

Крутиков В.К., Алексеева Е.В.,

Дорожкина Т.В., Якунина М.В., Аракелян С.А.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Калуга, 2016

ББК 65
К 84

Рецензенты:

Захаров И.В., доктор экономических наук, профессор
Мерзлов А.В., доктор экономических наук, профессор

К 84

Крутиков В.К., Алексеева Е.В., Дорожкина Т.В., Якунина М.В., Аракелян С.А.
Антикризисное управление. Учебно-методическое пособие. Калуга: Изд-во: «Эйдос»
(ИП Стрельцов И.А.), 2016.- 225 с.

*Исследование и публикация материалов осуществлено при поддержке гранта
КГУ им. К.Э. Циолковского.*

Учебно-методическое пособие предназначено для формирования необходимых знаний, обеспечивающих установление признаков банкротства фирмы (корпорации), стратегии и тактики антикризисного управления, ключевых факторов антикризисного управления. Особое внимание уделено современному инновационному управлению кризисной фирмой (корпорацией).

Рекомендуется для студентов, магистрантов, аспирантов вузов, обучающихся по финансовым и экономическим специальностям, а также преподавателей и специалистов-практиков.

ISBN 978-5-905697-96-8

© Институт управления, бизнеса и технологий, Калуга, 2016.

© Среднерусский гуманитарно-технологический институт, Обнинск, 2016.

© Коллектив авторов, 2016.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Теоретические подходы к исследованию понятия кризисных явлений в экономике	7
1.1. Причины возникновения экономических кризисов	7
1.2. Диагностика экономических кризисных явлений	12
1.3. Роль государства в регулировании кризисных ситуаций в экономике	19
Глава 2. Взвешенная финансовая политика предприятия, как основа предотвращения кризисных явлений	33
2.1. Финансовая политика предприятия: понятие, сущность, виды	33
2.2. Формирование финансовой политики предприятия: цели, задачи, этапы	37
2.3. Амортизационная и налоговая политика предприятия	40
Глава 3. Вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в деятельности предприятия	50
3.1. Финансовые риски предприятия: виды и сущность	50
3.2. Система управления финансовыми рисками: стратегия, тактика	59
Глава 4. Выявление финансово-экономических кризисных ситуаций на предприятии	62
4.1. Источники информации для комплексного, системного изучения финансового состояния предприятия	62
4.2. Изучение финансового состояния и финансовых процессов на предприятии: горизонтальный, вертикальный и иные методы анализа...	70
4.3. Оценка и значение ликвидности и платежеспособности для нормальной финансово-хозяйственной деятельности предприятия ...	79
4.4. Финансовая устойчивость предприятия, как характеристика состояния финансовых ресурсов	85
4.5. Показатели рентабельности, как отражение окончательных результатов хозяйствования	89
4.6. Основные финансовые коэффициенты, используемые для выявления признаков кризисных явлений на предприятии	93
Глава 5. Методические основы антикризисного управления предприятием	101
5.1. Понятие, виды и сущность банкротства хозяйствующих субъектов	101
5.2. Определение факторов риска банкротства на основе оценки показателей финансового состояния предприятия	106
5.3. Российские модели оценки вероятности наступления банкротства..	115
5.4. Зарубежные модели оценки вероятности наступления банкротства	122

Глава 6. Экономико – правовое содержание процедур банкротства предприятия	129
6.1. Наблюдение и финансовое оздоровление, как процедуры банкротства	129
6.2. Внешнее управление: порядок и последствия введения	149
6.3. Конкурсное производство, как правовое последствие принятого арбитражным судом решения	166
6.4. Мировое соглашение, как прекращение производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения	177
Глава 7. Инновации, как необходимый элемент современного антикризисного управления	181
7.1. Создание возможностей для диалога с заинтересованными группами (стейкхолдерами), оказывающими влияние на динамику развития бизнеса	181
7.2. Роль специалистов финансовой службы в обеспечении успеха предпринимательской деятельности	185
7.3. Влияние информатизации на эффективность нейтрализации проблем и повышение конкуренции	191
Вопросы для самоконтроля	204
Глоссарий	208
Список литературы и источников	222

ВВЕДЕНИЕ

В исследованиях ученых и практиков не содержится единого мнения на кризисные явления, возникающие в ходе развития различных систем.

В ряде работ понятие «кризисные явления» рассматривается относительно макроэкономического уровня. При этом полагают, что для микроуровня целесообразно использовать понятие «древо, или область, проблем», спровоцированных неэффективной системой производства, управления, или иными субъективными причинами. Проблемы рассматриваются не как результат объективных тенденций, которые приводят к кризису.

В тоже время, реальная мировая экономика входит в фазу четвертой индустриальной революции, в процессе которой демонстрируется тенденция поддержки не столько отраслей и регионов, а конкретных предпринимательских инициатив.

Уже сегодня в России наблюдается недостаток проработанных проектов, имеющих высокую доходность при минимальном уровне рисков.

Необходимо рассматривать перспективы развитие фирмы (корпорации) с четким прогнозированием возможности возникновения кризисных явлений. Такие понятия как «кризис» и «риск» неразрывно взаимосвязаны, что влияет на процесс антикризисного управления фирмой (корпорацией). Невозможно исключить из риска возможность наступления неблагоприятного исхода, что может привести к принятию ошибочных решений, ведущих к негативным последствиям, и возникновению, в целом, кризисных явлений.

Для существующих социально-экономических систем (общественная формация, корпорация и пр.), характерны два фактора существования: функционирование и развитие.

Функционирование – это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих качественную определенность, целостность, сущностные характеристики. Развитие – это приобретение нового качества. Оба фактора взаимосвязаны, что предполагает определенность и закономерность наступления и завершения кризисов. Функционирование сдерживает развитие и

является его базисом, развитие прерывает различные процессы функционирования, но формирует предпосылки для его осуществления на новом качественном уровне. Циклическое развитие предполагает периодическое наступление кризисов.

Кризисы, в своем содержании, несут и положительное начало, так как ведут к обновлению, оздоровлению процесса развития социально-экономических систем.

Для фирм (корпораций), важнейшими задачами являются сохранение устойчивого финансового состояния и повышение эффективности предпринимательской деятельности. Проблема несостоятельности (банкротства) сопровождает конкуренцию, поэтому ее рациональное решение, с одной стороны, позволяет предотвратить ухудшение финансово-экономических результатов деятельности, с другой стороны создает условия для преодоления негативных явлений.

Высокоэффективная инновационная политика фирмы (корпорации) обеспечивает предупреждение возможности возникновения кризисных ситуаций, а, при необходимости, грамотное проведение процедуры финансового оздоровления несостоятельных коммерческих организаций.

Экономическое развитие последних лет и появление новых технологий требует радикальных перемен в сфере ведения антикризисного управления. По данным исследователей, технические навыки обеспечивают 15% успеха, остальные 85% зависят от лидерских качеств, корпоративной культуры и стиля управления.

Глава 1. Теоретические подходы к исследованию понятия кризисных явлений в экономике

1.1. Причины возникновения экономических кризисов

Вступление экономики России в рыночные отношения, открытие отечественного рынка для товаров зарубежных предприятий поставили большинство российских организаций в сложное финансовое и экономическое положение. Результатом этого явились рост неплатежеспособности и последующее банкротство организаций.

Решение задач по предотвращению кризисных явлений или смягчения их влияния на результаты деятельности организаций возможно с помощью системы мер, именуемой за рубежом «кризис-менеджмент» (crisis-management), а в России — «антикризисное управление». Кризисным явлениям подвержены организации любых форм собственности (государственные (муниципальные), акционерные, частные и т. д.), вида деятельности и крупности. В связи с этим проблема управления организациями в таких условиях для России весьма актуальна.

Организация — это некоторое относительно обособленное структурное звено в общей экономической системе. Критериями такого обособления являются экономическая самостоятельность, организационная целостность (существование внутренней и внешней среды), наличие специализированных информационных структур, возможность выделения для организации общего результата работы.

Причины, которые провоцируют неблагоприятные изменения позиции предприятия, могут быть разными и их может быть множество, однако результаты их воздействия во многом схожи. Симптомы воздействия неблагоприятных явлений, как правило, одни и те же: снижение ликвидности, потеря прибыльности, финансовой устойчивости, рост издержек, уменьшение доли рынка, падение конкурентного статуса и т.д.

Эта ситуация, сопровождающаяся последовательным ослаблением признаков конкурентного преимущества предприятия, называется эффектом

падающего домино. Таков приблизительно общий механизм наступления кризиса (кризисного состояния) предприятия.

Вообще понятие кризиса является обобщенной характеристикой любых неблагоприятных явлений, с которыми сталкивается предприятие. Кризис — это экономическая категория, отражающая общий неблагоприятный результат деятельности фирмы (предприятия) на определенный период времени по многим экономическим признакам.

Сущность антикризисного управления состоит в том, что меры по предотвращению кризиса должны быть приняты еще задолго до попадания в кризисную «яму». При появлении тенденции спада необходимо корректировать стратегию уже с учетом наступления в скором будущем кризисных явлений, привлекать финансовые средства с целью успешного противостояния вызванному кризисной ситуацией убыткам, чтобы избежать банкротства.

Кризисная ситуация — это особая ситуация, которая характеризуется повышенным риском банкротства, слабой конкурентной позицией, финансовой неустойчивостью.

Диагностика кризисного состояния предприятия - это принятие двухальтернативного решения о наличии либо отсутствии кризисной ситуации на предприятии, исходя из количественных характеристик его деятельности.

Этапы возникновения кризиса можно представить следующей цепочкой: причины -> симптомы -> факторы.

Кризис организации: его виды, фазы и последствия, связь с жизненным циклом предприятия.

Графики жизненного цикла предприятия показаны на рис. 1.1. Жирной линией (кривая 7) нарисован график так называемого традиционного жизненного цикла; он демонстрирует процесс деятельности предприятия в долгосрочном периоде (т.е. на всем отрезке существования). Кривая 2 — график, который детализирует первый, — это тоже график жизненного цикла предприятия, но он показывает позицию предприятия в краткосрочных периодах развития.

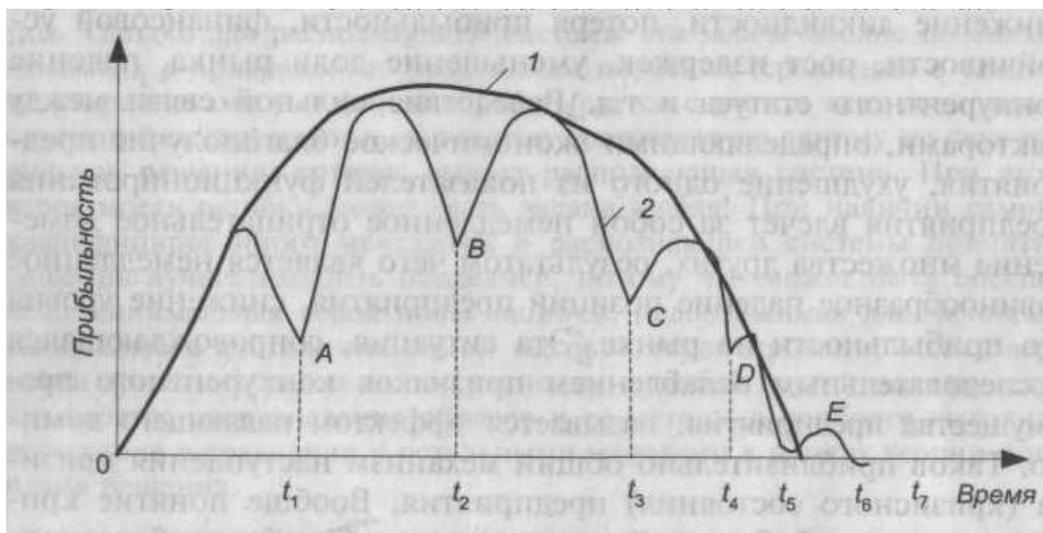


Рис.1.1. Жизненный цикл предприятия

График традиционного жизненного цикла иногда называют еще графиком конкурентного преимущества предприятия. С этой точки зрения в жизни предприятия можно выделить пять стадий изменения его конкурентного преимущества:

- зарождение конкурентного преимущества;
- подъем (рост) конкурентного преимущества;
- зрелость конкурентного преимущества;
- падение конкурентного преимущества;
- ликвидация бизнеса.

Интересно, что каждый из циклов развития предприятия (кривая 2) напоминает по форме кривую традиционного жизненного цикла (кривую 1), поэтому с некоторыми поправками график каждого цикла можно считать графиком конкурентного преимущества предприятия в краткосрочном периоде. Конкурентное преимущество в краткосрочном периоде проходит те же стадии, однако лишь последний цикл конкурентного преимущества достигает стадии 5 — «ликвидация бизнеса», для всех остальных это будет «кризис».

Буквами A, B, C, D, E показаны пики кризисных «ям». Эти пики служат своеобразными условными границами между циклами развития. Само кризисное явление, однако, не ограничивается наличием его только в вышеперечисленных точках в соответствующие моменты времени T_1, T_2, T_3, T_4, T_5 .

Исходя из графика, можно сделать вывод.

Кризис — это процесс, характеризующийся различной амплитудой (глубиной) и различной длительностью. Он служит логическим завершением фазы спада, когда окончательно исчерпываются ресурсы для поддержания конкурентного преимущества, и является началом этапа оживления, который сопровождается восстановлением конкурентного преимущества новым способом.

Применительно к организации кризисы можно классифицировать следующим образом:

Технологический кризис (производственный), при возникновении, которого устаревшее оборудование и технология не позволяют выпускать качественную, конкурентоспособную продукцию, что приводит организацию к финансовым потерям;

Социальный кризис (социально-управленческий), который возникает в результате появления между работниками или их группами конфликтов, в том числе между рабочими и администрацией, управленческих конфликтов в аппарате управления и т. п.

Указанные конфликты ведут к принятию неэффективных решений и к потерям времени на самом производстве;

Финансовый кризис, возникающий в результате нерационального использования собственного капитала и заемных средств, неэффективного использования полученной прибыли, что влечет за собой опять же финансовые проблемы организации;

Организационный кризис — возникает в результате несовершенства производственной структуры управления и структуры аппарата управления в организации, неэффективного распределения обязанностей, прав, полномочий и ответственности между уровнями управления, подразделениями аппарата и внутри между исполнителями;

Информационный кризис, являющийся следствием ситуации, в которой получаемая информация не отражает изменений, происходящих на рынке,

недостаточно достоверно отражает положение дел в самой организации. Все это вызывает возникновение и увеличение различных видов потерь;

Кризис взаимодействия между собственниками организации или с властью, противоречия в их интересах, что не позволяет проводить эффективную политику и в результате приносит существенные потери организации.

Рассмотрим фазы возможного развития и преодоления кризисов в организации.

Первая фаза — спад (снижение показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности) из-за внешних факторов рынка.

Вторая фаза — дальнейшее ухудшение результатов деятельности под влиянием внутренних причин в организации (без ухудшения внешних условий на рынке).

Третья фаза — депрессия — приспособление организации к новым условиям хозяйствования на более низком уровне доходов (при условии принятия первоочередных антикризисных мер).

Четвертая фаза — восстановление финансового равновесия, оживление производства — восстановление производства и реализации продукции до предкризисного уровня.

Пятая фаза — рост производства, ускорение экономического развития организации, увеличение объемов продаж и реализации в краткосрочной перспективе.

Шестая фаза — поддержание нового экономического уровня развития предприятия, его устойчивости в длительной перспективе, создание условий для самофинансирования.

Кризисы могут вызывать один другого или может возникать цепная реакция, когда один возникший кризис вызывает другой, а затем третий и т. д.

1.2. Диагностика экономических кризисных явлений

Модель следящей системы диагностики кризисного состояния

Сущность антикризисного управления состоит в том, что меры по предотвращению кризиса должны быть приняты еще задолго до попадания в кризисную «яму».

При появлении тенденции спада необходимо корректировать стратегию уже с учетом наступления в скором будущем кризисных явлений, привлекать финансовые средства с целью успешного противостояния вызванному кризисной ситуацией убыткам, чтобы избежать банкротства

Упрощенная блок-схема антикризисного управления со следящей системой диагностики показана на рис. 1.2.

Организация может считаться добившейся успеха, если она достигла своих целей. Стратегическое планирование разрабатывает конкретные действия и приемы, с помощью которых эта организация сможет реально добиться своих целей.

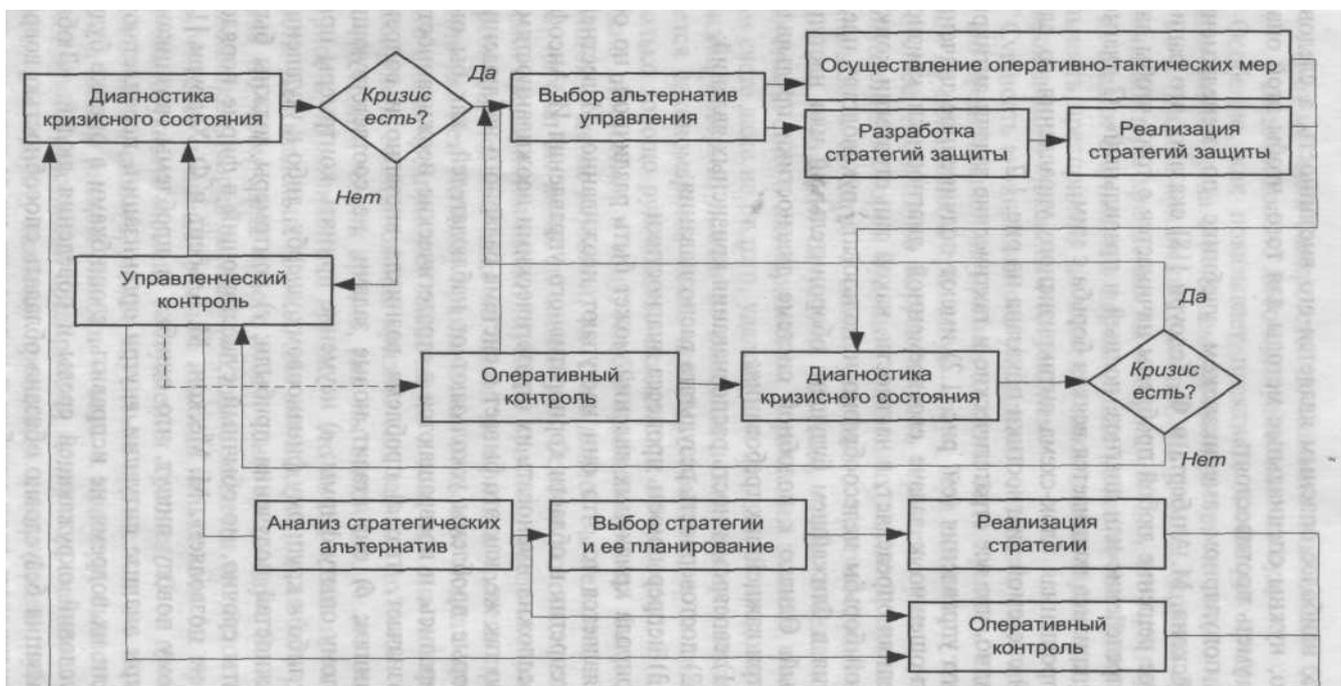


Рис. 1.2. Модель следящей системы диагностики кризисного состояния предприятия

Запланированную цель превратить в достигнутый результат помогает стратегия — всесторонний комплексный план функционирования предприятия в определенном интервале времени.

В упрощенном виде процесс стратегического планирования показан на рис. 1.3.

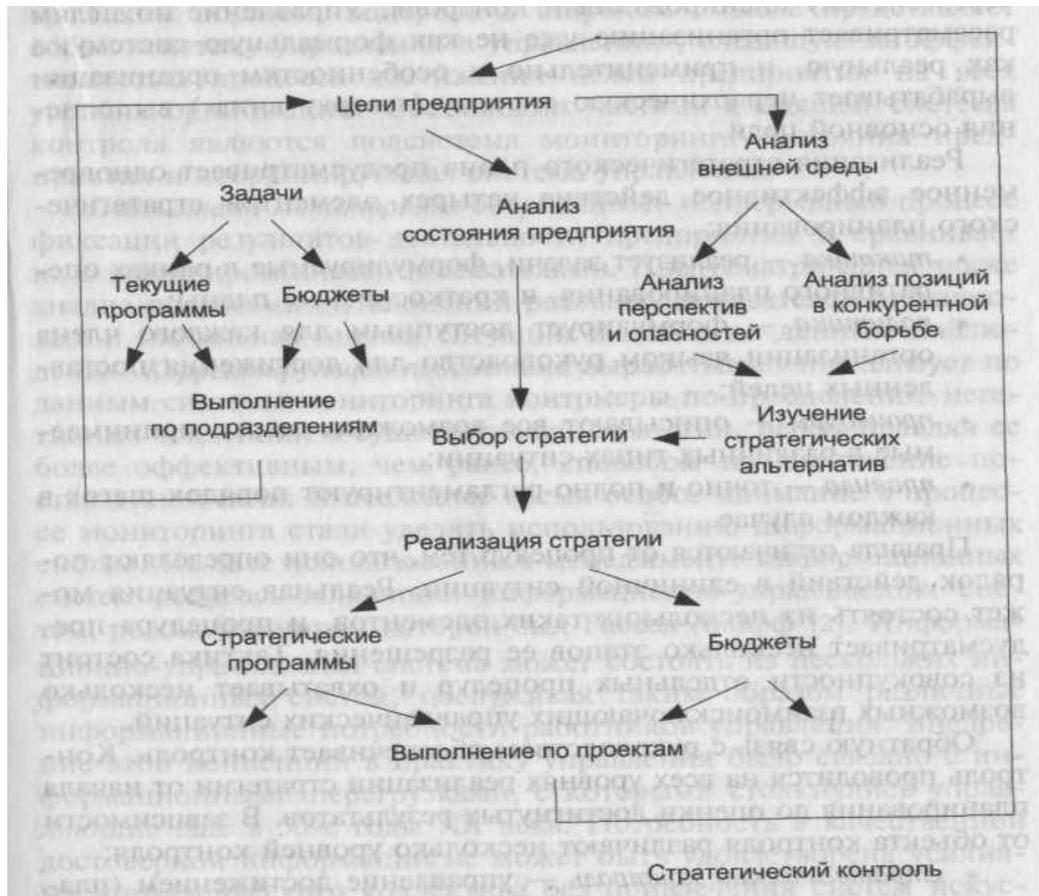


Рис. 1.3. Процесс стратегического планирования

Диагностика состояния предприятия (см. рис. 1.3) проводится на стадии анализа состояния предприятия. Это единственный инструмент (или один из инструментов) менеджера, а также инструмент оперативного и стратегического контроля.

В общих чертах стратегическое планирование состоит из двух этапов:

- разработки комплексного стратегического плана и
- реализации выработанной стратегии.

Стратегическое планирование — это набор диктуемых руководством указаний и решений, объединенных в обширное понятие «стратегия», предназначенных для того, чтобы предприятие достигло своих целей.

Оперативное планирование — это другой тип планирования: оно диктует меры, которые следует принять для решения наиболее важных задач фирмы (прибыль, рост).

Основная разница в стратегическом и оперативном планировании — не характер мер, а объект, на который направлено планирование.

Стратегическое планирование предполагает развитие потенциала фирмы в будущем за счет выхода на качественно лучший сегмент рынка. Целью выхода выступает реализация скрытых в нем возможностей.

Оперативное планирование направлено на превращение существующего потенциала фирмы в доход.

