента открытия конкурсного производства запрещается передача либо другие отчуждение имущества должника, погашение его обязательств, прекращается начисление пени и процентов по всем видам задолженности предприятия-должника, а сроки исполнения всех долговых обязательств должника считаются наступившими.

Руководитель предприятия-должника отстраняется от должности, а его права и обязанности переходят к конкурсному управляющему, назначаемому арбитражным судом по рекомендации собрания кредиторов. Конкурсный управляющий создает ликвидационную комиссию и работает над контролем собрания кредиторов, которое:

* может образовать комитет кредиторов и определить его функции;
* дает ему разрешение на совершение отдельных сделок, связанных с отчуждением имущества должника;
* решает вопрос о начале продажи, форме продажи, а также начальной цене имущества предприятия-должника;
* может принять решение о заключении мирового соглашения.

В работе собрания кредиторов имеют право участвовать: конкурсный управляющий, представитель трудового коллектива и должник. Представитель трудового коллектива вправе осуществлять совместно с кредиторами проверку сумм требований в части, относящейся к обязательствам должника перед работниками предприятия, а также проверку документов, представленных в обоснование несостоятельности.

В ходе конкурсного производства проводится инвентаризация и оценка имущества предприятия-должника и определяется *конкурсная масса* – имущество, подлежащее конкурсной продаже в интересах погашения долгов предприятия. Не включается в конкурсную массу арендованное имущество, имущество, находящееся на ответственном хранении, и личное имущество работников, на которое не может быть обращено взыскание.

Имущество предприятия-должника распределяется среди кредиторов в следующей очередности.

Вне очереди покрываются расходы, связанные с:

* конкурсным производством, выплатой вознаграждений арбитражному и конкурсному управляющим;
* продолжением функционирования предприятия-должника.

После покрытия указанных выше расходов удовлетворяются требования в следующей очередности:

1. граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей;
2. по оплате труда работников, по отчислениям в Пенсионный фонд РФ, по выплате пособий в течение одного года со дня открытия конкурсного производства и по выплате вознаграждений, причитающихся по авторским и лицензионным договорам;
3. по погашению задолженности по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды, возникшей в течение одного года со дня открытия конкурсного производства;
4. конкурсных кредиторов;
5. членов трудового коллектива предприятия-должника, обладающих вкладом в его имущество;
6. прочих собственников;
7. все остальные требования.

Кредиторы первой, второй и третьей очереди являются *привилегированными*.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного погашения требований предыдущей очереди. Если окажется, что сумма недостаточна для полного удовлетворения всех требований кредиторов соответствующей очереди, то эти требования удовлетворяются пропорционально сумме, причитающейся каждому из них.

Продажа имущества должника проводится конкурсным управляющим. При этом имущество продается покупателю, предложившему наиболее высокую цену.

На любом этапе производства по делу о несостоятельности может быть заключено мировое соглашение, реализуемое в соответствии с правилами, показанными на *схеме 3*.

|  |
| --- |
|  Схема 3 |
|  |
| Мировое соглашение |
|  | |
| Может быть заключено между должником и конкурсными кредиторами 4-й и последующих очередей на любом этапе производства дела о банкротстве |
|  | |
| Мировое соглашение принимается не менее ⅔ (по сумме требований) конкурсными кредиторами на собрании кредиторов |
|  | |
| Должник направляет в суд:1. Мировое соглашение
2. Бухгалтерский баланс
3. Список всех конкурсных кредиторов 4-й и последующих очередей
4. Справку о сумме задолженности, на которую распространяется мировое соглашение
 |
|  | |
| Суд рассматривает мировое соглашение с заинтересованными сторонами и утверждает его |
|  | |
| В течение двух недель после утверждения мирового соглашения кредиторы должны получить не менее 35% суммы долга. |
| | |
| Мировое соглашение может быть расторгнуто:* по соглашению сторон;
* по решению арбитражного суда при возобновлении дела о банкротстве
 |

Наряду с принудительной ликвидацией существует также добровольная ликвидация предприятия. Она осуществляется в следующем порядке:

* решение о добровольной ликвидации принимает руководитель предприятия-должника совместно с кредиторами, оно утверждается собственником;
* собственник и (или) кредиторы назначают конкурсного управляющего;
* конкурсный управляющий управляет имуществом должника и созывает собрания кредиторов, на которых отчитывается о ходе ликвидации предприятия;
* предприятие считается ликвидированным с момента исключения его из государственного реестра на основании представления.

Порядок продажи имущества должника и удовлетворения требований кредиторов при добровольной ликвидации такой же, как и при принудительной.

Заключение

Для эффективного функционирования экономической системы необходимо постоянное вливание в нее новых предприятий и выход из нее обанкротившихся.

Разрешение проблем создания новых предприятий – одно из приоритетных направлений современной российской экономики. Для развития малого и среднего бизнеса на государственном уровне проводятся изменения в системе налогообложения, чтобы дать предпринимателям возможность успешно создавать и развивать свое дело. Необходимы также значительные изменения в порядке государственной регистрации для вновь создаваемых или реорганизуемых предприятий. Таким образом, силы предпринимателей на начальном этапе будут направлены не столько на согласование своей деятельности со всеми необходимыми инстанциями, сколько на решение многочисленных внутренних вопросов нового предприятия.