Современное стратегическое управление сочетает оба этих взаимодействующих подхода, ориентируя стратегическое планирование на достижение стратегических целей, а оперативное — на решение стратегических задач.

Инструментами стратегического планирования являются бюджетирование, призванное создать надежную материальную базу для эффективного распределения ресурсов, и управление по целям, которое ищет оптимальный путь сочетания организационных подсистем и обеспечивает соответствие каждой из них поставленным целям.

Бюджетирование представляет собой количественное сопоставление целей предприятия с его ресурсами, цели и задачи предприятия трансформируются в планируемые финансовые показатели. Бюджетирование иногда называют финансовым планированием.

Управление по целям увязывает поведение коллектива (трудовых ресурсов) с интересами предприятия через систему планирования и контроля. Управление по целям рассматривает организацию уже не как формальную систему, а как реальную, и применительно к особенностям организации

вырабатывает иерархическую систему («сверху вниз») выполнения основной цели.

Реализация стратегического плана предусматривает одновременное эффективное действие четырех элементов стратегического планирования:

- тактика — реализует задачи, формулируемые в рамках оперативного планирования, и краткосрочные планы;

- политика — формулирует доступным для каждого члена организации языком руководство для достижения поставленных целей;

- процедуры — описывают все возможные меры, принимаемые в различных типах ситуации;

- правила — точно и полно регламентируют порядок шагов в каждом случае.

Обратную связь с руководством обеспечивает контроль. Контроль проводится на всех уровнях реализации стратегии от начала планирования до оценки достигнутых результатов. В зависимости от объекта контроля различают несколько уровней контроля:

- стратегический контроль — управление достижением (планированием и реализацией) целей организации;

- оперативный контроль — управление тактикой достижения целей организации (управление по задачам).

В рамках оперативного контроля всегда выделяют специфические виды контроля:

- производственный контроль — система управления производственными процессами и операциями;

- финансовый контроль — система управления финансовым планированием (бюджетами);

- маркетинговый контроль — система управления рекламой, сбытом и продвижением товара;

- кадровый контроль — система управления человеческими ресурсами.

Подсистема мониторинга обеспечивает непрерывный процесс фиксации результатов деятельности предприятия и сравнивает их с запланированными показателями.

Предусматривается также анализ получаемых отклонений реальных показателей от плановых. Используется, кроме того, глобальная оценка ситуации в целом по данным наблюдения.

Корректирующая подсистема вырабатывает и реализует по данным системы мониторинга контрмеры по преодолению негативных тенденций в существующей стратегии, перенаправляя ее более эффективным, чем ранее, способом на достижение поставленной цели. В последнее время особое внимание в процессе мониторинга стали уделять использованию информационных систем. На базе использования в менеджменте информационных систем родилась концепция информационно-управляющих систем, родоначальником которой был Рассел Акофф.

Диагностика состояния предприятия в различных системах стратегического управления с учетом сильных и слабых сигналов.

Система диагностики осуществляет непрерывное наблюдение — мониторинг деятельности предприятия и следит за ее основной тенденцией.

При увеличении степени близости предприятия к кризисному состоянию, выраженной в появлении тенденции спада, руководство должно начинать разрабатывать контрмеры, которые должны предупредить и ослабить негативные влияния на ранней стадии их возникновения.

Успех и провал антикризисных стратегий зависят в наибольшей степени от того, насколько рано система диагностики распознала опасность еще до наступления возможной кризисной ситуации и, разумеется, какова вероятность того, что результат этой диагностики не был «ложной тревогой».

Этот принцип управления называется управлением по слабым сигналам.

В данном случае в качестве слабых сигналов выступают данные системы диагностики, свидетельствующие о прекращении тенденции роста, а сильными сигналами будет выявленная ситуация кризиса.

Изменения состояния предприятия влекут за собой корректировку действующих стратегий, — в этом проявляет себя механизм обратной связи в управлении.

Система диагностики должна быть непрерывной по времени работы, что делает эффективный контроль над реализацией выбранной стратегии.

В ее задачу входит и оценка внутрифирменной ситуации при формулировании стратегии, и постоянный контроль при ее реализации и, в конечном счете, — оценка успешности стратегии в целом по истечении срока ее внедрения.

Очевидные и конкретные проблемы, угрожающие интересам фирмы, называются сильными сигналами.

Ранние и неточные сведения о возможных неожиданностях он называет слабыми сигналами.

Уровень неустойчивости	Сила сигналов от внешней среды	Характер мер по нарастанию их действенности					
		Наблюдение за внешней обстановкой <i>A</i>	Определение относительной силы сигналов <i>B</i>	Снижение внешней стратегической уязвимости <i>C</i>	Повышение гибкости внутри фирмы <i>D</i>	Разработка подготовительных планов и разработка предварительных мер <i>E</i>	Планы практических мероприятий и их реализация <i>F</i>
1	Опасность или новая возможность						
2	Источники новой опасности становятся ясны						
3	Масштабы опасности или новой возможности приобретают конкретные очертания						
4	Пути решения проблемы определяются						
5	Результаты намеченных контрмер предсказуемы						

Источник: Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989 [5].

Рис. 1.4 Действия при слабых сигналах о возникновении проблемы

Слабые сигналы со временем усиливаются и могут перерасти в сильные.

При уровне неустойчивости 3—4 (см. Рис. 1.4) фирма еще имеет время, чтобы подготовиться к неожиданностям и выработать решения о путях борьбы.

Но при неустойчивости уровней 4 и 5 ситуация входит в критическую фазу, и контрмеры, принятые фирмой, окажутся слишком запоздалыми и не

дадут желаемого эффекта, так как ситуация в этом случае уже выходит из-под контроля руководства.

При высоких уровнях нестабильности появляется необходимость готовить решение еще тогда, когда из внешней среды поступают слабые сигналы.

Управление по сильным сигналам осуществляется исходя из вполне серьезной осведомленности о характере опасности.

Реакция начинается только тогда, когда неожиданное явление приобретает ясные характерные черты.

Недостаток этого способа заключается в том, что управленческий аппарат предприятия уже не может предугадать кризисное состояние: оно уже наступило, о чем сигнализирует система диагностики.

От момента начала реакции до момента осуществления конкретных мер проходит определенный промежуток времени T (период упреждения).

Чувствительная система управления по слабым сигналам вряд ли ошибется, когда кризис наступил, однако она может зафиксировать его и тогда, когда в реальности он еще не наступил с большой вероятностью.

Однако в отличие от системы использования сильных сигналов, когда изменения уже носят необратимый характер и решение должно быть принято немедленно, на стадии неполной информации остается еще возможность снизить вероятность ошибки ложных тревог.

Для этого должна совершенствоваться система диагностики. Одно из немаловажных требований, предъявляемых к ее качеству, — это способность уловить среди «белого шума» (те множества информации) полезный сигнал, указывающий на реальную, а не мнимую угрозу.

Способ преодоления этой проблемы — «Периодическое планирование» — это традиционный вариант корпоративного стратегического планирования (он используется, как правило, в крупном бизнесе США), где планирование тесно увязано с контролем и процесс контроля не является независимым.

Периодическое планирование осуществляется на основе предвидения изменений. Это не экстраполяция (простой перенос динамики) существующей тенденции на будущее, а более сложный вариант прогноза.

В качестве таких не экстраполированных прогнозов применяется имитационное моделирование, где рассматривается множество возможных сценариев развития событий, некоторые экономические модели.

Эти модели учитывают возможные, и даже серьезные изменения в рыночной конъюнктуре и могут иметь достаточно отдаленный горизонт прогнозирования.

<i>Характер реакции</i>	<i>Характер ошибки</i>	
	<i>Вероятность ошибки «пропуска кризиса»</i>	<i>Вероятность ошибки «ложной тревоги»</i>
Ориентация на слабые сигналы	Н	В
Ориентация на сильные сигналы	В	Н

Вероятность ошибки: Н — низкая, В — высокая.

Рис. 1.5 Зависимость вероятности ошибок диагностики кризиса от характера управленческой реакции

1.3. Роль государства в регулировании кризисных ситуаций в экономике

Важную роль в деле разрешения кризисных ситуаций в организациях должно взять на себя государство. Основными направлениями государственного антикризисного регулирования являются:

- совершенствование законодательной базы о несостоятельности (банкротстве) предприятий;
- оказание государственной поддержки неплатежеспособным предприятиям, прежде всего в ведущих отраслях машиностроения, химии и ВПК;

- принятие Правительством РФ мер, направленных на преодоление кризиса неплатежей со стороны государственных органов заказчика;
- приватизация и ликвидация предприятий-должников;
- совершенствование деятельности арбитражных судов и повышение действенности судебных приставов;
- создание института арбитражных управляющих — саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

В России государственным органом, проводившим политику антикризисного регулирования, является Федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО). Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. N 314 Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству упразднена. Функции по принятию нормативных правовых актов переданы Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации, функция по представлению интересов Российской Федерации перед кредиторами в процедурах банкротства - Федеральной налоговой службе, часть функций - Федеральному агентству по управлению федеральным имуществом.

Однако государственные органы призваны выполнять следующие основные функции:

- проводить анализ финансового состояния организаций, имеющих признаки несостоятельности, подготавливать рекомендации по их устранению;
- формировать положения и критерии оценки платежеспособности организаций;
- учитывать неплатежеспособные организации в специальном реестре;
- выступать представителем собственника государственного предприятия, участвовать в проведении процедур банкротства организаций, предусмотренных законом;
- анализировать деятельность арбитражных управляющих и рассматривать жалобы на их действия;
- проводить анализ деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

Многие предприятия России находятся в той или иной стадии кризисного финансового состояния, это в первую очередь связано с тем, что экономика страны пока еще только выходит из системного экономического кризиса.

Анализ итогов реформ в современной России показывает, что усилия государства должны сосредоточиваться на поиске путей, направленных на максимальное использование имеющегося научно-технического и производственного потенциала, сохранение человеческого капитала, обеспечение широкой социальной поддержки реформ. Должны разрабатываться конкретные методы проведения активной институциональной, промышленной и социальной политики.

Центральная теоретическая проблема развития – баланс государства и рынка. Вопрос сейчас не стоит концептуально: вмешиваться или нет государственной власти в сферу экономики. Мировой опыт подтверждает, что рынок не может развиваться в вакууме, он нуждается в правовой и регулирующей основе.

Государство формирует такую основу для развития, защищая и охраняя права собственности, создавая правовые и другие регулирующие системы, содействуя эффективной предпринимательской деятельности граждан и сохранению окружающей среды.

Воздействие государства может осуществляться в виде регулирования частной активности, принимать форму финансовой поддержки или трансфертов и т.п. Возникает вопрос определения границ государственного регулирования, т. е. «осязаемых» признаков выхода из кризиса.

В широком смысле государственное регулирование экономики, как правило, ограничено двумя видами – финансовым, в основе которого лежат кейнсианские теории, и кредитно-денежным (монетаристским). При формировании рыночной модели хозяйствования должна быть создана двухуровневая система управления экономикой – на уровне государства, основанная на подчинении, и на уровне предприятий, базирующаяся на горизонтальных взаимоотношениях.

Современная мировая экономическая мысль выделяет следующие признаки выхода из кризисных ситуаций. Поиск инноваций, содействующих изменениям в способе экономического роста.

Это преобразования в области отношений найма, которые могут способствовать попыткам выхода за пределы прежнего способа экономического роста, форм внутренней организации и конкуренции, к которым движутся предприятия, выявление сдвигов в потребностях, социально-экономического прогресса.

Динамика выхода из кризиса, а затем и экономического роста определяется не силой государства, а эффективностью косвенного воздействия и регулирования институциональных форм в рыночной среде, стимулирования конкуренции, завершения структурной перестройки экономики.

За кризисом, представляющим собой разрушение всего устаревшего и ведущего к пересмотру прежних представлений, важно увидеть основы нового уровня развития национальной хозяйственной системы.

Эта функция государства реализуется путем развития демократии, поддержания социально ориентированного характера реформ, осуществления политики в интересах общества в целом, а не каких-либо групп и элит.

Речь идет об интеграции государственной власти в структурный механизм общества, предполагающий регулярную смену администраций в соответствии с волей избирателей и защищающий общество от монополизации власти.

Решить эту задачу можно лишь при наличии государственного и общественного контроля над властью.

Для приведения в действие социальных факторов, получения их максимальной отдачи необходимо обеспечить ряд условий: развитие законодательной базы и эффективных механизмов исполнения всеми законов, формирование механизмов, обеспечивающих разрешение социальных противоречий, поддержание экономической безопасности, политической стабильности, ориентации на правовую защиту личности, социализацию хозяйственной деятельности.

Во-первых, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, федеральная собственность передается предприятиям на праве хозяйственного ведения, учреждениям – на праве оперативного управления. Это, прежде всего контроль над тем, как эта собственность используется, в отношении предприятий – эффективно или нет, учреждений – по назначению или нет. При умелой постановке дела появляется возможность мониторинга финансового состояния предприятия.

Во-вторых, это предприятия с государственной долей в уставном капитале. Они также являются объектами воздействия со стороны государства путем включения в органы управления этих предприятий представителей государства.

Но институт представителей государства в органах управления предприятий не всегда оправданно формировать только из государственных служащих – специалистов министерств и ведомств, нужно, чтобы представитель государства в органе управления предприятием был хорошим менеджером, владел методами исследования систем управления.

В-третьих, государство обладает недвижимым имуществом. Это золотой фонд государственной собственности, который всегда в цене и должен постоянно эффективно функционировать.

К сожалению, до последнего времени распространенным действием остается избавление от недвижимости для покрытия дефицита бюджета. Между тем более эффективным может быть путь регулирования через систему национального имущества, в организации использования этого имущества на условиях аренды. Этот способ регулирования служит преградой для превращения предприятий в чисто имущественные объекты с утратой ими производственных и хозяйственных функций и массовыми увольнениями их работников.

В-четвертых, с деятельностью государства тесно связаны земельные отношения. В этой сфере действуют более сотни законодательных актов, которые нередко носят противоречивый характер и не способствуют эффективному развитию сельскохозяйственного производства.

Наконец, в поле государственного регулирования находятся отношения собственности в регионах. Формально перевести недвижимость одной формы собственности в другую не является проблемой, добиться, чтобы на этой базе оптимально реализовывались интересы работника, предприятия и государства.

На практике же превалирует передача федеральных предприятий в собственность субъектов Российской Федерации в счет погашения долга государства их бюджетам, что связано с пониманием того, что предприятие – имущество, имеющее определенную стоимость.

Виды государственного регулирования кризисных ситуаций

Нормативно-законодательная деятельность.

Всю совокупность норм, через которые осуществляется государственное регулирование, можно разделить на следующие группы: общесистемные нормы, ориентирующие предприятие на самоорганизацию; специальные нормы – по сферам рыночной экономики; целевые нормы – в соответствии с решаемыми проблемами инвестиционной активности.

«Экономической Конституцией» по праву называют Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Конкуренция как элемент рыночной экономики предполагает не только определенный динамизм, но и его обратную сторону – застой производства.

Право против ограничения конкуренции, обычно называемое «антимонопольным правом», является наряду с правом против недобросовестной конкуренции значительной областью антикризисного законодательства.

В современную практику понятие «банкрот» введено в Указе Президента Российской Федерации от 14 июня 1992 г. «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур».

В период приватизации государственной (муниципальной) собственности предполагалось запустить механизм банкротства на основе нормативных актов, таких как Указ Президента Российской Федерации от 22 февраля 1993 г. «О

мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Указы Президента Российской Федерации от 23.05.1994 г. «О реформе государственных предприятий», «О некоторых вопросах налоговой политики», «О дополнительных мерах по нормализации расчетов и укреплению платежной дисциплины», «Об осуществлении комплексных мер по своевременному и полному внесению в бюджет налогов и иных обязательных платежей», от 2 июня 1994 г.

«О продаже государственных предприятий должников»; постановление Правительства Российской Федерации «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20 мая 1994 г.

В настоящее время действует Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (действующая редакция, 2016).

В последней редакции данного закона *несостоятельность (банкротство)* трактуется, как признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части первая, вторая, третья и четвертая) (с изменениями и дополнениями) в Статье 25 дает определение *Несостоятельности (банкротства) гражданина* - Гражданин, который не способен удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, может быть признан *несостоятельным (банкротом)* по решению арбитражного суда.

Защита интересов государства как собственника в отношении федеральных предприятий, а также предприятий смешанной формы собственности была возложена на Федеральное управление по делам несостоятельности (банкротства) при Госкомимуществе России.

В условиях кризисных явлений особое значение приобретает государственное нормативное регулирование в сфере социальных ценностей. Оно требуется в связи с ростом опасных для здоровья и жизни людей причин.

Невозможно устранить государство из таких социальных сфер как трудовые отношения, занятость, развитие домохозяйств. Оно осуществляется с помощью широкого арсенала законодательных и административно-правовых мер, политики цен и тарифов, налогов, социальных трансфертов, экологических правил.

Анализ итогов реформ за прошедшие годы показывает, что выход из кризиса невозможен без создания социальной модели экономики, глубокого поворота к нуждам и потребностям человека, развития его способностей и творческого потенциала.

Закон, нормативно правовая деятельность государства должны максимально содействовать интеграции социальных стимулов развития общественного производства с его естественным назначением – служить удовлетворению потребностей людей.

Финансовое регулирование. Это управление совокупностью денежных средств, находящихся в распоряжении домохозяйства, предприятий или государства.

В стране централизованные финансовые ресурсы аккумулируются бюджетной системой и внебюджетными фондами, которые обеспечивают их перераспределение в соответствии с принятыми критериями и условиями.

Задачи и цели бюджетной политики отражают особенности переживаемого периода, а именно:

1) использование бюджетной политики для реализации мероприятий экономических реформ;

2) обеспечение минимальной в условиях кризиса управляемости экономики и экономического процесса в целом;

3) разрешение или смягчение острых социальных противоречий, возникших в результате смены общественного строя, а также порожденных ходом реформ;

4) развитие новых отношений бюджетного федерализма.

Бюджетная политика в известной мере реализует и общие цели, которые стоят перед любой бюджетной системой. Это концентрация и централизация финансовых ресурсов, воздействие на экономический рост и занятость, обеспечение экономических и политических функций государства.

Глубина и продолжительность кризиса в стране во многом порождены, во-первых, просчетами в выборе системы и механизмов назревших преобразований; во-вторых, отсутствием четкой целевой ориентации и, в-третьих, игнорированием мирового опыта регулирования экономики.

В регионах напряженность финансовая нейтрализуется путем приватизации объектов государственной и муниципальной собственности, объектов незавершенного строительства, пакетов акций, прав долгосрочной аренды земельных участков. Но нужны доходы от производства.

Механизм корректировки денежных процессов сложен. Поэтому главный акцент в монетарной политике делается на регулировании предложения денег, т. е. на ускорении или замедлении темпов денежной эмиссии. Контроль над этими процессами носит не прямой, а косвенный характер.

В развитых странах денежная масса состоит преимущественно из кредитных денег (банкнот, депозитов), т. е. денег, выпускаемых в обращение по каналам кредита и регулируемых состоянием производства и конъюнктуры.

Это означает, что инициаторами выпуска или изъятия денег выступают хозяйствующие субъекты.

Ограничения эмиссии денег: государство может оказывать существенное влияние на темпы роста денежной массы и другие параметры денежного оборота.

В России ситуация иная. У нас дефицит финансового капитала. Разработаны несколько программ выхода из кризисной ситуации.

Первая – постепенно восстановить утраченные сбережения.

Вторая – стимулировать привлечение новых накоплений граждан в банки и небанковские финансовые институты.

Третья – привлечение прямого и портфельного иностранного капитала и внешние заимствования.

Четвертая – использование широко распространенной на Западе практики учета и переучета векселей.

Указанные способы регулирования имеют как преимущества, так и недостатки. Первый способ не ведет к инфляции, но способствует росту государственного долга. Кроме того, он практически не увеличивает финансовый капитал, так как восстановление сбережений людей осуществляется путем размещения займов среди самого населения. Второй способ также не грозит инфляцией, но растягивает на продолжительный срок процесс роста финансового капитала. Это на годы сохранит проблему неплатежей, дефицита источников финансирования инвестиций в основной и оборотный капитал. Третий способ может смягчить проблему, но он ставит в зависимость финансирование экономики от конъюнктуры мирового рынка.

Четвертый способ у нас в стране практически не действует.

Подавить истоки напряженности и снизить остроту долгового кризиса страны может только устойчивый экономический рост. Обеспечить его в короткие сроки сложно, но можно, опираясь на инвестиционное развитие конкурентоспособной части реального сектора экономики.

В первую очередь, это агропромышленный комплекс: переработка, торговля и от них вложения в сельское хозяйство. Сельское хозяйство должно получить средства от компаний, которые работают в сфере переработки и торговли.

Специфика ценового регулирования обусловлена тем, что высокие (близкие к мировым и даже превышающие их) цены на ресурсы обусловлены не столько монополизмом соответствующих товаропроизводителей, сколько разросшейся сферой промежуточных звеньев и высокими налогами на ресурсы.

С названными выше причинами тесно связана проблема крайне незначительного участия бюджетной системы в поддержке и развитии экономики, отсутствия действенных мер по повышению

конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке.

Производство. Преодоление кризисного состояния требует создания материальной основы для повышения уровня жизни населения страны. Обеспечить решение этой задачи может только государство. Никакой другой институт не в состоянии добиться необходимой оптимизации структуры народного хозяйства, внедрения достижений научно-технического прогресса в производство, преодоления сырьевой направленности экспорта.

До последнего времени политика государства сводилась к следующему. Промышленная политика направлена на активный рост промышленного производства за счет свертывания и ликвидации неэффективных, не удовлетворяющих требованиям рыночной экономики производств, поддержки конкурентоспособных производств и видов деятельности.

С одной стороны, среди простаивающих мощностей, безусловно, есть неэффективные, физически и морально устаревшие. Есть и такие, которые были остановлены из-за резкого удорожания сырья, материалов, энергии, разрыва хозяйственных связей, импортной экспансии, искусственного сокращения платежеспособного спроса.

Процесс реанимации потребует серьезных организационных усилий и времени. В социальном аспекте загрузка производственных фондов обеспечивает рост персонала, снижение безработицы и преступности в стране.

С учетом сказанного государственное регулирование в этой области сводится к активной промышленной политике, основу которой составляют следующие принципы:

- обеспечение учета интересов всех участников ее осуществления;
- социально-экономическая направленность;
- сочетание мер государственного регулирования и рыночных механизмов;
- создание благоприятных условий для снижения негативных последствий в ходе структурных преобразований, а затем и для повышения уровня жизни населения; адресный характер мероприятий;

- система договорных отношений и конкурсная основа для участников процесса преобразований в промышленности;
- обоснованная централизация ресурсов в целях обеспечения развития производства и предотвращения дальнейшего разрушения научно-производственного и интеллектуального потенциала;
- широкое использование аренды, инвестиционных конкурсов продажи государственной собственности, лизинга.

Ключевым звеном промышленной политики выступает повышение роли научно-технического прогресса. НТП и тенденции глобализации и интеграции, усиление конкуренции обуславливают стремительное расширение и обновление ассортимента продукции, ее техническое усложнение, повышение наукоемкости.

Падение престижа науки ускорило отставание в инновационной сфере, обернулось неконкурентоспособностью большинства товаров и услуг, резким снижением объемов производства.

Обобщение и осмысление специфических моделей поведения предприятий в кризисных условиях позволяет сделать такие выводы: антикризисное поведение предприятий отличается от действий, которые эффективны в стабильных условиях развития экономики; в промышленности уже созданы различные модели антикризисного менеджмента.

Перераспределение дохода. Социально-экономический кризис сопровождается непропорциональным размещением капитала и труда, резким падением объемов производства в государственном секторе экономики. А ведь из этого сектора в государственный бюджет поступала основная часть доходов, в этом же секторе очень медленно сокращаются государственные расходы. В результате расходы на социальные цели государство снижает тогда, когда потребность в социальной защите, напротив, резко возрастает.

В таких условиях стратегия социальной политики государства должна предусматривать регулирование рыночных сил. Оно позволяет решать проблемы, связанные с несостоятельностью рынка, способствует организации процесса перераспределения доходов.

В этой деятельности главным является предотвращение абсолютной бедности. Цель борьбы с бедностью – обеспечить такие условия, при которых ни один гражданин и ни одна семья не оказались бы ниже определенного минимального уровня доходов или потребления.

Цель социального страхования – оградить каждого гражданина от резкого снижения уровня жизни и доходов. Цель выравнивания доходов – обеспечить каждому человеку возможность фактически перераспределять собственный доход.

Таким образом, если не будет действенной политика выравнивания доходов, могут возникнуть необратимые последствия на личностном уровне, проявиться отрицательные тенденции в формировании человеческого капитала.

Необходимость государственного финансирования медицинского обслуживания диктуется потребностью, с одной стороны, производства общественных благ и, с другой – обеспечения широкого доступа населения к услугам здравоохранения.

Между тем деятельность государства в социальной сфере не достигает запланированных результатов.

В основе социально-психологического дискомфорта и синдрома угасающего настроения населения – значительное снижение жизненного уровня.

Наряду с этим, государственные органы предоставляют в распоряжение уполномоченных банков денежные ресурсы бюджета, раздают квоты и лицензии. Государство не предпринимает также серьезных усилий и для повышения социальной ответственности бизнеса.

Под предлогом повышения конкурентоспособности предприятий фактически разрушена их социально-бытовая и культурная инфраструктура. Таким образом, направление изменений социально-экономической ситуации в стране в последние годы находится в явном несоответствии с современными социальными целями.

Практически утрачены даже фрагментарные элементы «государства благосостояния» в социальной жизни советского периода. Это усугубляет экономические проблемы страны, затрудняет выход из кризиса.

В ситуации кризиса особенно актуальна интеграция рыночных отношений с государственным воздействием на социально-экономические процессы на всех уровнях – от федерального до муниципального. При этом возрастающая роль отводится институтам гражданского общества. Продолжая испытывать давление узкокорыстных интересов отдельных групп, государство пытается выполнять политические, экономические и социальные функции в общенациональных интересах и целях.

Государственное регулирование призвано открывать простор, стимулировать позитивные социальные процессы, ограничивать и парализовать возможные антисоциальные последствия игры стихийно-рыночных сил, страховать общество от них.

Глава 2. Взвешенная финансовая политика предприятия, как основа предотвращения кризисных явлений

2.1. Финансовая политика предприятия: понятие, сущность, виды

Финансовая политика - это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач, определенных учредительными документами (уставом) корпорации: усиление позиций на рынке товаров (услуг); достижение приемлемого объема продаж, прибыли и рентабельности активов и собственного капитала; сохранение платежеспособности и ликвидности баланса; увеличение богатства собственников (акционеров) и т. д.

В условиях нестабильности экономической среды, высокой инфляции, кризиса неплатежей, непредсказуемой налоговой и денежно-кредитной политики государства многие предприятия вынуждены решать текущие финансовые проблемы в целях выживания, а не в целях развития своей деятельности.

Неопределенные макроэкономические установки органов государственной власти порождают ряд противоречий между интересами корпоративных групп и интересами государства, интересами производственных и финансовых менеджеров и несоответствий между ценой внешних заимствований и рентабельностью производства, доходностью собственного капитала и фондового рынка

Финансовую политику корпораций и других организаций нельзя рассматривать только в аспекте «чистых» финансов.

Предмет ее гораздо шире совокупности финансовых отношений. Финансовая политика затрагивает и определяет глубинные вопросы поиска, возникновения, формирования, распределения, перераспределения, использования источника.

При этом финансовая политика корпорации включает комплекс вопросов учетной, отчетной, налоговой, бюджетной, рублевой и валютной интерпретации такого источника.

Будучи денежной политикой, финансовая политика корпорации в своей основе направлена на улучшение финансовых показателей деятельности.

Однако спектр решения задач финансовой политики гораздо шире собственно денежных аспектов работы корпорации. Он затрагивает и организационную стадию многих экономических процессов, вопросы структурных сдвигов и развития экономики в целом.

Финансовая политика предусматривает:

- получение прибыли в целях экономического роста;
- оптимизацию структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости, деловой и рыночной активности корпорации,
- достижение финансовой открытости корпорации для собственников (акционеров), инвесторов и кредиторов;
- использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью эмиссии корпоративных ценных бумаг, финансового лизинга, проектного финансирования,
- разработку механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом стратегических целей деятельности корпорации, адекватных рыночным условиям;
- обеспечение сбалансированности материальных и денежных потоков и формирование финансовых ресурсов, необходимых для выполнения уставной деятельности и погашения всех долговых обязательств корпорации.

Политика финансового оздоровления - политика управления финансовой деятельностью корпорации в условиях плохого финансового состояния, включая особые, чрезвычайные ситуации типа резкого подрыва финансовой устойчивости и перспективы банкротства.

Политика финансового оздоровления выступает вынужденной мерой и может проводиться на базе существующей системы финансовых отношений, т.е. без глубоких преобразований экономики и финансов.

Сущность финансовой политики также может проявляться через политику финансового развития, политику обеспечения устойчивого финансового роста. Финансовые политики развития, а также обеспечения устойчивого финансового роста могут иметь самостоятельное значение. Однако нередко они выступают закономерными модификациями практического проявления политики реформирования, стабилизации, финансового оздоровления.

Финансовая политика корпорации по своему элементному составу может быть подразделена на:

- бюджетную, включая налоговую, таможенную, политику получения гарантий и бюджетных ассигнований от различных звеньев бюджетной системы;

- внебюджетную политику, проводимую в отношении организаций;

- политику в области контрактных расчетов и других платежей, предоставления коммерческих займов, получения банковских кредитов и других заемных средств (договорная, расчетная, кредитная);

- хозяйственной деятельности, а также единовременных расходов, включая инвестиционные и инновационные (амортизационная, дивидендная, инновационная, инвестиционная);

- учетно-финансовую политику отражения финансовой деятельности по учету и в отчетности.

По периоду охвата в планировании и сроку проведения политика управления финансовой деятельностью корпорации подразделяется на: оперативную, текущую и долгосрочную политику.

По стадиям процесса воспроизводства политика управления финансовой деятельностью делится на политику в области: производства, распределения, обмена и потребления.

По отраслевому признаку и видам деятельности политика управления финансовой деятельностью выступает как: промышленная, строительная, торговая, сельскохозяйственная, инвестиционная, транспортная, в области потребительского рынка, включая бытовое обслуживание, предоставление населению жилищных, коммунальных услуг и т.п.

Значение финансовой политики в развитии корпорации определено значимостью финансово-кредитного ресурса для реализации финансово-экономических задач и достижения поставленных корпорацией политических, экономических, социальных целей.

Роль финансовой политики корпорации состоит в возможности влиять через систему денежных, распределительных отношений практически на все стороны и результаты, темпы и пропорции финансово-экономической деятельности.

Содержание финансовой политики многогранно и включает следующие основные звенья:

1) разработку оптимальной концепции управления финансовыми (денежными) потоками корпорации, обеспечивающую сочетание высокой доходности и защиты от коммерческих рисков;

2) выявление основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период (декаду, месяц, квартал) и на ближайшую перспективу (год и более длительный период). При этом учитываются возможности развития производственно-торговой деятельности. Состояние макроэкономической конъюнктуры (налогообложение, учетная ставка банковского процента, нормы обязательного резервирования для банков, нормы амортизационных отчислений по основным фондам и др.);

3) осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, выбор способов финансирования корпорации, оценка реальных инвестиционных проектов и финансовых активов и т. д.).

2.2. Формирование финансовой политики предприятия: цели, задачи, этапы

Основная цель финансовой политики является обеспечение максимизации благосостояния для собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.

Эта цель обеспечивает максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Стратегическими задачами финансовой политики является максимизация прибыли и обеспечение финансовой устойчивости.

Стратегическими задачами являются:

- а) максимизация прибыли как источника экономического роста;
- б) оптимизация структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости и деловой активности корпорации;
- в) достижение финансовой открытости корпорации для собственников (акционеров, учредителей), инвесторов и кредиторов;
- г) использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью эмиссии корпоративных ценных бумаг, финансового лизинга, проектного финансирования;
- д) разработка эффективного механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности корпорации, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

К тактическим задачам относятся:

- увеличение объема продаж, эффективное управление процессом формирования наращивать объем продаж; бесперебойно обеспечивать производство финансовыми ресурсами;
- осуществлять контроль над расходами, минимизировать период производственного цикла, оптимизировать величину запасов;
- минимизация финансовых рисков;
- синхронизация денежных потоков;
- анализ контрагентов;

- наличие необходимого остатка денежных средств.

Процесс формирования финансовой политики корпорации осуществляется поэтапно. Первоначально осуществляется формирование финансовой стратегии.

Исходя из продолжительности периода и характера решаемых задач, финансовая политика классифицируется на финансовую стратегию и тактику.

Финансовая стратегия - долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач развития корпорации. В процессе ее разработки прогнозируются основные тенденции развития финансов, формируется концепция использования, намечаются принципы финансовых отношений с государством (налоговая политика) и партнерами (поставщиками, покупателями, кредиторами, инвесторами, страховщиками и др.).

Стратегия предполагает выбор альтернативных путей развития корпорации. При этом используются прогнозы, опыт и интуиция специалистов (менеджеров) для мобилизации финансовых ресурсов на достижение поставленных целей. С позиций стратегии формируются конкретные цели и задачи производственной и финансовой деятельности и принимаются оперативные управленческие решения.

К важнейшим направлениям разработки финансовой стратегии корпорации относятся:

- анализ и оценка финансово-экономического состояния;
- разработка учетной и налоговой политики;
- выработка кредитной политики;
- управление основным капиталом и амортизационная политика;
- управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;
- управление заемными средствами;
- управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью;
- ценовая политика;
- выбор дивидендной и инвестиционной политики;
- оценка достижений корпорации и ее рыночной стоимости.

При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникают проблемы гармонизации развития интересов корпорации, наличия достаточного объема денежных ресурсов и сохранения высокой платежеспособности.

Финансовая стратегия имеет приоритет над финансовой тактикой.

Финансовая тактика призвана обеспечить разворот стратегических целей и задач в их текущем (годовом) и оперативном виде.

Одна из главных задач формирования финансовой политики состоит в обеспечении взаимной увязки финансовой стратегии и тактики.

В экономической литературе нередко ошибочно считается, что финансовая политика корпорации есть средство для реализации ее финансовой стратегии.

Сторонники подобного подхода не учитывают того обстоятельства, что на самом деле формирование и обоснование финансовой стратегии уже выступает важнейшим элементом содержания самой финансовой политики.

Выделяются следующие шесть этапов формирования финансовой политики:

- 1) определение периода реализации финансовой стратегии;
- 2) анализ финансового состояния и факторов на него влияющих в конкретных условиях ведения бизнеса;
- 3) формирование стратегических целей и задач в области денежного оборота и финансов;
- 4) разработка финансовой политики по видам политик
- 5) определение системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии;
- 6) оценка разработанной финансовой стратегии по параметрам плана, оптимальности концепции управления, контроля.

Эффективность финансовой политики состоит и в том, насколько безболезненно для производства и обращения, эти суммы мобилизованы и насколько результативно потрачены. От этого зависят возникновение, наличие, масштабность укрепления, или отсутствие в экономике корпораций реальных

предпосылок для повышения экономической и финансовой эффективности проводимой политики.

2.3. Амортизационная и налоговая политика предприятия

В рамках современных подходов к организации финансов предприятий амортизационные отчисления не рассматриваются, как финансовая категория: финансовую категорию представляет собой денежный поток предприятия, который равен сумме амортизации и прибыли.

Именно денежный поток и служит источником инвестиций; амортизационная политика предприятия лишь определяет, какую часть денежного потока составляет прибыль, а какую – амортизация, т.е. возмещение ранее сделанных капитальных инвестиций.

Более того, амортизационные отчисления не обособляются, а остаются в обороте предприятий, что не гарантирует их использования на цели реинвестирования в основной капитал.

Тем не менее, правильно выбранный метод начисления амортизации играет важную роль в управлении финансами: помимо обеспечения стабильности и предсказуемости финансового результата, что уже отмечалось выше, он позволяет по возможности избежать неэффективного использования инвестиционных ресурсов, выполняя, таким образом, контрольную функцию.

Последнее отнюдь не означает, что предпочтение должно всегда отдаваться ускоренной амортизации: быстрое списание основной части первоначальной стоимости основных средств имеет свою цену, выражающуюся в неравномерности финансового результата от периода к периоду. Эту "цену" предприятие будет "платить" лишь в случае, если прослеживается явная связь между периодом времени, прошедшим с момента введения актива в эксплуатацию и качеством производимой продукции, возрастающей стоимостью текущего ремонта и т.п.

В последнем случае ускоренное списание актива будет информировать субъектов управления финансами о необходимости его обновления.

Как отечественная, так и зарубежная методическая литературы рекомендует четыре основных способа начисления амортизации:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Амортизацию можно рассматривать с нескольких позиций бухгалтерской, финансовой, налоговой, экономической.

С бухгалтерской точки зрения амортизация характеризуется как процесс отражения в бухгалтерском учете уменьшения стоимости основных средств, обесценивающихся под влиянием физического и морального износа.

То есть в данном случае амортизация определяется как специальный механизм учета пропорционального распределения стоимости основных средств, переносимой на производимый продукт, на период срока их службы.

Но следует отметить, что определение годовой суммы амортизации не может считаться мерой физического износа или обесценивания основных средств за год, так как благодаря своевременно принятым мерам по уходу и ремонту, определенные объекты основных средств могут работать с одинаковой эффективностью и неизменными техническими показателями в течение ряда лет.

Если рассматривать амортизацию с финансовой точки зрения, то она представляет собой часть дохода, которая остается в распоряжении предприятия для осуществления процесса воспроизводства его основных фондов.

В данном случае амортизация является одним из источников финансирования капитальных вложений.

Общэкономическое определение амортизации подчеркивает ее роль как фактора обновления средств труда.

Кроме того, из определения вытекает то, что амортизацию можно рассматривать как элемент издержек, резервный фонд, фонд накопления.

Амортизационными отчислениями называются средства, откладываемые из денежных сумм, полученных предприятием за реализацию продукции, в специальный резервный фонд. Фонд предназначен, как для приобретения новых средств труда взамен выбывших вследствие ветхости или устаревших по своим технико-экономическим характеристикам (полное возмещение или реновация), так и для капитального ремонта и модернизации действующих основных фондов (частичное возмещение).

С экономической точки зрения по отношению к отдельному объекту различают три вида амортизации:

- традиционная, соответствующая продолжительности срока службы объекта;
- промышленная амортизация, при которой с учетом падения уровня производительности труда, приходится сокращать срок службы объекта;
- технологическая амортизация, более быстрая, учитывающая моральный износ оборудования.

Согласно принятой в мировой практике концепции амортизация считается не оценкой или способом восстановления основных средств, а лишь методом распределения издержек по приобретению актива по годам срока его службы.

Амортизация является статьей расхода, которая уменьшает балансовую прибыль, но не влияет на движение денежных средств, так как она является одновременно и статьей расхода и статьей дохода.

Когда амортизация представляет собой элемент затрат на производство, она является статьей доходов, не связанной с оттоком средств.

Механизм этого процесса представляет собой следующие этапы.

На начальном этапе - величина амортизационных отчислений включаются в себестоимость производимой продукции.

С другой стороны, если амортизация является частью выручки от реализации продукции, то она служит статьей доходов, не сопровождающейся притоком дополнительных средств.

Норма амортизации является одним из главных экономических рычагов осуществления амортизационной политики. Посредством нее регулируется скорость обновления основных средств, формируются источники финансовых ресурсов, капитальных вложений и интенсифицируется процесс воспроизводства.

Влияние норм амортизации учитывается через установление нормативных сроков службы средств труда. Основными факторами, оказывающими влияние на нормативные сроки службы, являются:

- уровень развития производственных сил, масштабы производства, темпы и направления научно-технического прогресса;
- соотношение между потребностями и ресурсами рынка средств труда.

Помимо этих факторов при формировании норм амортизации учитываются специфические факторы, связанные с использованием основных средств, а именно степень физического и морального износа конкретных средств труда, а также темпы развития воспроизводственного процесса.

Амортизационная политика оказывает влияние на формирование инвестиционных ресурсов для финансирования основных средств, налоговые расходы и финансовые результаты.

Выделяют равномерный (линейный) и ускоренные методы (метод уменьшаемого остатка, метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, метод стоимости пропорционально объему продукции) начисления амортизации.

Применение ускоренной амортизации является своеобразной финансовой льготой и связано с рядом преимуществ для предприятия:

ускоренная амортизация позволяет увеличить приток финансовых средств, увеличить объемы собственных финансовых ресурсов субъекта хозяйствования;

она способствует активизации процесса обновления основных средств и росту их научно-технического уровня;

механизм ускоренной амортизации позволяет более адекватно учесть моральный износ технических средств и в определенной степени нивелировать влияние инфляции на реальную стоимость амортизационных накоплений;

при использовании ускоренной амортизации становится возможным применение механизма «налогового щита».

Однако, следует учитывать, что применение ускоренной амортизации ведет к росту издержек организации и меняет их структуру (с точки зрения соотношения переменных и постоянных расходов в них), что может нежелательно сказаться на финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Использование нелинейных методов амортизации и минимальных сроков полезного использования объектов позволяет ускорять процесс формирования собственных источников финансирования. Ускоряется и процесс обновления основных средств, а также снижается сумма налога на прибыль в первые годы их использования (при условии применения одинаковых сроков полезного использования и методов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета).

Налоговая нагрузка - это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. Величина налоговой нагрузки зависит от множества факторов - от вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы предприятия и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике.

Существует достаточное количество методик расчёта налоговой нагрузки.

Методика 1. Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки — это отношение всех

уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$\text{НН} = (\text{НП} / (\text{В} + \text{ВД})) \times 100 \%,$$

где НН — налоговая нагрузка на предприятие;

НП — общая сумма всех уплаченных налогов;

В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД — внереализационные доходы.

К сожалению, данный расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Рассчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогёмкость продукции (работ или услуг), произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика

Методика 2. Существует иная методика, которую предложила Е. А. Кирова, согласно которой:

- сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам. Иными словами, налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, то есть суммой начисленных платежей;

- в сумму налогов не включается НДС, поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация только перечисляет платежи;

- сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, поскольку они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации;

- сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации. По мнению Кировой, налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией, и рассчитывается следующим образом:

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{ВП} + \text{НД},$$

где АНН — абсолютная налоговая нагрузка;

НП — налоговые платежи, уплаченные организацией;

ВП — уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

НД — недоимка по платежам.

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени. Для определения уровня налоговой нагрузки Кирова предлагает использовать показатель относительной налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости. Иными словами, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$\text{ВСС} = \text{В} - \text{МЗ} - \text{А} + \text{ВД} - \text{ВР}$$

или

$$\text{ВСС} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{ВП} + \text{П},$$

где ВСС — вновь созданная стоимость;

В — выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС);

МЗ — материальные затраты;

А — амортизация;

ВД — внереализационные доходы;

ВР — внереализационные расходы (без налоговых платежей);

ОТ — оплата труда;

НП — налоговые платежи;

ВП — платежи во внебюджетные фонды;

П — прибыль организации.

В этом случае относительная налоговая нагрузка определяется по следующей формуле:

$$\text{ОНН} = (\text{АНН} / \text{ВСС}) \times 100 \%.$$

В качестве положительного момента можно назвать следующее: на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги. Кроме того, в расчет включаются все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией. При этом объективность расчета не зависит ни от отраслевой специфики, ни от размера компании.

Тем не менее при использовании данного метода нет возможности качественно прогнозировать изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот.

Методика 3. Существует методика, представляющая собой модификацию предыдущей. Основные ее принципы заключаются в следующем.

В расчет включаются все налоговые платежи, подлежащие перечислению организацией в бюджет и внебюджетные фонды. То есть, суммы не произведенных, а начисленных платежей, поскольку определение налоговой нагрузки по фактически уплаченным суммам налогов уменьшает реальный уровень налогового бремени в силу возможного несовпадения по тем или иным причинам начисленных и фактически перечисленных по принадлежности налоговых платежей.

Налог на доходы физических лиц не включается в расчет как не относящийся к налоговой нагрузке на организацию, поскольку она является налоговым агентом.

Добавленная стоимость продукции, рассчитываемая по формуле:

$$ДС = В - МЗ,$$

является общим знаменателем, с которым соотносятся налоговые платежи.

Кроме приведенных выше коэффициентов (оплаты труда и амортизации), в данной методике в состав структурных коэффициентов введены дополнительные:

- удельный вес налогов, относимых на себестоимость продукции, за исключением страховых взносов (поскольку они уже включен в коэффициент оплаты труда), в добавленной стоимости, рассчитываемый по формуле:

$$К_0 = Н_{сс} / ДС,$$

где Нсс — сумма налогов, относящихся на себестоимость продукции;
— доля налогов, относящихся к внереализационным расходам и уменьшающих прибыль организации до налогообложения (налог на имущество, рекламу и т. д.), рассчитываемая по формуле:

$$К_{нпр} = Н_{пр} / ДС,$$

где Нпр — сумма налогов, относящихся на внереализационные расходы.

Расчет НДС и страховых взносов производится аналогично предыдущей методике по формуле:

$$НДС = (ДС / 118 \%) \times 18 \% = 0,153ДС,$$

$$\text{Страховые взносы} = (ДС \times Кот / 130 \%) \times 30 \% = 0,254ДС \times Кот.$$

Формула определения налога на прибыль организаций должна быть скорректирована на суммы налогов, относимых на себестоимость продукции и уплачиваемых из прибыли организации:

$$Н_{пр} = 0,20 \times (ДС - НДС - (ОТ + \text{страховые взносы}) - А - Нсс - Н_{пр}).$$

Применением указанных выше структурных коэффициентов формула определения налога на прибыль организаций может быть преобразована следующим образом:

$$Н_{пр} = 0,20 \times ДС \times (0,847 - Кот - Ка - К_{нсс} - К_{нпр}).$$

Общая налоговая нагрузка определяется как сумма подлежащих уплате налогов по формуле:

$$НН = НДС + \text{Страховые взносы} + Н_{пр} + Нсс + Н_{пр}.$$

В силу указанных выше причин из расчета исключен налог на доходы физических лиц.

Кроме того, в данной методике предполагается также применение коэффициента денежного изъятия, представляющего собой отношение начисленных налоговых платежей к реально полученным организацией финансовым ресурсам, который рассчитывается по формуле:

$$НН = (НП / ДС - КБ) \times 100\%,$$

где НП — начисленные налоговые платежи в бюджет и внебюджетные фонды (без учета налога на доходы);

ДС — сумма денежных средств, полученных организацией за отчетный период;

КБ — заемные денежные средства (кредиты), привлеченные организацией в отчетном периоде.