Когда предприятие создано, зарегистрировано и развивает свою деятельность, оно может столкнуться с такой проблемой как «заказное» банкротство со стороны тех, кто нечестным способом пытается завладеть чужим бизнесом. Нынешний Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», принятый в 1998 году, к сожалению, не в состоянии предотвратить такой исход дела. Процедуры несостоятельности и банкротства возбуждаются для должника достаточно внезапно и вдобавок не дают ему права вовремя защищаться от необоснованных посягательств. Поэтому в марте 2002 года в Государственную Думу был внесен новый законопроект «О несостоятельности (банкротстве)», призванный усовершенствовать политику по финансовому оздоровлению и банкротству предприятий[[3]](#footnote-3).

Таким образом, банкротство – неизбежное явление рыночной системы хозяйствования, выступающее, с одной стороны, в качестве средства отсеивающего все ненужное, непрогрессивное, а с другой – в качестве рыночного инструмента перераспределения капитала, направленного на структурную перестройку экономики.

Вместе с тем банкротства можно избежать, если хозяйствующий субъект будет систематически отслеживать факторы, негативно влияющие на его финансовое состояние, и своевременно принимать меры по их уравнению или ослаблению. В этом случае рекомендуется регулярно проверять бухгалтерскую отчетность (баланс предприятия, отчет о доходах и расходах, отчет о движении денежных средств). Причем ее следует рассматривать за несколько лет подряд, чтобы иметь возможность сопоставить данные и на этой основе выявить тенденции развития хозяйствования предприятия. Одним из явных признаков ухудшения финансового состояния предприятия могут быть резкие изменения в статьях баланса: как в пассивах, так и активах. Это относится, в частности, к уменьшению денежных средств на счетах предприятия или повышению доли дебиторской задолженности в его активах. Тревожными признаками являются данные об увеличении запасов сырья, материалов и готовой продукции, о связывании средств в незавершенном производстве или об увеличении задолженности предприятия поставщикам и кредиторам, а также невыплата заработной платы и рост задолженности в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Помимо рассмотрения отдельных статей баланса, следует систематически проводить аналитическую работу с проведением расчетов различных показателей, характеризующих ликвидность активов предприятия, его финансовое состояние.

Следить за основными параметрами развития предприятия необходимо постоянно, чтобы поддерживать его высокую конкурентоспособность на основе проведения соответствующих мероприятий, а в случае невозможности использовать первое направление следует осуществить мероприятия по ослаблению негативных последствий, ведущих к банкротству.

Вместе с том в условиях борьбы предприятия за высокую конкурентоспособность может наступить момент, когда все возможности по его удержанию в рамках первоначальной миссии развития будут исчерпаны. Тогда нужно вырабатывать и реализовывать принципиально новую «парадигму бизнеса». Это может быть выражено в перепрофилировании предприятия, его переходе на обслуживание совершенно новых стратегических зон хозяйствования, в преобразовании стратегического потенциала предприятия, переключении на совершенно иную деятельность и во многом другом. Выбор того или иного направления деятельности должен обуславливаться выводами, вытекающими из постоянных наблюдений за изменениями в хозяйствовании. По данным зарубежной печати, такое наблюдение должно вестись более чем за 50-ю параметрами внешней и внутренней среды, характеризующими условия функционирования предприятия.

#### Список литературы

1. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Организация и правовые основы деятельности. – М.: Ось-89, 1998.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: пер с англ. / Гл.ред. серии Я.А.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право. – М.: Русская Деловая Литература, 1998.
5. Малый бизнес: экономика, организация, финансы: уч. пособие для ст. вузов / А.И. Муравьев, А.М. Игнатьев, А.Б. Крутик. – 2-е изд., доп. и перераб. СПб: ИД «Бизнес-Пресса», 1999.
6. Сиреев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Современный бизнес: Учеб. в 2-х т. Т.1: пер. с англ. / Д.Дж. Речмен, И.Х. Мескон, К.Л. Буви, Дж.В. Тилл. – М.: республика, 1995.
8. Щадилова С.Н. Малый бизнес: с чего начать и как успешно развивать. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1998.
9. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.П. Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.
10. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. Горфинкеля, проф. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
11. Итоги научно-практической конференции «Актуальные проблемы антикризисного управления». «Экономика и жизнь» №7, апрель 2002.
12. О. Шестоперов. «Современные тенденции развития малого предпринимательства в России» «Вопросы экономики» №4, 2001.
1. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998г. №6-ФЗ. [↑](#footnote-ref-1)
2. Санация – вложение финансовых средств инвестором либо кредитором; проводится самим предприятием. [↑](#footnote-ref-2)
3. Итоги научно-практической конференции «Актуальные проблемы антикризисного управления». «Экономика и жизнь» №7, апрель 2002 [↑](#footnote-ref-3)