Для оптимального налогового планирования организации необходимо хотя бы раз в полгода рассчитать налоговую нагрузку на свою деятельность. Рассчитав такой показатель, организация может принять решение, например, об оптимизации налогообложения с использованием предусмотренных законодательством льгот. В настоящей статье рассматривается один из методов расчета налоговой нагрузки, который рекомендуется официальными органами.

Глава 3. Вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в деятельности предприятия

3.1. Финансовые риски предприятия: виды и сущность

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск.

Риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

На заре промышленной революции Адам Смит считал необходимым включить в прибыль нечто вроде страховой премии компенсации риска, на который отважился человек, вложивший свои капиталы в дело.

А. Смит, и другие представители классической школы экономической теории, относил риск к факторам формирования части прибыли.

В работе «Риск, неопределенность и прибыль» американский исследователь Ф. Найт (в 1921г.) приводит впервые различия между риском, величину которого можно рассчитать методом теории вероятности, и неопределенностью, величина которой в принципе не поддается расчету.

В соответствии с концепцией Ф. Найта именно неопределенность является источником возникновения прибыли или убытка. Найт дал описание неконтролируемых факторов возникновения прибыли.

Однако, с ним трудно согласиться в том отношении, что вся прибыль - есть результат воздействия абсолютно неизмеримой неопределенности. Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы.

Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми

результатами этой деятельности. При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Таким образом, риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Российский законодатель счел необходимым включить в Кодекс следующее определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (пункт 1 статьи 2 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Она представляет собой деятельность, которая:

- является самостоятельной;
- осуществляется на свой риск;
- деятельность направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продаж товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- исходит от лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей в установленном законом порядке;
- к числу предпринимателей, то есть тех, кто удовлетворяет признакам, указанным в ст. 2 ГК РФ могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Потери, имеющие место в предпринимательской деятельности, можно разделить на материальные, трудовые и финансовые.

Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рисков события и принимать меры к снижению степени риска.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией рисков следует понимать их распределение на определенные группы по определенным признакам для достижения определенных целей.

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды, и разновидности рисков.

Следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить:

- внешние - непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и др.);

- внутренние – их источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления и др.).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются:

Кратковременные риски, которые угрожают в течение известного отрезка времени.

Постоянные риски, которые угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и др.).

В соответствии с возможностью страхования. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности, и обезопасить себя, осуществив затраты в виде страховых взносов.

Риски страховые, в зависимости от источника опасности подразделяются:

риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;

риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать относятся:

вероятные потери в результате пожара и других стихийных действий;

вероятные потери в результате автомобильных аварий;

вероятные потери в результате порчи и уничтожения продукции при транспортировке;

вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;

вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;

вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками;

вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;

вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущих сотрудников фирмы;

вероятные потери в результате, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Не страхуемые риски - являются обязанностью предпринимателя и одновременно потенциальным источником экономической прибыли.

В основном, не страхуемые риски – это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается предприниматель (фирма).

Потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, потери в результате не страхуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Оценка рисков в деятельности той или иной фирмы позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие решения по их снижению в перспективе.

Фирму должны интересовать как экономические риски, грозящие потерями, так и вероятность возможного возникновения подобных рисков.

Для работы в этом направлении необходимо использовать два основных источника информации: бухгалтерскую документацию и исследование операций бизнес-плана. Сам факт обнаружения случаев возможных потерь является важным для анализа возникновения рисков. Главное выявление цены потерь или тяжести их последствий. Мерой в данном вопросе выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которые можно назвать ценой риска

Исследователями предлагается следующая схема реакций фирмы на экономические риски, включающая поэтапное проведение анализа рисков.

Потенциальные потери, возникающие при взаимодействии нескольких экономических рисков, предлагается классифицировать следующим образом.

Потери собственности (как материальной, так и интеллектуальной):

прямые потери собственности;

непрямые потери собственности (ухудшения условий функционирования капитала фирмы, утрата или повреждение части собственности фирмы и др.);

утрата прав собственности или банкротство.

Потери чистого дохода:

от утраты готовой к реализации продукции;

от перерыва в деятельности фирмы, ведущего к недополучению прибыли;

потери прибыли, упущенной другими подразделениями;

затраты на восстановление поврежденной собственности;

потери, связанные с арендной собственностью;

потери доходов вследствие утраты счетов и бухгалтерских записей, а также документации, подтверждающей долги сторонних организаций;

падение коммерческой эффективности работы подразделения или фирмы в целом, вызванное уходом ключевых фигур персонала;

рост расходов, связанных с ответственностью перед третьими лицами.

Для финансового менеджера риск - это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться самым рискованным.

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, кредитными кооперативами и др.).

Причины финансового риска - инфляционные факторы, рост учетных ставок банка и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

риски, связанные с покупательной способностью денег;

риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценивание денег и, соответственно, рост цен. Дефляция - это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег.

Инфляционный риск - это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

- 1) риск упущенной выгоды;
- 2) риск снижения доходности;
- 3) риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов.

Риск снижения доходности включает в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам.

К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом.

При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и, по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом.

Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем.

Иными словами, инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем.

Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг.

Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

Кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски - это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

Ряд исследователей считают, что в данной классификации упущен риск партнерства, непосредственно обусловленный контрактными отношениями, в которые банк (кредитный кооператив) вступает со своими клиентами.

Риск партнерства связан с тем, что партнер, подписавший с банком (кредитным кооперативом) финансовый контракт (договор), по тем или иным причинам может отказаться от исполнения своих обязательств и оплаты процентов по ним.

Зарубежный опыт управления рисками партнерства, его организация и методы зависят от двух главных факторов: природы банковских продуктов или услуг и жизненного цикла финансового контракта.

Выделяется четыре основных типа банковских продуктов или услуг:

займы и кредиты физическим лицам и индивидуальным предприятиям (они многочисленны и невелики по объему);

финансирование инвестиций предприятий и местных органов власти;

казначейские займы и краткосрочные кредиты для погашения денежных обязательств предприятий и органов власти;

межбанковские кредиты, представляемые на короткие сроки, но на большие суммы.

Кредитные учреждения должны постоянно отслеживать риски, связанные с возможными изменениями отношений с партнерами, осуществляя следующие операции:

идентификация партнеров (распределение по категориям: физические лица; малые и средние предприятия; местные органы власти; крупные предприятия; другие кредитные учреждения);

определение границ риска для каждого партнера (рейтинг партнера, качество отношений с партнером и т.д.);

постоянное отслеживание соблюдения лимитов обязательств, сроков платежей и т.д., установленных для каждого партнера;

разработка правил и процедур измерения рисков (в процентах от номинальной суммы кредита; на основе статистических методов, учитывающих рыночную стоимость кредита в данный момент и перспектив ее эволюции);

отделение служб банка, занимающихся расчетом и контролем рисков партнерства, от функциональных служб.

Эффективное управление банковскими рисками становится одним из главных направлений приближения отечественных банков к международным стандартам.

В экономической теории, к настоящему времени, еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация предпринимательских рисков.

На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами.

Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности, или полном отсутствии информации.

А чаще всего при невнимании к информации.

Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

По мнению члена–корреспондента РАН Г. Клейнера, сегодня наиболее существенными для российских предприятий являются три вида угроз:

угроза существованию или суверенности предприятия;

угроза целостности предприятия;

угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с неправомерной ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица, или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям, холдингам.

При анализе и оценке рисков применяются статистические данные, экономические модели, математические расчеты. Для анализа рисков может быть использован метод экспертных оценок.

Качественный анализ рисков предполагает выявление наиболее опасных областей их возникновения и влияния.

Количественный анализ заключается в сборе и обработке данных из различных источников и базируется на личном опыте руководителя.

3.2. Система управления финансовыми рисками: стратегия, тактика

В мировой практике в большинстве случаев используются унифицированные механизмы управления рисками:

страхование или резервирование;

хеджирование;

диверсификация;

избежание (отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта);

минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками наиболее эффективно:

предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;

работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;

готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;

использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем,

предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска.

Управление финансовыми рисками предприятия основывается на следующих принципах:

- осознанность принятия рискованных решений;

- возможность управления финансовыми рисками;

- сопоставимость уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с уровнем их доходности;

- сопоставимость уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с финансовыми возможностями предприятия;

- экономичность управления рисками;

- учет влияния временного фактора при управлении финансовыми рисками;

- сопоставимость финансовой стратегии предприятия со стратегией управления финансовыми рисками предприятия.

Процесс управления финансовыми рисками можно представить в виде последовательности действий:

- выявление всех потенциальных рисков, связанных с финансовой деятельностью предприятия;
- выявление факторов, влияющих на уровень финансовых рисков;
- оценка и ранжирование потенциальных рисков;
- выбор методов и определение путей нейтрализации финансовых рисков;
- применение выбранных методов;
- оценка результатов и корректировка выбранных методов.

Методами оценки вероятности возникновения финансовых рынков являются:

- экспертные методы оценки, основанные на опросе квалифицированных специалистов в области финансов, страхования с последующей математической обработкой результатов;

- статистические методы оценки, на основе которых оценивается вероятность возникновения рисков по каждой финансовой операции, инвестиционному проекту;

- расчетно-аналитические методы оценки позволяющие количественно оценить вероятность возникновения финансовых рисков;

- аналоговые методы оценки, позволяющие определить уровень вероятности возникновения рисков по отдельным наиболее часто повторяющимся операциям предприятия.

Глава 4. Выявление финансово-экономических кризисных ситуаций на предприятии

4.1. Источники информации для комплексного, системного изучения финансового состояния предприятия

Информационная система для финансового анализа представляет собой процесс целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления анализа, планирования и подготовки эффективных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия.

Перечислим основные требования к информации:

Значимость, которая определяет, насколько привлекаемая информация влияет на результаты принимаемых финансовых решений, в первую очередь в процессе формирования финансовой стратегии предприятия, разработки целенаправленной политики по отдельным аспектам финансовой деятельности, подготовки текущих и оперативных финансовых планов.

Полнота, которая характеризует завершенность круга информационных показателей, необходимых для проведения анализа, планирования и принятия оперативных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия.

Достоверность, которая определяет, насколько формируемая информация адекватно отражает реальное состояние и результаты финансовой деятельности, правдиво характеризует внешнюю финансовую среду, нейтральна по отношению ко всем категориям потенциальных пользователей и проверяемых.

Своевременность, которая характеризует соответствие формируемой информации потребности в ней по периоду ее использования.

Понятность, которая определяется простотой ее построения, соответствием определенным стандартам предъявления и доступностью

понимания (а соответственно и адекватного ее толкования) теми категориями пользователей, для которых она предназначена.

Релевантность, или избирательность, определяющая достаточно высокую степень используемости формируемой информации в процессе управления финансовой деятельностью предприятия. «Информационное переполнение» усложняет процесс отбора необходимых информативных данных для подготовки конкретных управленческих решений, приводит к формированию мало существенных альтернативных проектов этих решений, удорожает процесс информационного обеспечения управления финансовой деятельностью предприятия.

Сопоставимость, которая определяет возможность сравнительной оценки стоимости отдельных активов и результатов деятельности предприятия во времени, возможность проведения сравнительного анализа предприятия с аналогичными хозяйствующими субъектами и т. п.

Эффективность, которая применительно к формированию информационной системы означает, что затраты по привлечению определенных информативных показателей не должны превышать эффект, получаемый в результате их использования при подготовке к реализации соответствующих управленческих решений.

Основной информационной базой и источником финансовой информации для диагностики состояния организации служит бухгалтерская отчетность. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связующим предприятие с обществом и деловыми партнерами — пользователями информации о деятельности предприятия.

Бухгалтерская отчетность представляет собой систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Финансовый анализ представляет собой метод исследования путем расчленения сложных явлений на составные части. В экономике, составным

элементом которой являются финансы, анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций и оценки экономических и социальных процессов, изучения финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях.

Для эффективного управления финансами предприятия необходимо систематически проводить финансовый анализ. Основное содержание его - комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала предприятия, выявления возможностей повышения эффективности ее функционирования.

Об устойчивом финансовом состоянии предприятия свидетельствует способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость.

Анализ финансового состояния предприятия необходим для:

- выявления факторов, влияющих на ее финансовое состояние;
- выявления изменений показателей финансового состояния;
- оценки количественных и качественных изменений финансового состояния;
- оценки финансового положения предприятия на определенный момент времени;
- определения тенденций изменений финансового состояния предприятия.

Таким образом, цель финансового анализа – оценить финансовое состояние предприятия на основе достоверной информации, определить финансовый результат, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность ее баланса, платежеспособность предприятия, а также оценить эффективность использования капитала.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа предприятия, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов:

- внешнего финансового анализа по данным публичной финансовой (бухгалтерской) отчетности;

- внутрихозяйственного финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа, и наоборот. В интересах дела оба вида анализа дополняют друг друга информацией.

Финансовый анализ служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления предприятием.

Основным источником информации для проведения финансового анализа состояния предприятия служит финансовая отчетность.

Финансовая отчетность представляет собой формы, показатели, пояснительные материалы к ним, в которых отражаются результаты хозяйственной деятельности предприятия. Финансовая отчетность составляется на основе документально подтвержденных и выверенных записей на счетах бухгалтерского учета. Для сравнения в финансовой отчетности приводятся показатели предыдущего периода функционирования предприятия.

Основные документы, используемые для проведения анализа финансового состояния предприятия,- это документы бухгалтерской отчетности. Они включают:

- форму №1 «Бухгалтерский баланс»;
- форму №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форму №3 «Отчет об изменениях капитала»;
- форму №4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форму №5 «Приложения к бухгалтерскому балансу»;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности предприятия.

Системность и комплексность сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности,- это следствие выполнения таких требований, как:

- полнота отражения в учете за отчетный год всех хозяйственных операций, осуществляемых в текущем году;
- правильность отнесения доходов к отчетному периоду в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ;
- тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на дату проведения годовой инвентаризации;
- соблюдение в течение отчетного года принятой учетной политики.

Заинтересованными пользователями информации могут быть реальные и потенциальные инвесторы, заимодавцы, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики, органы законодательной и исполнительной власти, работники науки и общественность в целом.

Актив баланса характеризует имущественную массу предприятия, т. е. состав и состояние материальных ценностей, находящихся в непосредственном владении хозяйства.

Пассив баланса определяет состав и состояние прав на эти ценности, возникающих в процессе хозяйственной деятельности организация у различных участников коммерческого дела (предпринимателей), акционеров, государства, инвесторов, банков и др. (рис. 4.1).

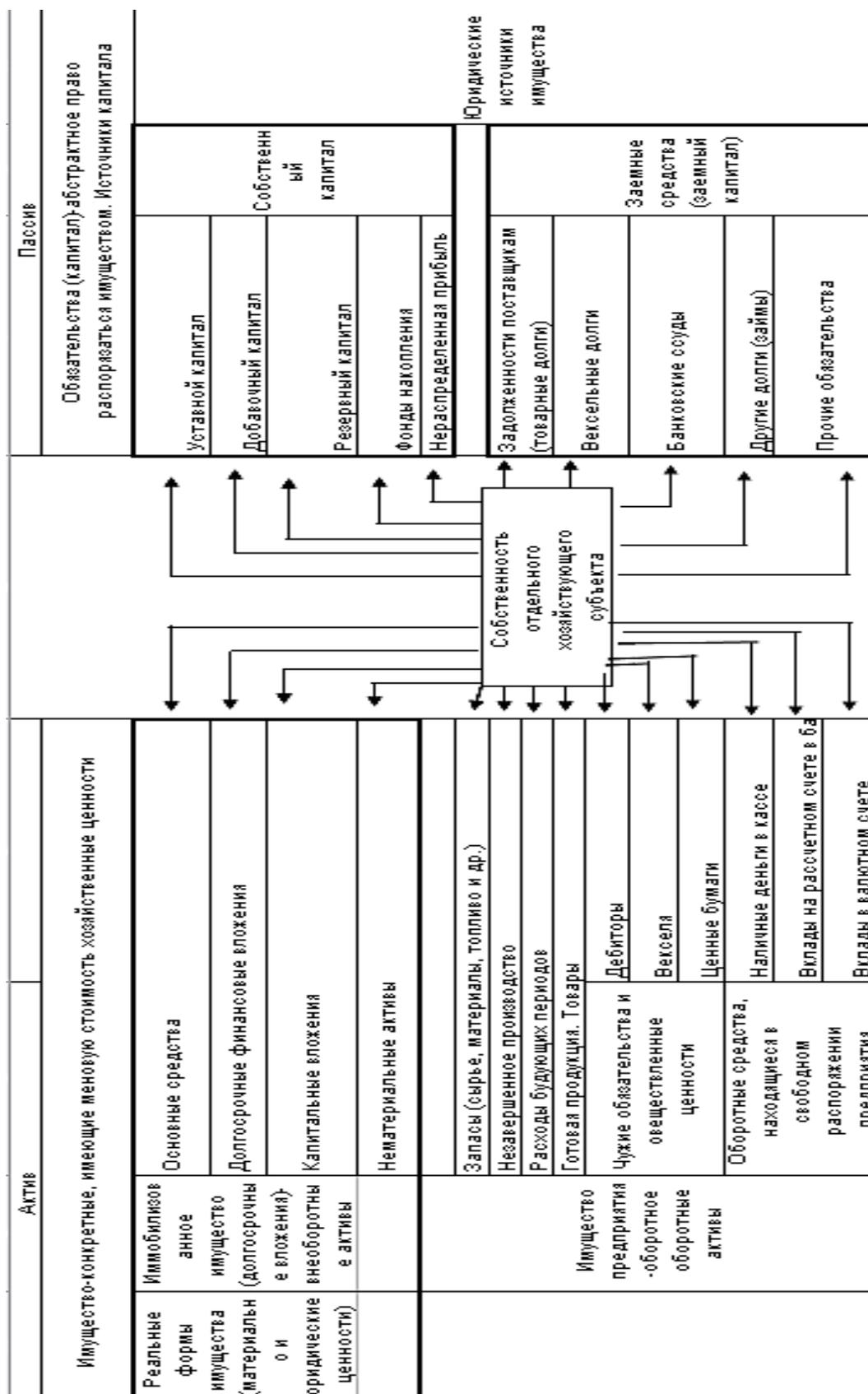


Рис. 4.1. Распределение источников средств организации и направлений их использования в балансе организации

При проведении анализа баланса необходимо учитывать следующее:

финансовая информация, заложенная в бухгалтерский баланс, носит исторический характер, т. е. показывает положение организации на момент составления отчетности;

в условиях инфляции происходит необъективное отражение во временном интервале результатов хозяйственной деятельности;

финансовая отчетность несет информацию лишь на начало и конец отчетного периода, и поэтому невозможно достоверно оценить изменения, происходящие в течение этого периода

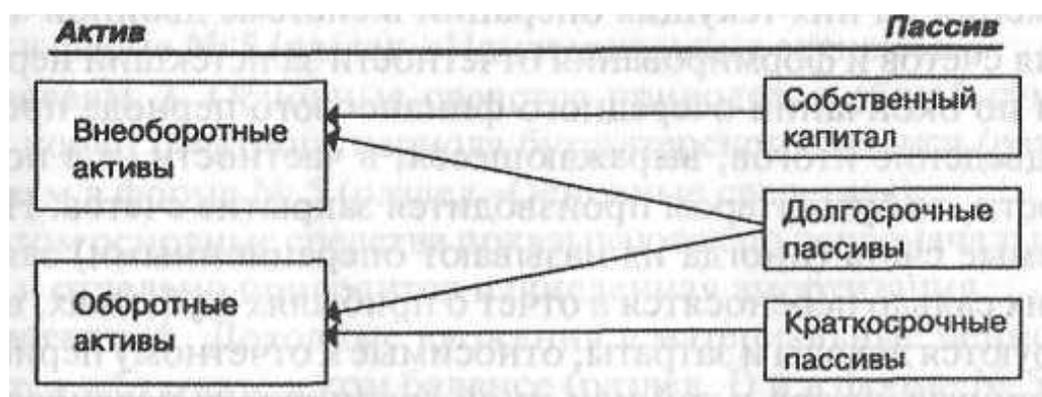


Рис. 4.2. Взаимосвязь между активом и пассивом баланса

Кратко рассмотрим взаимосвязи между отчетными формами.

Взаимосвязь 1. Нераспределенная (чистая) прибыль приводится в бухгалтерском балансе (раздел III), отчете о прибылях и убытках и отчете об изменениях капитала.

Взаимосвязь 2. Нематериальные активы приводятся общей суммой на начало и конец отчетного периода бухгалтерского баланса (раздел I) и по их видам в форме № 5 (раздел «Нематериальные активы»).

Взаимосвязь 3. Основные средства приводятся общей суммой на начало и конец отчетного периода бухгалтерского баланса (раздел I) и по их видам в форме № 5 (раздел «Основные средства»).

При этом основные средства показываются по первоначальной стоимости, и отдельно приводится начисленная амортизация.

Взаимосвязь 4. Доходные вложения в материальные ценности показываются в бухгалтерском балансе (раздел I) и в форме № 5 (раздел

«Доходные вложения в материальные ценности»). Сюда входят расходы на имущество, приобретенное для передачи в лизинг, и на имущество, представленное по договору проката. При этом отдельно показывается начисленная амортизация.

Взаимосвязь 5. Дебиторская и кредиторская задолженности по отдельным элементам на начало и конец отчетного периода приводятся в бухгалтерском балансе (разделы II и V), а подробная расшифровка статей отражается в форме № 5 (раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность»).

Взаимосвязь 6. Капитал и резервы по их видам находят отражение в бухгалтерском балансе (раздел III), а их движение за отчетный период — в отчете об изменениях капитала (форма № 3). В этом отчете показывается увеличение капитала за счет:

- изменения в учетной политике;
- переоценки активов;
- дополнительного выпуска акций;
- реорганизации юридического лица (слияние, присоединение);
- пересчета иностранных валют;
- доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета идут непосредственно на увеличение капитала (например, эмиссионный доход), и пр.
- Перечислим факторы, понижающие капитал:
- снижение номинальной стоимости акций;
- уменьшение количества акций, находящихся в обращении, если такая возможность предусмотрена уставом общества;
- результат от пересчета иностранных валют;
- реорганизация общества (разделение, выделение);
- расходы, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета непосредственно относятся к уменьшению капитала (непокрытые убытки прошлых лет и отчетного года).

4.2. Изучение финансового состояния и финансовых процессов на предприятии: горизонтальный, вертикальный и иные методы анализа

Под методом финансового анализа понимается диалектический способ подхода к изучению финансового состояния и финансовых процессов в их становлении и развитии.

Практика анализа финансового состояния выработала основные методы его проведения:

- *горизонтальный (временной) анализ* - сравнение каждой позиции отчетности за текущий период с предыдущим (горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения));

- *вертикальный (структурный) анализ* - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением доли каждой позиции и ее влияния на результаты в целом (обязательным элементом анализа являются динамические ряды величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения состава активов и их источников покрытия);

- *трендовый анализ* - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний;

- *анализ относительных показателей (коэффициентов)* - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

- *сравнительный (пространственный) анализ* – внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, подразделений, филиалов, а также анализа показателей данного предприятия с показателями предприятий-конкурентов и среднеотраслевыми показателями;

- *факторный анализ* - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результивный показатель.

Кроме названных методов анализа финансовой отчетности применяются построения систем аналитических таблиц, дисконтирования, группировок, программирования и др.

Общими принципами финансово анализа являются: последовательность, комплексность, сравнение показателей, использование научного аппарата (инструментария), системность.

В качестве инструментария для анализа финансового состояния предприятия используются финансовые коэффициенты: относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Относительные показатели финансового состояния подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации.

Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет в итоге включающей его группы абсолютных показателей.

Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл.

Для постановки диагноза состояния организации используются разнообразные методы финансового анализа, позволяющие всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны ее деятельности.

Для проведения анализа используются финансовые показатели, рассчитываемые на базе основных форм бухгалтерской отчетности. Для более глубокого, детального анализа деятельности применяются специальные формы обследования на основе данных производственного и управленческого учета.

Рассмотрим различные методические подходы, выработанные наукой и практикой в России и за рубежом.

Данный анализ состоит в сравнении показателей бухгалтерского баланса с показателями балансов предыдущих периодов. Желательно, чтобы этот период составлял не менее трех лет. Этот анализ позволяет проследить динамику развития организации за ряд периодов.

При проведении горизонтального анализа используются следующие приемы:

- простое сравнение статей отчетности в абсолютном выражении и в процентах к базовому (отчетному) периоду;
- изучение их резких изменений;
- анализ изменения статей отчетности в сравнении с колебаниями других статей.

Особое внимание уделяется случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя (например, запасы материалов и НДС по приобретенным ценностям, дебиторская и кредиторская задолженности и т. п.).

Горизонтальный анализ

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за два прошедших периода (года) в относительном и абсолютном виде с тем, чтобы сделать лаконичные выводы.

Горизонтальный анализ баланса организации начинается, как правило, с создания аналитической таблицы на основании показателей формы № 1 бухгалтерского баланса.

Для этого производят уплотнение статей баланса по форме, представленной в табл. 4.1.

Таблица 4.1.- Анализ динамики балансовых показателей организации

Показатели (бухгалтерского баланса формы № 1)	Предыдущие годы		Отчетный год	Изменения к отчетному году, в %	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	4/2	4/3
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы, всего:					
в т.ч.: - основные средства;					
- незавершенное строительство;					
- долгосрочные финансовые вложения					
II. Оборотные активы, всего:					
в т.ч.: - запасы;					
- дебиторская задолженность а течение 12 месяцев;					
- краткосрочные финансовые вложения;					
- денежные средства					
Баланс (I + II)					
Пассив					
III. Капитал и резервы, всего:					
в т.ч.: - уставный капитал					
- добавочный капитал;					
- резервный капитал;					
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)					
IV. Долгосрочные обязательства					
V. Краткосрочные обязательства, всего:					
в т.ч.: - займы и кредиты;					
- кредиторская задолженность					
Баланс (III + IV + V)					

При резком изменении комплексных статей баланса (например, таких как запасы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность и т. д.) производится горизонтальный анализ их составляющих. Например, по запасам: сырье и материалы, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные, расходы будущих периодов, прочие запасы и затраты.

Аналогично проводится горизонтальный анализ доходов и расходов по форме № 2..

Таблица 4.2. - Анализ динамики доходов и расходов

Показатели из бухгалтерской отчетности формы №1	Предыдущие годы		Отчетный год	Изменения к отчетному году, в %	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	4/2	4/3
1	2	3	4	5	6
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка, всего:					
в т.ч.: - себестоимости;					
- валовая прибыль					
- коммерческие расходы;					
- управленческие расходы;					
- прибыль (убыток) от продаж					
Прочие доходы и расходы 1. Доходы, всего:					
а т.ч.: - проценты к получению;					
- от участия в других организациях;					
- прочие операционные;					
- внереализационные					
2. Расходы, всего:					
в т.ч.: - проценты к уплате;					
- прочие операционные;					
- внереализационные					
Прибыль (убыток) до налогообложения					
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода					

Следует также сравнить темпы изменения в динамике по годам внеоборотных активов и составляющих их статей с темпами изменения показателей доходов и расходов и их составляющих по форме № 2, и в первую очередь с выручкой, прибылью до налогообложения, чистой прибылью. Если темпы изменения этих показателей выше, чем темпы изменения внеоборотных

и оборотных активов, то это свидетельствует о положительной динамике финансово-экономического положения организации. В противном случае это является признаком ее ухудшающегося положения.

Анализ будет более объективным, если при его проведении учитывать уровни инфляции по рассматриваемым годам на основе статистических данных. При необходимости более подробно рассмотреть 1 темные средства, дебиторскую и кредиторскую задолженности проводится горизонтальный анализ по показателям формы № 5 бухгалтерской отчетности.

Вертикальный анализ статей баланса организации

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Данный анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результатов с данными предыдущих периодов, что позволяет установить структуру активов и капитала организации и ее вложений и динамику ее изменения за рассматриваемые периоды.

Вертикальный анализ осуществляется в основном по показателям (статьям) форм № 1 и 2 бухгалтерской отчетности организации.

Для проведения анализа и оценки изменения структуры отдельных статей актива и пассива баланса составляются таблицы по формам, представленным в табл.

Таблица 4.3. - Анализ структуры баланса

Показатели бухгалтерского баланса формы № 1 из	Предыдущие годы				Отчетный год		Изменение (+;-)	
	тыс. руб.	%к балансу	тыс. руб.	%к балансу	тыс. руб.	%к балансу	7-3	7-5
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Актив								
I. Внеоборотные активы								
в т. ч. - основные средства;								
- долгосрочные финансовые вложения								
II. Оборотные активы							-	
В т. ч.: - запасы;								
- дебиторская задолженность до года;								
- краткосрочные финансовые вложения;								
- денежные средства								
Баланс (I + II)								
III. Капитал и резервы								
В т. ч.: - уставный капитал;								
- добавочный капитал;								
- резервный капитал;								
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)								
IV Долгосрочные обязательства								
V. Краткосрочные обязательства								
в т. ч.: - займы и кредиты;								
- кредиторская задолженность								
Баланс (III + IV + V)								

Таблица 4.4. Анализ структуры показателей формы № 2

Показатели формы № 2	Предыдущие годы				Отчетный год		Изменения по отношению к отчетному году (+; -)	
	ттыс. руб.	% к выручке	Ттыс. руб.	%к выручке	ттыс. руб.	% к выручке	7-3	7-5
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка от продаж		100		100		100		
Себестоимость продукции								
Валовая прибыль								
Расходы (коммерческие и управленческие)								
Прибыль (убыток) от продаж								

По результатам анализа и оценки данных аналитических таблиц следует сделать выводы, ибо построение аналитических таблиц и вычисление процентов изменения показателей в динамике и удельного их веса сами по себе ничего не дают.

Рассмотрим возможные соотношения показателей и выводы из этих соотношений:

1. Темпы роста выручки и себестоимости.

Если темпы роста себестоимости выше темпа роста выручки, то нужно изменить политику закупки сырья (материалов), или снижать затраты при производстве продукции, или пересмотреть политику цен на продукцию при повышении ее потребительских качеств и проведении ассортиментной диверсификации.

2. Динамика рентабельности организации определяется ее приближением к убыточной, малорентабельной, прибыльной или высокорентабельной деятельности.

Рентабельность < 0 — убыточная;

$0 < \text{рентабельность} < 10$ — малорентабельная;

$10 < \text{рентабельность} < 20$ — прибыльная.

3. Динамика уменьшения или увеличения объема нераспределенной прибыли.

Уменьшение объема прибыли свидетельствует об ухудшении возможности пополнения оборотных и основных средств для осуществления устойчивой хозяйственной деятельности организации.

4. Соотношение статей, составляющих внеоборотные активы.

Увеличение доли долгосрочных финансовых вложений во внеоборотных активах показывает на отвлечение средств из основной производственной деятельности.

Уменьшение объема основных средств указывает на выбытие основных средств либо на отсутствие политики закупки современного оборудования.

5. Изменение структуры совокупных активов.

Увеличение доли оборотных активов в совокупных активах свидетельствует о повышении мобильности имущества организации, и наоборот.

6. Изменение структуры оборотных активов.

Рост доли дебиторской задолженности и снижение доли денежных средств указывают на проблемы, связанные с оплатой потребителями продукции и услуг, а также свидетельствуют о проблемах, связанных с возможным недостатком собственных оборотных средств.

7. Темпы изменения запасов.

Более быстрый рост темпов стоимости запасов по сравнению с темпами роста выручки и прибыли свидетельствует об уменьшении скорости оборота запасов, что является негативным признаком для организации.

8. Изменение сальдо задолженности.

В зависимости от изменения объемов дебиторской и кредиторской задолженности у организации может расти активное сальдо (когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую) или пассивное сальдо (кредиторская задолженность превышает дебиторскую). И в том и в другом случае можно утверждать, что это свидетельствует о негативных тенденциях в развитии организации.

9. Изменение собственного капитала и резервов.

Снижение доли собственного капитала и резервов свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости организации.

10. Изменение доли краткосрочных заемных средств. Увеличение доли краткосрочных заемных средств по сравнению с ростом доли прибыли в выручке может свидетельствовать об усилении финансовой неустойчивости организации.

11. Темпы изменения краткосрочной задолженности в сравнении с темпами изменения выручки и прибыли, в том числе по отдельным статьям:

поставщики и подрядчики;

по векселям к уплате;

перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Их увеличение указывает на снижение уровня платежеспособности организации. При этом необходимо учесть, какие статьи в наибольшей степени изменились (имеют темпы роста больше), уделить особое внимание изменению задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, ибо по этой статье начисление пеней и штрафов наиболее высокое.

На основании анализа таблиц горизонтального и вертикального анализа необходимо сделать обобщающий вывод о риске утраты платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

4.3. Оценка и значение ликвидности и платежеспособности для нормальной финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Ликвидность – это способность предприятия оперативно превратить свои активы в денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения обязательств предприятия. На практике коэффициенты ликвидности активов применяются также для характеристики платежеспособности предприятия. Расчет коэффициентов, как правило, ведется по данным годового бухгалтерского баланса.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы предприятия в зависимости от степени ликвидности можно условно подразделить на следующие группы:

- наиболее ликвидные активы (могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно);
- быстрореализуемые активы (активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время);
- медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы);
- труднореализуемые активы (активы, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности в течение продолжительного периода).

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

- наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства);
- краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные кредиты и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев);
- долгосрочные пассивы (долгосрочные заемные кредиты);
- постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов: текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности, комплексной оценки ликвидности.

Результаты финансово-хозяйственной (коммерческой) деятельности отражает финансовое состояние организации. Этому понятию в специальной литературе уделяется пристальное внимание:

«Финансовое состояние предприятия — это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота, и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени» (Г.В. Савицкая).

«Финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников» (А.Д. Шеремет).

«Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств» (Г. Б. Поляк).

В конечном счете, обобщая приведенные и другие определения можно сделать вывод, что финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае речь идет о таких критериях оценки финансового состояния как ликвидность и платежеспособность.

Платежеспособность - это способность своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам. Платежеспособность подразумевает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей

немедленного погашения. В связи с этим, одними из основных признаков платежеспособности являются:

л наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

У отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как временная величина, необходимая для превращения активов в денежные средства. То есть чем меньше время, которое потребуется, чтобы превратить в деньги данный актив, тем выше его ликвидность.

Следует иметь в виду, что понятия ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу, но задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Для определения ликвидности баланса необходимо активы и пассивы баланса организации сгруппировать: активы - по степени ликвидности, пассивы по степени их срочности (таблица «Группировка актива и пассива баланса для оценки его ликвидности»).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4$$

Таблица. 4.5.- Группировка актива и пассива баланса для оценки его ликвидности

АКТИВ	ПАССИВ
A1 - Наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)	П1 - Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)
A2 - Быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	П2 - Краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы)
A3 - Медленно реализуемые активы (запасы, НДС, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты и прочие оборотные активы)	П3 - Долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей)
A4 - Трудно реализуемые активы (статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы)	П4 - Постоянные или устойчивые пассивы (статьи раздела III пассива баланса - капитал и резервы)
Баланс	Баланс

Если какое либо из указанных соотношений не выполняется, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств также позволяет вычислить следующие показатели:

Текущую ликвидность (ТЛ), которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$ТЛ = (A1+A2)-(П1 + П2)$$

Перспективную ликвидность (ПЛ) - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

$$ПЛ = A3-П3$$

Проводимый по абсолютным показателям анализ ликвидности баланса является приближенным, так как абсолютные показатели подвержены влиянию инфляционного фактора и трудно сопоставимы в динамике. Более точным и детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов:

Общий показатель платежеспособности:

$$L_1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{\Pi + 0,5\Pi_1 + 0,3\Pi_2}$$

$L_1 > 1$.

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$L_2 = \frac{\text{денежные средства и краткосрочные финансовые вложения}}{\text{текущие обязательства}}$$

$L_2 > 0,1-0,7$

Коэффициент критической оценки:

$$L_3 = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{краткосрочная кредиторская задолженность}}{\text{текущие обязательства}}$$

Допустимое значение 0,7-0,8, желательно $L_3 = 1$.

Коэффициент текущей ликвидности:

$$L_4 = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{текущие обязательства}}$$

Необходимое значение 1,5; оптимальное $L_4 - 2,0-3,5$.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала:

$$L_5 = \frac{\text{медленно реализуемые активы}}{\text{оборотные активы} - \text{текущие обязательства}}$$

Показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. Уменьшение показателя в динамике - положительный факт.

Доля оборотных средств в активах:

$$L_6 = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{валюта баланса}}$$

$$L_6 \geq 0,5$$

4.4. Финансовая устойчивость предприятия, как характеристика состояния финансовых ресурсов

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг) на основе реального роста прибыли. Для характеристики финансовой устойчивости предприятия принято рассчитывать ряд показателей как абсолютных, так и относительных по данным бухгалтерского баланса.

Основными показателями финансовой устойчивости предприятия являются следующие:

- наличие собственных средств предприятия в обороте;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными средствами;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент автономии

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Под финансовой устойчивостью организации следует понимать обеспеченность её запасов и затрат источниками их формирования.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заёмных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой

точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам её финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Источниками средств для формирования запасов и затрат (ЗЗ) являются:

- собственные оборотные средства (СОС) = собственный капитал (СК) - внеоборотные активы (Авн);
- долгосрочные обязательства (ДО);
- краткосрочные кредиты и займы (КК).

Различают три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (S1):

$$\pm \text{СОС} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}$$

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств (S2):

$$\pm (\text{СОС} + \text{ДО}) = (\text{СОС} + \text{ДО}) - \text{ЗЗ}$$

- Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов и затрат, т.е. собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств и краткосрочного кредита (S3):

$$\pm (\text{СОС} + \text{ДО} + \text{КК}) = (\text{СОС} + \text{ДО} + \text{КК}) - \text{ЗЗ}$$

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости можно оформить в виде следующей таблицы:

Таблица 4.6. - Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения (+,-)
Собственный капитал			
Внеоборотные активы			
Наличие собственных оборотных средств (СОС)			
Долгосрочные обязательства (ДО)			
СОС+ДО			
Краткосрочные кредиты и займы (КК)			
СОС+ДО+КК			
Запасы и затраты (ЗЗ)			
±СОС			
±(СОС+ДО)			
±(СОС+ДО+КК)			
Трехмерный показатель финансовой устойчивости			
Тип финансовой устойчивости			

Далее применяется трехмерный показатель ситуации (трехмерный вектор):

$S (S1, S2, S3)$

Построение вектора производится следующим образом: в случае излишка ($S1 > 0, S2 > 0, S3 > 0$) в соответствующую позицию вектора записывается 1, а в случае недостатка - 0.

В зависимости от комбинации «0» и «1» вектор может принимать четыре значения, которые означают следующее:

$S (1, 1, 1)$ - абсолютная устойчивость - показывает, что организация обладает излишками всех источников формирования запасов и затрат, т.е. «абсолютной» платежеспособностью;

$S (0, 1, 1)$ - нормальная устойчивость - организация имеет недостаток собственных оборотных средств, который покрывается излишками других

источников, т.е. организация обладает платежеспособностью, но иногда вынуждена прибегать к долгосрочным источникам для оплаты первоочередных платежей;

S (0, 0, 1) - неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние - характеризуется нарушением платежеспособности, при котором еще сохраняется возможность восстановления равновесия. Неустойчивость считается допустимой, если величина привлекаемых краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции.

S (0, 0, 0) — кризисное финансовое состояние — организация испытывает недостаток всех видов источников и вследствие этого не обеспечивает требования кредиторов; можно утверждать, что организация находится на грани банкротства.

Более точным и часто применяемым способом оценки финансовой устойчивости организации является расчет следующих коэффициентов:

Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага):

$$K_{\kappa} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}}$$

Нормальное ограничение - не выше 1,5. Показывает, сколько заёмных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования:

$$K_{\text{сос}} = \frac{\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}}{\text{оборотные активы}}$$

Нормальное ограничение: нижняя граница 0,1, оптимальное значение >0,5. Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников.

Коэффициент финансовой независимости (автономии):

$$K_A = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{валюта баланса}}$$

Нормальное ограничение: $0,4 < K_A < 0,6$. Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.

Коэффициент финансирования:

$$K_\phi = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{заемный капитал}}$$

Нормальное ограничение: $K_\phi > 0,7$, оптимальное значение 1,5. Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая - за счет заёмных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{\phi y} = \frac{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{валюта баланса}}$$

4.5. Показатели рентабельности, как отражение окончательных результатов хозяйствования

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений его деятельности. Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйствования, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля вложенных в активы средств.

При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются следующие показатели рентабельности:

- рентабельность продукции (исчисляется как отношение прибыли от продаж продукции к полной себестоимости этой продукции);

- рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке от реализации продукции);

- показатели рентабельности капитала (отношение прибыли к капиталу (активам));

- рентабельность оборотных активов (отношение прибыли к средней величине оборотных активов, которая определяется по данным бухгалтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода);

- рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов (отношение прибыли к средней, за период, величине основных средств и внеоборотных активов).

Результативность и экономическая целесообразность функционирования организации измеряются абсолютными и относительными показателями, такими как прибыль и рентабельность.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности организации. Они отражают доходность организации и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Рентабельность имущества (активов) организации рассчитывается как процентное отношение чистой прибыли к средней величине активов.

Средняя величина активов = (стоимость активов на начало года + стоимость активов на конец года)/2.

Рентабельность внеоборотных активов определяется как процентное отношение чистой прибыли к средней величине внеоборотных активов.

Рентабельность оборотных активов определяется как процентное отношение чистой прибыли к средней величине оборотных активов.

Рентабельность инвестиций = прибыль до уплаты налогов: (валюта баланса - величина краткосрочных обязательств)х 100.

- Рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение балансовой или чистой прибыли к собственному капиталу.

- Рентабельность всего капитала рассчитывается как отношение прибыли (чистой или балансовой) к валюте баланса.

- Рентабельность продаж определяется как процентное отношение прибыли от продаж к выручке от реализации продукции без НДС.

Оценка деловой активности направлена на анализ результатов и эффективности текущей основной производственной деятельности.

Деловая активность организации характеризуется рядом показателей: темпами роста выручки от продажи товаров, прибыли, активов, эффективностью использования активов, наличием выгодных контрактов по реализации продукции, закупке сырья и материалов, наличием квалифицированного персонала и т.д.

О темпах экономического роста свидетельствует следующее:

- темп роста балансовой прибыли должен опережать темп роста выручки от реализации, что означает рост рентабельности производства;

- темп роста выручки от реализации должен опережать темп роста активов, что означает повышение эффективности использования активов;

- все темпы роста должны быть более 100%.

Для оценки эффективности использования активов используется ряд показателей. Основные показатели использования основных средств организации:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{средняя стоимость основных средств}}$$

Чем больше величина этого показателя, тем эффективнее используются основные средства.

$$\text{Фондоемкость} = \frac{1}{\text{фондоотдача}}$$

Чем больше величина этого показателя, тем менее эффективно используются основные средства.

Основные показатели использования нематериальных активов рассчитываются аналогично.

Оборачиваемость оборотных активов оценивают, сопоставляя показатели средних остатков оборотных активов и их оборотов за анализируемый период. Оборотами при оценке и анализе оборачиваемости являются:

для производственных запасов - затраты на производство реализованной продукции;

для дебиторской задолженности - реализация продукции по безналичному расчету (поскольку этот показатель не отражается в отчетности и может быть выявлен только по данным бухгалтерского учета. на практике его нередко заменяют показателем выручки от реализации).

Основные показатели использования оборотных средств:

Длительность одного оборота в днях = (Средняя стоимость оборотных средств x Длительность анализируемого периода) / Выручка от продажи товаров и услуг.

Коэффициент оборачиваемости (в оборотах) = Выручка от продажи товаров и услуг / Средняя стоимость оборотных средств.

Коэффициент загрузки оборотных средств = 1/Коэффициент оборачиваемости = Средняя стоимость оборотных средств / Выручка от продажи товаров и услуг.

Чем меньше длительность одного оборота, чем больше число оборотов, и чем меньше число оборотных средств на 1 руб. выручки, тем эффективнее используются оборотные средства организации. Аналогичные показатели можно рассчитать по каждому элементу оборотных средств:

Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах) = Выручка от реализации товаров / Средняя дебиторская задолженность;

Оборачиваемость средств в расчетах (в днях) = 360 дней / Оборачиваемость средств в оборотах.

Коэффициент погашения дебиторской задолженности = Средняя дебиторская задолженность / Выручка от реализации товаров и услуг.

Оборачиваемость производственных запасов (в оборотах) = Затраты на производство продукции / средняя величина производственных запасов.

Оборачиваемость производственных запасов (в днях) = 360 дней / Оборачиваемость производственных запасов в оборотах.

Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях) = (Средняя величина кредиторской задолженности x 360) / Затраты на производство продукции.

Оборачиваемость собственного капитала = Выручка от реализации товаров и услуг / Средняя величина собственного капитала.

Оборачиваемость денежных средств (в днях) = (Средняя стоимость денежных средств x 360) / Выручка от продажи товаров и услуг.

4.6. Основные финансовые коэффициенты, используемые для выявления признаков кризисных явлений на предприятии

В финансовом менеджменте наиболее важными признаются следующие группы финансовых коэффициентов:

1. Коэффициенты ликвидности.
2. Коэффициенты деловой активности.
3. Коэффициенты рентабельности.
4. Коэффициенты платежеспособности или структуры капитала.
5. Коэффициенты рыночной активности.

Рассмотрим показатели (коэффициенты) каждой из этих групп.

1. Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода.

Наиболее важными являются следующие коэффициенты:

- коэффициент общей (текущей) ликвидности;
- коэффициент срочной ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- чистый оборотный капитал.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода.

Согласно общепринятым международным стандартам, считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от единицы до двух (иногда трех).

Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства.

Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более, чем в два (три) раза считается также нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

При анализе коэффициента особое внимание обращается на его динамику.

Частным показателем коэффициента текущей ликвидности является *коэффициент срочной ликвидности*, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным обязательствам.

По международным стандартам уровень коэффициента также должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7 - 0,8.

Необходимость расчета коэффициента срочной ликвидности вызвана тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова.

Если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником погашения текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели только после их реализации, что предполагает не только наличие непосредственно покупателя, но и наличие у него денежных средств.

Наиболее надежной является оценка ликвидности только по показателю денежных средств.

Этот показатель называется коэффициентом абсолютной ликвидности и рассчитывается как частное от деления денежных средств на краткосрочные обязательства. В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко.

В России его оптимальный уровень считается равным 0,2 — 0,25.

Большое значение в анализе ликвидности предприятия имеет изучение чистого оборотного капитала, который рассчитывается как разность между оборотными активами предприятия и его краткосрочными обязательствами.

Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем.

2. Коэффициенты деловой активности

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, т. е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели оборачиваемости:

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости:

1. Коэффициент оборачиваемости активов - отношение выручки от реализации продукции к итогу актива баланса - характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т. е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли.

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается делением выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость чистой дебиторской задолженности. По нему судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода.

3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается делением себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности, и показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

4. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. Он рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов.

3. Коэффициенты рентабельности.

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность компании.

К ним относятся:

1. Рентабельность вложенного капитала определяется делением суммы прибыли на среднегодовую стоимость имущества (активов) и умножением на 100%. Она показывает, сколько денежных единиц прибыли (коп.) получено с

единицы стоимости активов (1 руб.) независимо от источников привлечения средств. Для анализа можно использовать два показателя прибыли:

- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

2. Рентабельность собственного капитала определяется делением суммы чистой прибыли на среднегодовую стоимость собственного капитала и умножением на 100%.

3. Рентабельность оборотного капитала определяется делением суммы прибыли на среднегодовую стоимость оборотных активов и умножением на 100%.

4. Рентабельность реализации продукции определяется делением прибыли от продаж на объем продаж или выручку от реализации продукции, работ, услуг и умножением на 100%. Она показывает, насколько эффективно предприятие ведет свою деятельность, и какова доля прибыли в выручке от продаж.

5. Рентабельность полной себестоимости определяется делением прибыли от продаж на сумму издержек производства и обращения и умножением на 100%. Она показывает сумму прибыли, получаемую с каждых 100 рублей издержек производства и обращения.

Для оценки уровня коэффициентов оборачиваемости и рентабельности полезно сопоставить эти показатели между собой.

Например, сравнить рентабельность всех активов с рентабельностью собственного капитала, рассчитанных по чистой прибыли.

Разница между этими показателями обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования.

Положительной оценки в этом случае будет заслуживать такая ситуация, при которой компания посредством привлечения заемных средств получает больше прибыли, чем должна уплатить процентов на этот заемный капитал.

Другим важным приемом анализа является оценка взаимозависимости рентабельности активов, рентабельности реализации и оборачиваемости активов.

Для чего используется, так называемая, формула Дюпона, поскольку именно компания Дюпона первой стала использовать ее в системе финансового менеджмента:

$$ROE = (\text{ЧП} / \text{В}) \times (\text{В} / \text{Аср}) \times (\text{Аср} / \text{ПШ}),$$

где:

ROE – рентабельность акционерного капитала (Return on Equity)

ЧП – чистая прибыль предприятия;

Аср – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период;

В – выручка от реализации;

ПШ – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Данная формула расширяет аналитические возможности предприятия, в результате чего оно имеет возможность определить:

- динамику от реализации продукции (рентабельность продаж);
- эффективность использования активов на основе выручки от реализации и существующие тенденции (оборачиваемость активов);
- структуру капитала предприятия на основе той доли, которую составляют в активах собственные средства;
- влияние вышеперечисленных факторов на ROE.

4. Показатели структуры капитала характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. К ним относят:

1. Коэффициент собственности характеризует долю собственного капитала в структуре капитала компании, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

2. Коэффициент заемного капитала отражает долю заемного капитала в источниках финансирования.

3. Коэффициент финансового риска (плечо финансово рычага) характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем он выше, тем

больше займов у компании, и тем рискованнее ситуация, которая может привести к банкротству предприятия. Он рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному капиталу организации.

5. Коэффициенты рыночной активности предприятия

Коэффициенты рыночной активности включают в себя различные показатели, характеризующие стоимость и доходность акций компании.

Основными показателями в этой группе являются:

- прибыль на одну акцию;
- соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию;
- балансовая стоимость одной акции;
- соотношение рыночной стоимости одной акции и ее балансовой стоимости;
- доходность одной акции и доля выплаченных дивидендов.

Прибыль на одну акцию показывает, какая доля чистой прибыли приходится на одну обыкновенную акцию в обращении.

Коэффициент рассчитывается делением суммы чистой прибыли на общее число обыкновенных акций в обращении.

Акции в обращении определяются как разница между общим числом выпущенных обычных акций и собственными акциями в портфеле.

Если в структуре компании имеются привилегированные акции, из чистой прибыли предварительно должна быть вычтена сумма дивидендов, выплаченных по привилегированным акциям.

Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию (Ц/П) отражает отношения между компанией и ее акционерами.

Этот коэффициент показывает, сколько денежных единиц согласны заплатить акционеры за одну денежную единицу чистой прибыли компании, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ц/П} = \frac{\text{РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ}}{\text{ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ}}$$

Например, если у компании А данный коэффициент равен 10, а у компании Б — 8, то это означает то, что инвесторы на данный момент более высоко оценивают инвестиционные качества компании А.

Однако более важной характеристикой данного показателя является не его уровень на данный момент, а его динамика в сравнении в динамикой Ц/П других компаний и с общей динамикой рынка.

Балансовая стоимость одной акции показывает стоимость чистых активов предприятия (собственного капитала), которая приходится на одну обыкновенную акцию в соответствии с данными бухгалтерского учета и отчетности.

Для расчета этого коэффициента необходимы дополнительные данные, характеризующие рыночную стоимость капитала компании.

В разделе доходности акций может быть рассчитано несколько показателей. В частности, различают текущую и совокупную доходность.

Под текущей доходностью понимают, прежде всего, дивиденды, которые получит владелец акции.

Этот коэффициент называется дивидендным доходом или нормой дивиденда и рассчитывается как отношение дивиденда на одну акцию к рыночной стоимости одной акции.

Доходность акции может быть рассчитана также с учетом курсовой разницы, которую владелец акции может получить при продаже акции.

В этом случае доходность акции определяется как частное от деления суммы дивиденда (Д), полученного в течение периода владения акцией, и разницы (прибыли или убытка) между ценой покупки акции (Р) и ценой ее продажи (Р*) на цену покупки акции:

Доля выплачиваемых дивидендов (коэффициент выплаты дивидендов) указывает, какая часть чистой прибыли была израсходована на выплату дивидендов.

Превышение данным коэффициентом единицы свидетельствует либо о нерациональной дивидендной политике компании, либо об ее финансовых

затруднениях (компания вынуждена «заимствовать» деньги из своих финансовых резервов).

Что же касается конкретного уровня рассматриваемого коэффициента, то он в разных компаниях может варьироваться от 0 до 0,9.

Глава 5. Методические основы антикризисного управления предприятием

5.1. Понятие, виды и сущность банкротства хозяйствующих субъектов

Институт банкротства является важнейшим элементом механизма рыночной экономики. Его значение состоит в добровольной или принудительной ликвидации несостоятельных юридических лиц, когда проведение мер по предупреждению банкротства, осуществление досудебной санации, либо наблюдения, либо внешнего управления не обеспечивает необходимого уровня платежеспособности организации. Банкротство организаций - новое явление для современной российской экономики, осваивающей рыночные отношения. В дореволюционной России это явление было известно, существовало и законодательство о несостоятельности, но традиции применения процедуры банкротства практически утрачены. Между тем, отечественная экономика содержит немало предпосылок для банкротства или несостоятельности хозяйствующих субъектов. В настоящее время нормативная база в этой области разрабатывается и совершенствуется.

Во всех странах процесс банкротства регулируется специальными законодательными актами и правительственными нормативными документами. В Российской Федерации основными актами являются:

Гражданский кодекс РФ. Часть I, от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД РФ 21.10.1994).

Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 №95-ФЗ (принят ГД ФС РФ 14.06.2002).

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ.

Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 09.07.2002 № 83-ФЗ.

Приказ Минюста РФ «Об утверждении положения о порядке ведения реестра арбитражных управляющих» от 25.05.2004 №108.

Согласно закону № 127-ФЗ несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

При этом юридическое лицо 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.

Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом.

Как правило, дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее ста тысяч рублей, к должнику - гражданину - не менее десяти тысяч рублей.

Важную роль в институте банкротства играет арбитражный управляющий как специалист по антикризисному управлению.

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;

- конкурсное производство;

- мировое соглашение.

Этапы процедуры банкротства должника - юридического лица представлены на рисунке.



Рис. 5.1 Порядок процедуры банкротства

В качестве основных причин возникновения состояния банкротства можно привести следующие:

- Объективные причины, связанные с условиями хозяйствования:

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

достаточно высокий уровень инфляции.

- 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 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 организации.

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.

В таблице «Внешние и внутренние условия банкротства организаций» представлены внешние и внутренние условия банкротства организаций.

Выделяют следующие виды банкротств:

Банкротство, инициируемое должником - на основании решения органа, уполномоченного в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о его ликвидации, либо решения органа, уполномоченного собственником имущества должника - унитарным предприятием, должник обращается в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом.

Таблица 5.1. - Внешние и внутренние условия банкротства организаций

Внешние	Внутренние
Организация бессильна перед непредсказуемостью внешних условий	Определяется степенью профессионализма руководителей и внешними условиями Стратегический кризис
Стратегическая политика государства; монетаризм или поддержка реального сектора экономики	
Тактика государства в области банкротства: «Банкротить» всех, имеющих основания или выборочно	Тактический кризис
Денежно-кредитная политика: учетные ставки ЦБ, регулирование денежного обращения, политика в области неплатежей	Кризис производства
Бюджетная политика	Кризис маркетинговой политики и ценообразования
Налоговая политика	Кризис управления
Таможенная политика	Кризис инвестиций
Темпы инфляции	Финансовый кризис
Политика в области тарифов на топливо, энергоресурсы и транспорт	Финансовая политика
Условия и оплата труда	Экономическая политика
Валютная политика	

Иногда возникает ситуация, когда по тем или иным причинам должник подает в арбитражный суд заявление о банкротстве при наличии возможности удовлетворить требования кредитора в полном объеме. Тогда имеет место фиктивное банкротство. Должник, подавший заявление, несет в этом случае перед кредиторами ответственность за ущерб, причиненный подачей такого заявления.

2) Банкротство, инициируемое кредиторами. Правом на подачу заявления кредитора о признании должника банкротом обладают конкурсные кредиторы - кредиторы по денежным обязательствам, за исключением граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и

здоровью, а также учредителей должника - юридического по обязательствам, вытекающим из такого участия.

5.2. Определение факторов риска банкротства на основе оценки показателей финансового состояния предприятия

Одним из основных моментов определения риска банкротства организации является анализ ее финансового состояния.

Разные авторы дают различные определения такому понятию как финансовое состояние организации.

Одни рассматривают финансовое состояние как систему показателей, отражающих наличие, размещение и эффективное использование ресурсов предприятия; финансовую устойчивость предприятия и ликвидность его баланса.

Другие определяют финансовое состояние организации как совокупность показателей, отражающих процесс формирования и эффективного использования финансовых ресурсов.

Анализ финансового состояния организации не является самоцелью.

Главное его назначение для многих организаций - выявление фактов и причин, оказавших негативное влияние на финансовое состояние, и на этой основе разработка мер по его улучшению.

На наш взгляд, его наиболее полно отражает ниже приведенное определение: система показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени называется финансовым состоянием организации.

Поэтому основная задача финансового менеджера состоит в выявлении таких факторов и подготовке для организации вариантов предложений, реализация которых позволит улучшить ее финансовое положение.

Следует помнить, что оценка финансового состояния является составной частью проведения финансового анализа.

Комплексная оценка финансового состояния организации включает в себя следующие основные аспекты: оценка имущественного положения организации; оценка финансовой устойчивости, ликвидности баланса и платежеспособности организации; оценка эффективности вложения капитала; оценка финансовых результатов.

Общий анализ финансового состояния организации выполняется по данным публичной бухгалтерской отчетности - по сути - по единой методике практически во всех странах мира. Общая идея этого подхода к анализу заключается в том, что умение работать с бухгалтерской отчетностью предполагает, по крайней мере, знание и понимание: места, занимаемого бухгалтерской отчетностью в системе информационного обеспечения управления деятельностью организации; нормативных документов.

регулирующих ее составление и представление; состава и содержания отчетности; методик ее чтения и анализа.

Основным источником проведения финансового анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая представляет собой систему показателей, отражающих на отчетную дату имущественное и финансовое положение организации, а также финансовые результаты его деятельности за отчетный период.

Опираясь на эти сведения, пользователь-собственник должен получить представление о четырех аспектах деятельности организации.

имущественное и финансовое положение организации с позиции долгосрочной перспективы (т. е. насколько устойчива данная организация, является ли стратегически выгодным вкладывать в нее средства и (или) иметь с ним контрагентские отношения);

изменения в капитале собственников (т. е. изменение чистых активов предприятия за счет всех факторов, включая внесение капитала, его изъятие, выплату дивидендов, формирование прибыли или убытка);

ликвидность организации (т. е. наличие у нее свободных денежных средств как важнейшего элемента стабильной текущей работы в плане ритмичности расчетов с контрагентами).

Обимущественном и финансовом положении организации мы можем узнать из баланса (форма №1): активная сторона баланса дает представление об имуществе организации, пассивная — о структуре источников ее средств.

О структуре прибыли мы можем судить по данным отчета о прибылях и убытках (форма №2) - все доходы и расходы (затраты) организации за отчетный период в определенных группировках приведены в этой форме.

О ликвидности организации можно сказать по результатам анализа отчета о движении капитала (форма №3), где дается движение всех компонентов собственного капитала: уставного и добавочного капиталов, резервного фонда, других фондов, прибыли и др.

Отчет о движении денежных средств (форма №4) дает информацию о наличии денежных средств в требуемых объемах и в нужное время для своевременных расчетов с кредиторами.

Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5) наряду с формой №1 и формой №2 образует минимальный набор отчетных форм, рекомендуемый к публикации международными стандартами бухгалтерского учета.

Все другие формы отчетности формируются компанией по ее усмотрению, рассматриваются как приложения к основной отчетности и составляются в произвольной форме - в виде таблиц, пояснительной записки, аналитического раздела годового отчета, др.

Грамотно произведенный анализ финансового состояния играет огромную роль в финансовой устойчивости организации.

В основном большинство авторов полагают, что сущность финансовой устойчивости организации можно определить, как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния организации, а финансовая устойчивость - его внутренней стороной,

отражающей сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Необходимо отметить, что количественным выражением того, что в результате принятого решения ожидаемый доход будет получен не в полном объеме или предпринимательские ресурсы будут потеряны полностью или частично, является показатель риска.

Поскольку показатели степени риска взаимосвязаны, поэтому их необходимо рассматривать в определенной системе взаимосвязи.

Система показателей оценки риска - это совокупность взаимосвязанных показателей, имеющих одноуровневую или многоуровневую структуру и нацеленная на решение конкретных задач предпринимательства.

В условиях определенности группа показателей оценки риска включает финансовые показатели, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов и тем самым дают возможность оценить риск последствий результатов деятельности организации.

Идентифицированными видами рисков для принятия внешними и внутренними пользователями информации деловых решений являются: риски структуры активов и пассивов; риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости; риски последствий снижения деловой активности и рентабельности организации.

Большинство авторов в совокупности выделяют около десяти показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Рассмотрим последовательно на основе общепризнанной методики показатели оценки финансового состояния.

Фактором риска при оценке структуры активов по степени их ликвидности является недостаточность или избыток средств по отдельным группам активов, а его последствиями - потери во времени и в первоначальной стоимости превращения активов в наличные денежные средства. Это может привести к ограничению возможностей организации по выполнению обязательств.

Разные авторы предлагают различные виды группировок активов по степени их ликвидности, но по общему критерию - в зависимости от времени превращения в денежную форму активы организации подразделяются на четыре группы риска их ликвидности, приведенные в таблице 3.2.

Данную шкалу оценки риска следует рассматривать как индикатор оценки негативных последствий риска. Поскольку ее данные, особенно в условиях становления рыночных отношений, не являются универсальными, то подобного типа шкалы должны разрабатываться для организаций с учетом их специфики и отраслевой принадлежности.

Таблица 5.2- Классификация активов по степени риска их ликвидности

Текущие активы			
Минимальный риск	Малый риск	Средний риск	Высокий риск
(A1) наиболее ликвидные активы	(A2) быстрореализуемые активы	(A3) медленно реализуемые активы	(A4) труднореализуемые активы
- деньги в кассе - деньги на расчетном счете - краткосрочные финансовые вложения	- дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев	- производственные запасы - НДС по приобретенным ценностям - дебиторская задолженность - прочие оборотные активы	- нематериальные активы - основные средства - долгосрочные финансовые вложения - прочие внеоборотные активы

Далее производится оценка риска потери платежеспособности, что дает возможность проанализировать ее способность своевременно рассчитываться по своим финансовым обязательствам за счет достаточного наличия готовых средств платежа и других ликвидных активов. Оценка риска потери платежеспособности непосредственно связана с анализом ликвидности активов и баланса в целом.

Платежеспособность организации определяется её возможностью и способностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций денежного характера, своевременно и полностью.

Фактором риска является нарушение ликвидности баланса, а его последствием - неспособность организации своевременно покрывать обязательства своими активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Таким образом, риск потери организацией платежеспособности характеризует его неспособность погасить в срок свои финансовые обязательства.

Этот риск оценивается с позиций краткосрочной перспективы на основе абсолютных и относительных финансовых показателей.

Одним из основных моментов в методике оценки риска потери платежеспособности является сопоставление приведенных средств по активу и пассиву и установление типа состояния ликвидности баланса, где признаком классификации является временной срез ликвидности баланса.

Итогом оценки риска потери платежеспособности является построение шкалы риска потери платежеспособности в зависимости от типа состояния ликвидности баланса:

Безрисковая зона — состояние абсолютной ликвидности баланса, при котором у организации в любой момент наступления долговых обязательств ограничений в платежеспособности нет.

Зона допустимого риска — текущие платежи и поступления характеризуют состояния нормальной ликвидности баланса ($A1 < П1$). В данном состоянии у организации существуют сложности оплатить обязательства на временном интервале до трех месяцев из-за недостаточного поступления средств.

Зона критического риска - состояние нарушенной ликвидности баланса ($A1 < П1$; $A2 < П2$). Данное состояние свидетельствует об ограниченных возможностях организации оплачивать свои обязательства на временном интервале до шести месяцев. Имеющаяся тенденция снижения ликвидности баланса порождает новый вид риска - кредитный, а также условия для возникновения риска финансовой несостоятельности.

Зона катастрофического риска - в данном случае организация по состоянию ликвидности баланса находится в кризисном состоянии ($A1 < П1$;

$A2 < П2$; $A3 < П3$) и не способно осуществить платежи не только в настоящем, но и относительно отдаленном будущем (до 1 года включительно). Кроме того, если дополнительно $A4 > П4$, то это по сути предпосылка к возникновению риска несостоятельности организации, так как у нее отсутствуют собственные оборотные средства для ведения хозяйственной деятельности.

Следующий этап - это оценка риска потери финансовой устойчивости, что характеризует стабильность финансового положения организации, обеспечиваемого высокой долей собственного капитала общей суммой используемых финансовых средств. Тем самым финансовая устойчивость дает возможность оценить уровень риска деятельности организации с позиции сбалансированности.

Нарушение соответствия между возможностями источников финансирования и требуемыми материальными оборотными активами для ведения хозяйственной деятельности характеризуется риском потери организацией финансовой устойчивости. Последствия риска - превышение расходов над доходами, приводящее к финансовой неустойчивости.

Оценка риска потери предприятием финансовой устойчивости может осуществляться как на основе абсолютных, так и относительных финансовых показателей.

Абсолютные показатели характеризуют требуемые для деятельности материальные оборотные средства (запасы и затраты); возможности источников средств их формирования. Данные показатели отражаются в стоимостной оценке, поэтому очень подвержены влиянию инфляции.

Финансовая ситуация в фирме характеризуется четырьмя типами финансовой устойчивости.

Построение риска потери предприятием финансовой устойчивости в зависимости от типа финансовой устойчивости определяется в соответствии с типом финансовой устойчивости.

Безрисковая зона - состояние абсолютной финансовой устойчивости. Эта ситуация встречается редко и представляет собой крайний тип финансовой устойчивости, характеризующий такое положение, когда только собственные

средства авансируются в оборотные активы. Данной ситуации соответствует абсолютная платежеспособность. Риск потери финансовой устойчивости отсутствует.

Зона допустимого риска при допустимой финансовой устойчивости характеризует недостаток собственных оборотных средств и излишек долгосрочных источников формирования запасов и затрат. Этой ситуации соответствуют гарантированная платежеспособность и допустимый уровень риска потери финансовой устойчивости.

Зона критического риска при неустойчивом финансовом состоянии. Это ситуация сопряжена с нарушением платежеспособности, но сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств за счет привлечения займов и кредитов, сокращения дебиторской задолженности. Финансовая неустойчивость считается допустимой, если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции — наиболее ликвидной части запасов и затрат.

Зона катастрофического риска при кризисном финансовом состоянии. При этом предприятие полностью зависит от заемных средств и эта ситуация наиболее близка к риску банкротства.

На основе относительных показателей, характеризующих структуру капитала, осуществляется оценка степени риска. Существует два основных подхода к оценке риска на базе относительных показателей:

- непосредственно на основе специально разработанных конструкций показателей, ориентированных на последствия рискованного события;
- опосредованно на основе использования финансовых показателей в виде коэффициентов, характеризующих ликвидность (платежеспособность) структуру капитала, деловую активность и рентабельность организации.

Вторая группа показателей представляет финансовые коэффициенты различного состава и назначения. Их отличием является широкий спектр

возможностей при наличии достаточной и достоверной информации о результатах деятельности.

Оценка риска потери платежеспособности осуществляется на основе финансовых показателей в виде коэффициентов платежеспособности, составной частью которых являются коэффициенты ликвидности.

Коэффициенты ликвидности учитывают набор и относительные доли активов различных групп, рассматриваемых в качестве покрытия наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. В силу этого данные показатели позволяют осуществить более детальный анализ ликвидности баланса и тем самым степень риска потери платежеспособности; характеризуют последствия риска для различных категорий взаимодействующих субъектов, заинтересованных в результатах деятельности предпринимателя.

Каждый из перечисленных показателей характеризует отдельные фрагменты проявления риска потери организацией платежеспособности.

Однако наличие только одних коэффициентов ликвидности для полной и достоверной оценки риска организацией платежеспособности по обязательствам недостаточно.

Риск потери финансовой независимости дает возможность дополнительно оценить устойчивость организации в финансовом отношении и ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения; растет или снижается уровень этой независимости

Фактором риска является неудовлетворительная структура капитала, а его последствием - зависимость предприятия о заемных средств и незащищенности поставщиков, кредиторов и инвесторов.

Таким образом, при оценке риска последствий результатов деятельности с использованием абсолютных и относительных показателей ликвидности баланса, финансовой устойчивости и независимости необходимо учитывать:

- показатели риска платежеспособности и финансовой независимости дополняют друг друга: если они не удовлетворительны, то такая организация верный кандидат в банкроты;

- в результате включения в состав активов запасов, показатели не дают в полной мере реальную картину состояния ликвидности и финансовой устойчивости, являющихся основой оценки риска потери платежеспособности;

- различие методик, отличающихся видом показателей, нормативными требованиями к ним, объемом исходной информации приводят хотя и к близким, но несколько отличающимся оценкам финансовых рисков;

- модели, основой которых являются абсолютные показатели, характеризующие состояние активов и пассивов, более четко характеризуют зоны финансового риска. Чем больше объема анализируемой исходной информации, тем выше обоснованность оценок риска.

5.3. Российские модели оценки вероятности наступления банкротства

Для предварительного анализа финансового состояния организации Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству были разработаны и утверждены «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» (№ 31-р от 12 августа 1994 г.). Следует иметь в виду, что в настоящее время применение критериев утвержденных данными методическими положениями осталось на усмотрение организации и её кредиторов.

Согласно методическим положениям анализ и оценка структуры баланса организации проводятся на основе следующих показателей:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Основанием для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а самой организации - неплатежеспособной является выполнение одного из следующих условий:

коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$K_{ml} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{текущие обязательства}}$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для его финансовой устойчивости:

$$K_{coc} = \frac{\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}}{\text{оборотные активы}}$$

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у организации восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В том случае, если хотя бы один из указанных коэффициентов, имеет значение меньше нормативного, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным 6 месяцам.

В том случае, если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным 3 месяцам.

Коэффициент восстановления платежеспособности определяется по формуле:

$$K_{\text{вп}} = \frac{K_{ml\Phi} + \frac{6}{T} * (K_{ml\Phi} - K_{mlH})}{K_{mlHOPM}}$$

где, $K_{тлФ}$ - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$K_{тлН}$ - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{тлНОРМ}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, $K_{тлНОРМ} = 2$;

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о том, что у организации в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется по формуле:

$$K_{\text{от}} = \frac{K_{\text{млФ}} + \frac{3}{T} * (K_{\text{млФ}} - K_{\text{млН}})}{K_{\text{млНОРМ}}}$$

где, $K_{тлФ}$ - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$K_{тлН}$ - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{тлНОРМ}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, $K_{тлНОРМ} = 2$;

3 - период утраты платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность.

Признание организации неплатежеспособной не означает признание ее несостоятельности и не влечет за собой наступление гражданско - правовой ответственности собственника, а это лишь зафиксированное положение соответствующими финансовыми службами состояние предприятия. С помощью этой методики не исчерпывается задача анализа финансового положения фирмы. Для того, чтобы выработать правильные решения по выходу предприятия из кризисного состояния, необходимо проведение углублённой финансовой диагностики. При этом должны учитываться отраслевые и региональные особенности.

Рассмотрим содержание и возможности отечественных моделей прогнозирования риска банкротства.

Двухфакторная модель дает возможность оценить риск банкротства предприятий среднего класса производственного типа.

В основе модели два фактора, характеризующих платежеспособность и финансовую независимость:

коэффициент текущей ликвидности (Ктл);

коэффициент финансовой независимости (Кфн) (коэффициент автономии) - удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.

Рекомендуемые значения для показателей: $K_{тл} > 2,0$; $K_{фн} = 0,5-1,0$. При значении $K_{фн} < 0,5$ возникает риск для кредиторов предприятия.

Модель прогнозирования риска несостоятельности имеет вид:

$$Z = 0,3872 + 0,2614 K_{\text{тл}} + 1,0595 K_{\text{фн}}.$$

Как следует из конструкции модели, в прогнозировании возможного состояния банкротства определяющее значение имеет фактор финансовой независимости ($K_{\text{тл}}:K_{\text{фн}} = 1:4,05$). Это объясняется следующим парадоксом: при нестабильной среде предпринимательства организация увеличивает запасы, что приводит к росту показателя $K_{\text{тл}}$, но одновременно растет вероятность риска их ликвидности, что снижает платежеспособность предприятия.

Шкала оценки риска банкротства включает пять классов градации, и в зависимости от значения рейтингового числа Z она осуществляется по следующему правилу:

если $Z < 1,3257$ — вероятность банкротства очень высокая;

если $1,3257 < Z < 1,5457$ — вероятность банкротства высокая;

если $1,5457 < Z < 1,7693$ — вероятность банкротства средняя;

если $1,7693 < Z < 1,9911$ — вероятность банкротства низкая;

если $Z > 1,9911$ — вероятность банкротства очень низкая.

В качестве недостатков модели следует отметить следующее. Вероятности банкротства имеют качественный характер (очень высокая, высокая, средняя, низкая, очень низкая) и отсутствует оценка эффективности методики (точность прогноза и временной лаг).

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова рекомендуют производить балльную оценку финансового состояния по восьми финансовым коэффициентам и предложили делить организации на пять классов с суммой баллов в диапазоне от «0» (низший класс) до 100 баллов (наивысший класс).

Таблица 5.3- Границы классов организаций согласно критериям оценки финансового состояния

Показатели финансового состояния	Условия снижения критерия	Границы классов согласно критериям				
		1-й класс	2-й класс	3-й класс	4-й класс	5-й класс
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	0,70 и более присваиваем 14 баллов	0,69-0,50 Присваиваем От 13,8 до 10 баллов	0,49-0,30 Присваиваем от 9,8 до 6 баллов	0,29-0,10 Присваиваем от 5,8 до 2 баллов	Менее 0,10 Присваиваем от 1,8 до 0 баллов
2. Коэффициент критической оценки	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,2 балла	1 и более — 11 баллов	0,99-0,8 — 10,8-7 баллов	0,79-0,70 — 6,8-5 баллов	0,69-0,60 — 4,8-3 баллов	0,59 и менее — от 2,8 до 0 баллов
3. Коэффициент текущей ликвидности	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	2 и более — 20 баллов, 1,70-2,0 -> 19 баллов	1,69-1,50 — от 18,7 до 7 баллов	1,49-1,30 —от 12,7 до 7 баллов	1,29-1,00 — от 6,7 до 1 балла	0,99 и менее —от 0,7 до 0 баллов
4. Доля оборотных средств в активах	***	0,5 и более — 10 баллов	0,79-0,4 — от 9 до 7 баллов	0,39-0,30 — от 6,5 до 4 баллов	0,29-0,20 —от 3,5 до 1 балла	Менее 0,20 —от 0,5 до 0 баллов
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	0,5 и более — 12,5 балла	0,49-0,40 — от 12,2 до 9,5 балла	0,39-0,20 - от 9,2 до 3,5 балла	0,19-0,10 — от 3,2 до 0,5 балла	Менее 0,10 —0,2 балла
6. Коэффициент капитализации	За каждые 0,01 пункта повышения снимается 0,3 балла	Меньше 0,7 — 17,5 баллов 1,0-0,7 - 17,1-17,4 балла	1,01-1,22 — от 17,0 до 10,7 балла	1,23-1,44 — от 10,4 до 4,1 балла	1,45-1,56 — от 3,8 до 0,5 балла	1,57 и более — от 0,2 до 0 баллов
7. Коэффициент финансовой независимости	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,4 балла	0,50-0,60 и более - 9-10 балла	0,49-0,45 — от 8 до 6,4 балла	0,44-0,40 — от 6 до 4,4 балла	0,39-0,31 — от 4 до 0,8 балла	0,30 и менее — от 0,4 до 0 баллов
8. Коэффициент финансовой устойчивости	За каждые 0,1 пункта снижения снимается по 1 баллу	0,80 и более — 5 баллов	0,79-0,70 — 4 балла	0,69-0,60 — 3 балла	0,59-0,50 — 2 балла	0,49 и менее — от 1 до 0 баллов
9. Границы классов	***	100-97,6 баллов	93,5-67,6 балла	64,4-37 баллов	33,8-10,8 балла	7,6-0 баллов

1-й класс - это организации с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютно платежеспособные. Их финансовое положение позволяет быть уверенными в своевременном выполнении обязательств в соответствии с

договорами. Это организации, имеющие рациональную структуру имущества и источников его формирования, и как, правило, довольно прибыльные.

2-й класс — это организации с нормальным финансовым состоянием. Их финансовые показатели в целом находятся очень близко к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. У этих организаций, как правило, неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования, сдвинутое в пользу заемного капитала. При этом наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности. Обычно это рентабельные организации.

3-й класс - это организации, финансовое состояние которых можно оценить как среднее. При анализе бухгалтерского баланса обнаруживается «слабость» отдельных финансовых показателей. У них либо платежеспособность находится на границе минимально допустимого уровня, а финансовая устойчивость - нормальная, либо наоборот - неустойчивое финансовое состояние из-за преобладания заемных источников финансирования, но есть некоторая текущая платежеспособность. При взаимоотношениях с такими организациями вряд ли существует угроза потери средств, но выполнение обязательств в срок представляется сомнительным.

4-й класс - это организации с неустойчивым финансовым состоянием. При взаимоотношениях с ними имеется определенный финансовый риск. У них неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Прибыль у таких организаций, как правило, отсутствует вовсе или очень незначительная, достаточная только для обязательных платежей в бюджет.

5-й класс - это организации с кризисным финансовым состоянием. Они неплатежеспособны и абсолютно неустойчивы с финансовой точки зрения. Эти организации убыточные.

Бальные модели учитывают достаточно широкий спектр основных направлений деятельности и дают возможность однозначно оценить риск

результатов финансово-экономического состояния. Однако эти модели статичны в том плане, что отражают результаты прошедшего отчетного периода и в большей степени пригодны для текущего мониторинга, чем прогнозирования риска финансовой несостоятельности.

5.4. Зарубежные модели оценки вероятности наступления банкротства

В зарубежных исследованиях направлений финансового анализа сложились пять относительно самостоятельных подходов, или как их называют научных школ. Естественно деление на школы несколько условно, так как каждая из них, работая в той или иной области, взаимно дополняют друг друга.

В американской практике, в частности, используется двухфакторная модель Э. Альтмана, которая имеет следующий вид:

$$Z_2 = - 0,3877 - 1,0736x_1 + 0,0579x_2$$

где x_1 - коэффициент текущей ликвидности;

x_2 - удельный вес заемных средств в пассивах (в долях единицы).

Конструкция модели достаточно проста и включает такие факторы-признаки, как платежеспособность и финансовую независимость.

Если $Z = 0$, тогда вероятность банкротства предприятия составляет 50%;

если $Z < 0$, тогда вероятность банкротства предприятия менее 50%, и далее снижается по мере уменьшения величины Z ;

если $Z > 0$, тогда вероятность банкротства предприятия больше 50%, и далее возрастает по мере увеличения величины Z . В этом случае определяющее значение имеет значение коэффициента $K_{зс}$.

Помимо указанного для данной модели существуют и другие подходы к оцениванию вероятности банкротства двухфакторной модели Альтмана:

если $Z < (-0,3)$ - вероятность банкротства мала;

если $Z = 0$ - вероятность банкротства равна 0,5;

если $Z > 0,36$ - вероятность банкротства велика.

$0,3 < Z < 0,36$ вероятность банкротства средняя.

Плюсы модели в ее простоте, ограниченном объеме требуемой исходной информации, минусом является невысокая точность прогнозирования риска банкротства (40-45%) на временном интервале один год. Причина заключается в том, что не учтено влияние на финансовое состояние других факторов риска, оценкой которых могут быть показатели рентабельности, деловой активности, др.

Более комплексный коэффициентный анализ дает пятифакторная модель Э. Альтмана, которая представляет: модель прогнозирования финансовой несостоятельности компаний, акции которых не котируются на фондовых рынках.

Далее приводится пятифакторная модель Эдварда Альтмана несколько адаптированная к российским условиям. В эту модель включаются пять показателей с константами:

$$ZF = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5$$

где x_1 - отношение собственного оборотного капитала (чистого оборотного капитала) к сумме активов;

x_2 - рентабельность активов (чистая прибыль к сумме активов);

x_3 - уровень доходности активов (отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов);

x_4 - коэффициент соотношения собственного и заёмного капитала;

x_5 - отношение выручки от продажи продукции к величине активов организации.

Степень близости организации к банкротству оценивается следующим образом: если $ZF < 1,23$, то вероятность банкротства очень высокая, а если $ZF > 1,23$, то в ближайшее время данной организации банкротство не грозит.

Для данной модели точность прогнозирования на горизонте до одного года составляет - 95%, на два года - до 83%, на пять лет - до 70%.

Второй моделью для диагностики банкротства на организации является четырехфакторная модель, разработанная Лисом для Великобритании:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4$$

где x_1 – доля оборотных средств в активах $x_1 = \frac{OA}{BB}$;

$$x_2 = \frac{\Pi_{np}}{BB} ;$$

$$x_3 = \frac{ЧП}{BB} ;$$

x_4 – коэффициент финансирования $x_4 = \frac{СК}{ДП + КП}$

Необходимо отметить, что значение весового коэффициента при факторе x_4 практически сводит данную модель к трехфакторной.

Для данной модели вероятность банкротства в зависимости от значения рейтингового числа определяется следующим образом:

$Z < 0,037$ - вероятность банкротства высокая

$Z > 0,037$ - вероятность банкротства малая.

В 1977 г. Таффлер предложил следующую модель прогнозирования финансовой несостоятельности организации:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$$

где $x_1 = \frac{\Pi_{np}}{КП}$;

$$x_2 = \frac{OA}{КП + ДП} ;$$

$$x_3 = \frac{КП}{BB} ;$$

$$x_4 = \frac{B_p}{BB}$$

Правило принятия решения о возможности банкротства организации следующее:

$Z > 0,3$ - фирма имеет неплохие долгосрочные перспективы

$Z < 0,2$ - банкротство более чем вероятно

В целом по содержательности и набору факторов признаков модель Таффлера ближе к российским реалиям, чем модель Лиса, разработанная ближе к экономическим условиям Великобритании.

Практика применения к Российским условиям зарубежных моделей показала, что в большинстве случаев эти модели дают не точную оценку, а как следствие и прогноз. Специфика российских условий и их отличия от стран с развитой экономикой требуют, чтобы модели прогнозирования риска финансовой несостоятельности учитывали как особенности отрасли, так и структуру капитала предприятия.

В зарубежной практике существует множество моделей для определения вероятности банкротства, но следует отметить, что использование таких моделей в отечественной практике требует больших предосторожностей из-за разной методики отражения инфляционных процессов, разной структуры капитала, из-за различий в законодательной и информационной базе. Поэтому для нашей страны должны разрабатываться свои модели для каждой отрасли, которые необходимо ежегодно тестировать и уточнять на новых выборках.

Так, в республике Беларусь по 200 сельскохозяйственным организациям за 1995-1998 гг. была собрана информация и на её основании рассчитаны 26 финансовых коэффициентов для создания дискриминантной модели оценки банкротства. С помощью корреляционного и многомерного факторного анализа было установлено, что наибольшую роль в изменении финансового положения сельскохозяйственных организаций играют пять показателей, с помощью которых построена следующая дискриминантная факторная модель диагностики риска банкротства организаций:

$$Z = 0,1x_1 + 13,239x_2 + 1,676x_3 + 0,515x_4 + 3,80x_5$$

где, x_1 - доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов, коэффициент;

x_2 - сколько приходится оборотного капитала на рубль основного, руб.;

x_3 - коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (выручка от продажи/активы);

x_4 - рентабельность активов организации (чистая прибыль/активы), %;

x_5 - коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса).

Если величина Z - счета больше 8, то риск банкротства малый или отсутствует. При значении Z - счета меньше 8 риск банкротства присутствует: от 8 до 5 — небольшой, от 5 до 3 — средний, ниже 3 — большой, ниже 1 - стопроцентная несостоятельность.

Финансовым аналитиком Уильямом Бивером была предложена система показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства (табл. «Система показателей У. Бивера»). В данной таблице представлены границы показателей по группам организаций применительно к российской отчетности.

Учитывая значительное многообразие финансовых показателей, различие уровня их критических оценок, а, следовательно, возникающие в связи с выше изложенным, сложности в оценке и диагностике риска банкротства организаций, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют использовать такой метод диагностики вероятности банкротства, как интегральная оценка финансовой устойчивости на основе скорингового анализа.

Таблица 5.4.- Система показателей У. Бивера

Показатель	Формула расчета	Значения показателей		
		Группа 1 нормальное финансовое положение	Группа 2 неустойчивое финансовое положение	Группа 3 кризисное финансовое положение
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{амортизация}}{\text{Заемный капитал}}$	Больше 0,4	около 0,2	До-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	2 < Ктл < 3,2 и более	1 < Ктл < 2	Ктл < 1
Экономическая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Валюта баланса}}$	6-8% и более	5-2%	От 1%до -22%
Финансовый Леверидж	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Пассивы}}$	Меньше 35%	40%-60%	80% и более
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{оборотные активы}}$	0,4 и более	0,3-0,1	Менее 0,1 (или отрицательное значение)

Методика кредитного скоринга была предложена еще в начале 40-х гг. американским ученым Д. Дюраном.

Суть методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. Простая скоринговая модель с тремя показателями представлена в таблице «Группировка организаций на классы по уровню платежеспособности».

Таблица 5.5.- Группировка организаций на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9-5 баллов)	Менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10 баллов)	1,39-1,1 (9,9-1 баллов)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,30 (9,9-5 баллов)	0,29-0,20 (5-1 баллов)	Менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64-35 балла	34-6 баллов	0 баллов

1-й класс - организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

2-й класс - организации, демонстрирующие некоторую степень риска задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

3-й класс - проблемные организации;

4-й класс - организации с высоким риском банкротства, даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты.

5-й класс - организации высочайшего риска, практически несостоятельные.

Выявление причин несостоятельности и понимание того, как идентифицируемые факторы влияют на организацию, являются первым шагом на пути преодоления возможного банкротства. Часто причинами несостоятельности являются внутренние факторы. Их можно объединить в следующие группы: маркетинг, производство, кадры/управление и финансы. Каждая из групп характеризует ту или иную сторону деятельности

хозяйствующего субъекта. Как и финансовые коэффициенты, все факторы подлежат детальному изучению и анализу.

Глава 6. Экономико – правовое содержание процедур банкротства предприятия

6.1. Наблюдение и финансовое оздоровление, как процедуры банкротства

Наблюдение

При рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

Основными задачами проведения процедур банкротства являются:

- возврат долгов кредиторам;
- восстановление условий, необходимых для продолжения юридическим лицом его бизнеса.

Особенности наблюдения как процедуры банкротства в соответствии с законом представлены в табл. «Наблюдение как процедура банкротства».

Таблица 6.1.- Наблюдение как процедура банкротства

Применяется должнику в целях:	к	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечения сохранности имущества должника; • составления реестра требований кредиторов; • проведения первого собрания кредиторов
Не применяется		<ul style="list-style-type: none"> •к должнику, в отношении которого принято решение о ликвидации; •к отсутствующему должнику; •к организациям, осуществляющим незаконную деятельность по привлечению денежных средств; •к гражданам, не являющимся индивидуальными предпринимателями
Срок		Законом не установлен, однако наблюдение должно быть завершено с учетом срока рассмотрения дела о банкротстве. Срок рассмотрения дела о банкротстве и срок наблюдения вместе должны составлять не более 7 месяцев (по закону 1998 г. — не более 3 месяцев с продлением не более чем на 2 месяца)
Начало		<p>При подаче заявления конкурсными кредиторами и уполномоченным органом по результатам рассмотрения арбитражным судом обоснованности требований заявителя к должнику на основании определения арбитражного суда.</p> <p>При подаче заявления самим должником с даты принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом</p>
Орган управления		Руководство предприятия-должника под контролем временного управляющего
Специфика		<p>Предприятие-должник продолжает деятельность под руководством администрации. Невозможны: ликвидация реорганизация должника, создание на его базе других организаций, филиалов, представительств; также невозможны: выпуск ценных бумаг, выход из состава участников, выплата дивидендов и т.д.; сделки с имуществом, превышающим 5 % балансовой стоимости активов.</p> <p>Сделки, связанные с выдачей займов, кредитов, поручительств, гарантий и т.п., возможны только с разрешения временного управляющего, назначаемого арбитражным судом. Арбитражный управляющий занимается формированием реестра требований кредиторов, проведением анализа финансового состояния должника и обеспечением мер по сохранности его имущества</p>
Окончание процедуры		<p>С момента:</p> <ul style="list-style-type: none"> • признания должника банкротом и открытия конкурсного производства; • введения финансового оздоровления; • введения внешнего управления; • утверждения мирового соглашения

На основании данных, собранных на стадии наблюдения, принимается решение о дальнейшей судьбе должника.

Таким образом, наблюдение является подготовительной процедурой, а необходимость ее использования связана с тем, что, прежде чем ликвидировать или оздоравливать предприятие, ему надо дать время на осуществление сбора необходимой документации, оповещение заинтересованных лиц и подготовку решения на основе анализа финансового состояния.

В отличие от таких процедур банкротства, как финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое соглашение, которые применяются в делах о банкротстве не всегда, наблюдение является обязательной процедурой.

В принципе, вопрос о начале процедур банкротства юридически может быть решен по-разному.

Так, по закону о банкротстве США, в отношении должника сразу открывается либо процедура ликвидации, либо реорганизации (по ходатайству должника или кредитора). Однако затем ликвидационная процедура может быть преобразована в реорганизационную, и наоборот.

Во Франции, так же как и в России, существует вспомогательная процедура наблюдения.

В Германии все дела сразу начинаются открытием конкурсного производства, а затем уже может быть введен план реструктуризации.

При определении арбитражного суда о введении наблюдения должны содержаться указания на:

- признание требований заявителя обоснованными и необходимость введения наблюдения;
- утверждение временного управляющего;
- размер вознаграждения временного управляющего и источник его выплаты.

Если при вынесении определения о введении наблюдения невозможно выдвинуть кандидатуру временного управляющего, арбитражный суд выносит

определение отложить рассмотрение вопроса об утверждении временного управляющего на срок не более 15 дней.

Определение о введении наблюдения и определение об утверждении временного управляющего подлежат немедленному исполнению и могут быть обжалованы, что не приостанавливает их исполнение.

После вынесения арбитражным судом определения о введении процедуры наблюдения складывается следующая ситуация:

- в течение наблюдения требования кредиторов не удовлетворяются в индивидуальном порядке, а лишь выявляются путем их предъявления через собрание или комитет кредиторов. Это предоставляет должнику возможность работать, несмотря на долги, а также возможность оценить целесообразность продолжения своей деятельности либо ее ликвидации;

- по ходатайству кредитора приостанавливается производство по делам, связанным с взысканием с должника денежных средств. В этом случае кредитор может предъявить свои требования к должнику в рамках дела о банкротстве;

- приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям, в том числе снимаются аресты на имущество, за исключением исполнения исполнительных документов, выданных на основании судебных решений о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений по авторским договорам, алиментов, а также о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, и морального вреда. При этом подразумевается, что исполнительные документы вступили в законную силу до момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом.

Если же такие исполнительные документы приняты судом после даты принятия заявления о признании должника банкротом, то их принудительное исполнение приостанавливается и не может осуществляться до завершения рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве;

- запрещается удовлетворение требований участника должника — юридического лица о выделении доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава его участников.

Поскольку должник ограничивается в распоряжении своими средствами, то после введения наблюдения определение арбитражного суда о принятии заявления о признании должника банкротом направляется в банки и иные кредитные организации, с которыми должник имеет договор банковского счета (данные о счетах должника предоставляются самим должником либо запрашиваются в налоговых органах), а также в суд общей юрисдикции, главному судебному приставу по месту нахождения должника, в налоговые и иные уполномоченные органы.

Введение наблюдения не является основанием для отстранения руководителя должника и прекращения деятельности иных органов управления должника, которые продолжают осуществлять свои полномочия с определенными ограничениями. С введением наблюдения в деле о банкротстве появляется особая фигура — временный управляющий, который утверждается арбитражным судом и действует параллельно с руководством должника.

Органы управления должника с момента введения наблюдения могут совершать исключительно с согласия временного управляющего сделки следующих видов (новый закон о банкротстве от 26.09.2002 г. определяет, что это согласие должно быть получено в письменной форме):

- связанные с распоряжением имуществом должника, балансовая стоимость которого составляет более 5% балансовой стоимости активов должника на дату введения наблюдения (по закону 1998 г. — и недвижимым имуществом и другим имуществом стоимостью свыше 10% балансовой стоимости активов должника);

- связанные с получением и выдачей займов (кредитов), выдачей поручительств и гарантий, уступкой прав требований, переводом долга, а также с учреждением доверительного управления имуществом должника.

Контроль над этими сделками осуществляет временный управляющий, который дает разрешение на их осуществление. Если же какая-либо из

вышеперечисленных сделок осуществляется без согласия временного управляющего, то она может быть признана в судебном порядке недействительной. Давая согласие на совершение таких сделок, временный управляющий должен решить вопрос о том, целесообразна ли эта сделка, не станет ли последствием ее заключения ликвидация организации-должника и невозможность ее оздоровления. К сожалению, должник не застрахован от неправомерных действий арбитражного управляющего и от сговора между руководителем организации-должника и временным управляющим.

Кроме того, по решению суда этот перечень может быть расширен, т. е. суд может запретить совершать без согласия временного управляющего любую сделку.

Ограничения на совершение сделок профессиональным участником рынка ценных бумаг при применении к нему процедур банкротства не распространяются на сделки с ценными бумагами его клиентов, совершаемые по поручению клиентов, подтвержденные последними после возбуждения производства по делу о банкротстве. Наряду с этим есть решения, которые не могут принимать ни органы управления должника, ни временный управляющий.

К ним относятся решения:

- о реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) и ликвидации организации-должника;
- о создании юридических лиц или участии в иных юридических лицах;
- о создании филиалов и представительств;
- о выплате дивидендов или распределении прибыли между его учредителями (участниками);
- о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций (уставный капитал может быть увеличен за счет дополнительных вкладов учредителей);
- о выходе из состава участников должника — юридического лица, приобретении у акционеров ранее выпущенных акций;

- об участии в ассоциациях, союзах, холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах и иных объединениях юридических лиц (по закону о банкротстве 1998 г. такие сделки могли осуществляться с согласия временного управляющего).

С момента введения наблюдения любые ограничения по распоряжению имуществом должника, в том числе аресты имущества должника, могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве.

Временный управляющий, как и другие арбитражные управляющие, утверждается арбитражным судом.

Деятельность временного управляющего осуществляется по двум основным направлениям:

- контроль над действиями руководства должника (в том числе обеспечение сохранности имущества неплатежеспособного предприятия);
- изучение финансового состояния должника с целью определения возможности и целесообразности оздоровления или ликвидации должника, а также сбор информации о кредиторах.

Вопрос об отстранении руководителя всегда является одним из самых важных, поскольку некомпетентное или заведомо преступное руководство зачастую является причиной банкротства.

С другой стороны, причины кризиса могут быть связаны с внешними факторами, например с кризисом на уровне экономики государства.

При этом руководитель организации-должника лучше разбирается в специфике работы предприятия, чем только что пришедший, пусть и высококвалифицированный, временный управляющий. Поэтому в мировой практике известны три варианта управления должником в случае его банкротства:

- управление руководством должника (самоуправление);
- управление специально назначенным управляющим или далее группой управляющих (доверительное управление, арбитражный управляющий, временная администрация);

- управление руководством под контролем специально назначенного лица.

Выбор системы управления обычно зависит от анализа причин, в результате которых положение должника ухудшилось.

Однако закон о банкротстве Российской Федерации не дает возможности оценить эффективность работы руководства должника, поскольку в любом случае во время наблюдения и финансового оздоровления полномочия руководителя ограничиваются, а во время внешнего управления и конкурсного производства руководитель вообще отстраняется, и его место занимает арбитражный управляющий.

Но если руководителем организации-должника не принимаются необходимые меры по обеспечению сохранности имущества должника, чинятся препятствия временному управляющему при исполнении его обязанностей или допускаются иные нарушения требований законодательства Российской Федерации, то арбитражный суд вправе отстранить руководителя должника от должности. В этих случаях исполнение обязанностей руководителя возлагается на временного управляющего.

В целях защиты интересов-кредиторов и сохранения имущества должника закон о банкротстве наделяет временного управляющего широким кругом прав и обязанностей.

Так, временный управляющий имеет право получать любую, в том числе и конфиденциальную, информацию о деятельности организации-должника, которую ему обязано предоставить руководство, и т.д.

По окончании наблюдения временный управляющий представляет в арбитражный суд отчет о своей деятельности, в который включаются сведения о финансовом состоянии должника и предложения о возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника.

Таблица 6.2.- Полномочия временного управляющего

Права	Обязанности
<p>Предъявлять в арбитражный суд от своего имени требования о признании недействительными сделок и решений, а также требования о применении последствий недействительности ничтожных сделок.</p> <p>Заявлять возражения относительно требований кредиторов.</p> <p>Принимать участие в судебных заседаниях арбитражного суда по проверке обоснованности представленных возражений должника относительно требований кредиторов.</p> <p>Обращаться в арбитражный суд с ходатайством о принятии дополнительных мер по обеспечению сохранности имущества должника.</p> <p>Обращаться в арбитражный суд с ходатайством об отстранении руководителя должника от должности.</p> <p>Получать любую информацию и документы, касающиеся деятельности должника.</p> <p>Осуществлять иные полномочия</p>	<p>Принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника.</p> <p>Проводить анализ финансового состояния должника.</p> <p>Выявлять кредиторов должника.</p> <p>Вести реестр требований кредиторов, за исключением случаев, когда это осуществляет реестродержатель.</p> <p>Уведомлять кредиторов о введении наблюдения</p>

Одной из обязанностей временного управляющего является установление требований кредитора. Это очень важный вопрос, поскольку при этом определяется не только сумма долгов, но и количество голосов, которыми обладает кредитор на собрании.

Для участия в первом собрании кредиторов кредиторы вправе предъявить свои требования к должнику в течение 30 дней с даты опубликования в «Российской газете» сообщения о введении наблюдения.

Кредиторы могут предъявлять свои требования и после этого срока, но тогда эти требования будут рассматриваться судом после введения процедуры, следующей за наблюдением, и соответственно кредиторы не будут допущены к голосованию на первом собрании кредиторов.

Требования кредиторов направляются в арбитражный суд, должнику и временному управляющему. К требованиям должен быть приложен судебный акт или иные документы, подтверждающие обоснованность этих требований. В этом случае на основании определения арбитражного суда они включаются в реестр требований кредиторов.

При наличии возражений арбитражный суд проверяет обоснованность требований и выносит определение о включении или об отказе включения этих требований в реестр. Это определение возможно обжаловать.

При необходимости арбитражный суд может поручить временному управляющему отложить проведение первого собрания кредиторов до завершения рассмотрения требований.

Немаловажная роль в осуществлении процедур банкротства отводится законом о банкротстве собранию кредиторов, образуемому в целях защиты интересов всех кредиторов (см. табл. «Первое собрание кредиторов»).

Временный управляющий определяет дату проведения первого собрания кредиторов и уведомляет об этом всех лиц, имеющих право на участие в первом собрании кредиторов: выявленных конкурсных кредиторов (кредиторов, обратившихся в установленный срок и в установленном законом порядке внесенных в реестр требований кредиторов), уполномоченные органы, представителя, работников предприятий-должников и др.

Особенности первого собрания кредиторов таковы:

- определение даты проведения (не позднее 10 дней до даты окончания наблюдения);
- предоставление протокола проведения в арбитражный суд;
- принятие решения об обращении с ходатайством в арбитражный суд о введении финансового оздоровления, внешнего управления или об открытии

конкурсного производства (т. е. решение первого собрания кредиторов является основанием для принятия арбитражным судом решения о дальнейшей участи предприятия-должника);

- определение количественного состава комитета кредиторов, избрание его членов;
- решение иных вопросов, предусмотренных законом о банкротстве.

Таблица 6.3.- Первое собрание кредиторов

Цель	Определение дальнейшей судьбы должника
Дата	Не позднее 10 дней до даты окончания наблюдения
Принимаемые решения (принимаются большинством голосов из присутствующих на собрании)	<p>1. Решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о:</p> <ul style="list-style-type: none"> • введении финансового оздоровления; • введении внешнего управления; • признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства <p>2. Другие вопросы, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • образование комитета кредиторов, определение его количественного состава и полномочий, избрание членов комитета кредиторов; • определение требований к кандидатурам административного управляющего, внешнего управляющего, конкурсного управляющего; • определение саморегулируемой организации, которая должна представить в арбитражный суд кандидатуры арбитражных управляющих; • выбор реестродержателя из числа реестродержателей, аккредитованных саморегулируемой организацией; • решение иных вопросов, предусмотренных законом о банкротстве.

Решения первого собрания кредиторов по вопросам, поставленным на голосование, принимаются большинством голосов от общего числа голосов конкурсных кредиторов, налоговых и иных уполномоченных органов.

При банкротстве субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса первое собрание кредиторов принимает решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства не менее чем 3/4 голосов от их общего числа (это положение действовало до 1 января 2005 г.).

Первое собрание кредиторов — очень важный для должника этап.

Цель его проведения состоит в определении кредиторами дальнейшей судьбы должника. Временный управляющий на собрании сообщает кредиторам данные анализа финансового состояния должника с изложением перспектив возможности или невозможности восстановления платежеспособности. Однако выводы временного управляющего носят рекомендательный характер и не являются обязательными для кредиторов. Кредиторы могут иметь собственный взгляд на возможность или невозможность оздоровления должника, не совпадающий с результатами анализа.

Протокол первого собрания кредиторов представляется временным управляющим в арбитражный суд не позднее чем через 5 дней с даты проведения первого собрания кредиторов.

Последнюю точку в процедуре наблюдения ставит арбитражный суд: он на основании решения первого собрания кредиторов или, руководствуясь законом о банкротстве, принимает решение, о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, или выносит определение о введении внешнего управления, или утверждает мировое соглашение.

Основой для вынесения определения или принятия решения арбитражного суда служит решение первого собрания кредиторов.

Однако суд может поступить вопреки воле кредиторов в том случае, если есть ходатайство учредителей должника, уполномоченного государственного органа или третьих лиц и они предоставляют банковскую гарантию на сумму свыше 120% от размера обязательств должника, а также, если существует график погашения задолженности, соответствующий требованиям закона о банкротстве.

В этом случае вместо предложенного кредиторами внешнего управления или конкурсного производства суд вводит финансовое оздоровление.

Кроме того, если решение собрания кредиторов нарушает чьи-либо права и законные интересы, суд по заявлению соответствующих лиц может признать такое решение недействительным.

Если первое собрание кредиторов не приняло решение о том, какую процедуру надо ввести следующей, суд может отложить рассмотрение дела. Однако если решение не вынесено в течение 7 месяцев с даты поступления заявления о признании должника банкротом в арбитражный суд, то суд принимает решение о введении какой-либо из процедур банкротства самостоятельно. При этом:

- если есть соответствующее ходатайство, то вводится финансовое оздоровление;
- если нет оснований для введения финансового оздоровления, но есть возможность восстановления платежеспособности, то вводится внешнее управление;
- если нет оснований для введения финансового оздоровления или внешнего управления, то вводится конкурсное производство, и должник признается банкротом.

С момента признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства или введения финансового оздоровления или внешнего управления, или утверждения мирового соглашения наблюдение прекращается.

Финансовое оздоровление

Финансовое оздоровление — это новая процедура, появившаяся с введением Закона о банкротстве 2002 г. Она направлена на восстановление платежеспособности должника.

Существует и еще одна процедура, связанная с оздоровлением, — санация (в законе 1992 г. она относилась к судебным процедурам, а в законе 1998 и 2002 гг. является досудебной процедурой). Разница между ними заключается в следующем:

- досудебная санация является добровольной процедурой и заключается в оказании финансовой помощи должнику (например, учредитель оплачивает все долги должника, а должник берет на себя обязательства перед этим учредителем);

- во время внешнего управления, кроме того, что осуществляются меры по оздоровлению должника, действует мораторий на долги (т. е. долги замораживаются и начинают выплачиваться после окончания процедуры);

- при финансовом оздоровлении должник начинает расплачиваться по долгам почти сразу после введения процедуры (в соответствии с графиком); одновременно осуществляются меры по финансовому оздоровлению. Гарантом исполнения обязательств в соответствии с графиком выступают лица, предоставившие обеспечение. В случае неисполнения должником графика погашения задолженности ее будут погашать лица, предоставившие обеспечение, после чего их требования будут включены в реестр как требования конкурсных кредиторов. Если они не смогут исполнить эту обязанность, то будут нести ответственность в пределах стоимости имущества и имущественных прав, предоставленных в качестве обеспечения исполнения обязательств.

С ходатайством о введении финансового оздоровления к первому собранию кредиторов, не позднее чем за 15 дней до даты проведения собрания, имеют право обращаться:

- учредители (участники) должника — они принимают решение о ходатайстве на общем собрании большинством голосов присутствующих;

- собственник имущества должника — унитарного предприятия — решение о ходатайстве принимает орган, уполномоченный собственником;

- уполномоченный государственный орган;

- третье лицо (третьи лица) по согласованию с должником.

К решению об обращении с ходатайством прилагаются план финансового оздоровления (если ходатайствуют учредители, участники, собственник), график погашения задолженности, сведения об обеспечении исполнения обязательств и другие документы.

Последствия введения финансового оздоровления. С даты вынесения арбитражным судом определения о введении финансового оздоровления наступают такие последствия:

- требования кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, срок исполнения которых наступил на дату введения финансового оздоровления, могут быть предъявлены к должнику только с соблюдением порядка предъявления требований к должнику, установленного законом о банкротстве;

- отменяются ранее принятые меры по обеспечению требований — кредиторов;

- аресты на имущество должника и иные ограничения должника в части распоряжения принадлежащим ему имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве;

- приостанавливается исполнение исполнительных документов поимущественным взысканиям, за исключением исполнения исполнительных документов, выданных на основании вступивших в законную силу до даты введения финансового оздоровления решений о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений по авторским договорам, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и возмещении морального вреда;

- запрещается удовлетворение требований учредителя (участника) должника о выделении доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава его учредителей (участников), выкуп должником размещенных акций или выплата действительной стоимости доли (пая);

- запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам;

- не допускается прекращение исполнения денежных обязательств должника путем зачета встречного однородного требования, если при этом нарушается очередность удовлетворения требований кредиторов;

- не начисляются неустойка (штрафы, пени), подлежащие уплате проценты и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее

исполнение денежных обязательств и обязательных платежей, возникших до даты введения финансового оздоровления.

На сумму требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, подлежащих удовлетворению в соответствии с графиком погашения задолженности, начисляются проценты в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ. Срок начисления процентов определяется с даты вынесения определения о введении финансового оздоровления и до даты погашения требований кредитора или до даты принятия решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, если такое погашение не произошло до открытия конкурсного производства.

Неустойка (штрафы, пени), а также суммы причиненных убытков в форме упущенной выгоды, которые должник обязан уплатить кредиторам в размерах, существовавших на дату введения финансового оздоровления, подлежат погашению в ходе финансового оздоровления в соответствии с графиком погашения задолженности после удовлетворения всех остальных требований кредиторов.

Требования кредиторов, предъявленные в ходе финансового оздоровления и включенные в реестр требований кредиторов, удовлетворяются не позднее чем через месяц с даты окончания исполнения обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, если иное не предусмотрено законом о банкротстве.

Управление предприятием-должником в ходе финансового оздоровления. В ходе финансового оздоровления органы управления должника осуществляют свои полномочия с определенными ограничениями (см. табл. «Ограничения полномочий должника в ходе финансового оздоровления»).

Однако на основании ходатайства собрания кредиторов, административного управляющего или предоставивших обеспечение лиц, содержащего сведения о ненадлежащем исполнении руководителем предприятия-должника плана финансового оздоровления или о совершении им действий, нарушающих права и законные интересы кредиторов и (или) предоставивших обеспечение лиц, арбитражный суд может отстранить

руководителя предприятия-должника от должности. Об отстранении руководителя должника от должности арбитражный суд выносит определение, которое может быть обжаловано.

Таблица 6.4.- Ограничения полномочий должника в ходе финансового оздоровления

<p>Должник не вправе без согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в совершении, которых у должника имеется заинтересованность; которые связаны с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, балансовая стоимость которого составляет более 5% балансовой стоимости активов должника на последнюю отчетную дату, предшествующую дате заключения сделки; • которые влекут за собой выдачу займов (кредитов), выдачу поручительств и гарантий, а также учреждение доверительного управления имуществом должника; • которые влекут за собой возникновение новых обязательств должника в случае, если размер денежных обязательств должника, возникших после введения финансового оздоровления, составляет более 20% суммы требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов. <p>Должник не вправе без согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) и лица или лиц, предоставивших обеспечение, принимать решение:</p> <p>о своей реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании)</p>	<p>Должник не вправе без согласия административного управляющего совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок, которые:</p> <ul style="list-style-type: none"> • влекут за собой увеличение кредиторской задолженности должника более чем на 5% суммы требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов на дату введения финансового оздоровления; • связаны с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, за исключением реализации имущества должника, являющегося готовой продукцией (работами, услугами), изготовляемой или реализуемой должником в процессе обычной хозяйственной деятельности; • влекут за собой уступку прав требований, перевод долга; • влекут за собой получение займов (кредитов). <p>Должник не вправе без согласия кредитора, требования которого обеспечены залогом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • отчуждать имущество, являющееся предметом залога, передавать его в аренду или безвозмездное пользование другому лицу либо иным образом распоряжаться им, либо обременять предмет залога правами и притязаниями третьих лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором залога и не вытекает из существа залога
--	--

Административный управляющий утверждается арбитражным судом и действует с даты его утверждения арбитражным судом до прекращения финансового оздоровления либо до его отстранения, или освобождения арбитражным судом (см. табл. «Обязанности и права административного управления»).

Прекращение производства по делу о банкротстве в связи с погашением требований кредиторов в ходе финансового оздоровления влечет за собой прекращение полномочий административного управляющего. При введении другой процедуры банкротства административный управляющий продолжает исполнять свои обязанности до утверждения соответственно внешнего или конкурсного управляющего.

Таблица 6.5.- Обязанности и права административного управления

Обязанности	Права
<p>Вести реестр требований кредиторов за исключением случаев, когда это делает реестродержатель.</p> <p>Созывать собрания кредиторов.</p> <p>Рассматривать отчеты о ходе выполнения плана финансового оздоровления и графика погашения задолженности, предоставляемые должником, и составлять заключения по ним.</p> <p>Предоставлять на рассмотрение собранию кредиторов (комитету кредиторов) информацию о ходе выполнения плана финансового оздоровления и графика погашения задолженности.</p> <p>Осуществлять контроль за:</p> <ul style="list-style-type: none"> - своевременным исполнением должником текущих требований кредиторов; - ходом выполнения плана финансового оздоровления и графика погашения задолженности; - своевременностью и полнотой перечисления денежных средств на погашение требований кредиторов 	<p>Требовать от руководителя должника информацию о текущей деятельности должника.</p> <p>Принимать участие в инвентаризации в случае ее проведения должником.</p> <p>Согласовывать сделки и решения должника в случаях, предусмотренных законом о банкротстве, и предоставлять информацию кредиторам об указанных сделках и о решениях.</p> <p>Обращаться в арбитражный суд с ходатайством об отстранении руководителя должника в случаях, установленных законом о банкротстве.</p> <p>Обращаться в арбитражный суд с ходатайством о принятии дополнительных мер по обеспечению сохранности имущества должника, а также об отмене таких мер. Предъявлять в арбитражный суд от своего имени требования о признании недействительными сделок и решений, а также о применении последствий недействительности ничтожных сделок, заключенных или исполненных должником с нарушением требований о банкротстве</p>

План финансового оздоровления, подготовленный учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника — унитарного предприятия, утверждается собранием кредиторов и должен предусматривать способы получения должником средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности в ходе финансового оздоровления.

Графиком погашения задолженности должно предусматриваться погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр требований

кредиторов, не позднее чем за месяц до даты окончания срока финансового оздоровления, а также погашение требований кредиторов первой и второй очереди не позднее чем через 6 месяцев с даты введения процедуры финансового оздоровления.

График погашения задолженности по обязательным платежам, взимаемым согласно законодательству о налогах и сборах, устанавливается в соответствии с требованиями законодательства о налогах и сборах.

Графиком погашения задолженности должно быть предусмотрено пропорциональное погашение требований кредиторов исходя из очередности, установленной законом о банкротстве.

Должник вправе досрочно исполнить график погашения задолженности. В этом случае на основании отчета должника о досрочном окончании процедуры финансового оздоровления арбитражный суд может вынести определение о прекращении производства по делу о банкротстве.

В случае неисполнения должником графика погашения задолженности (непогашение задолженности в установленные сроки и (или) в установленных размерах) учредители (участники) должника, собственник имущества должника — унитарного предприятия, третьи лица, предоставившие обеспечение, не позднее чем через 14 дней с даты, предусмотренной графиком погашения задолженности, вправе обратиться к собранию кредиторов с ходатайством об утверждении внесенных в график погашения задолженности изменений или погасить требования кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности.

Собрание кредиторов может принять решение о внесении изменений в график, после чего эти изменения утверждаются арбитражным судом. Также собрание кредиторов может отказать в утверждении изменений в графике погашения задолженности и обратиться в арбитражный суд с ходатайством о досрочном прекращении процедуры финансового оздоровления. В случае удовлетворения этого ходатайства арбитражным судом вводится процедура внешнего управления или конкурсного производства.

Не позднее чем за месяц до истечения установленного срока финансового оздоровления, должник обязан предоставить административному управляющему отчет о результатах проведения финансового оздоровления.

По итогам рассмотрения результатов финансового оздоровления, а также жалоб кредиторов арбитражный суд принимает один из судебных актов:

- определение о прекращении производства по делу о банкротстве в случае, если непогашенная задолженность отсутствует, и жалобы кредиторов признаны необоснованными;

- определение о введении внешнего управления в случае наличия возможности восстановить платежеспособность должника. Совокупный срок финансового оздоровления и внешнего управления не может превышать два года. В случае если с даты введения финансового оздоровления до даты рассмотрения арбитражным судом вопроса о введении внешнего управления прошло более чем 18 месяцев, арбитражный суд не может вынести определение о введении внешнего управления;

- решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства в случае отсутствия оснований для введения внешнего управления и при наличии признаков банкротства.

В случае неисполнения должником графика погашения задолженности в течение более 5 дней административный управляющий обязан обратиться к лицам, предоставившим обеспечение исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, с требованием об исполнении должником обязательств согласно графику погашения задолженности.

Денежные средства, полученные в результате исполнения лицами, предоставившими обеспечение исполнения должником обязательств, перечисляются на счет должника для расчетов с кредиторами.

В случае удовлетворения требований кредиторов лицами, предоставившими обеспечение исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, требования этих лиц погашаются должником после прекращения производства по делу о

банкротстве или в ходе конкурсного производства в составе требований кредиторов третьей очереди.

Споры между лицами, предоставившими обеспечение исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, и административным управляющим, конкурсными кредиторами и уполномоченными органами разрешаются арбитражным судом, рассматривающим дело о банкротстве.

6.2. Внешнее управление: порядок и последствия введения

Внешнее управление имуществом должника-предприятия направлено на сохранение деятельности предприятия и его оздоровление; оно является необязательной процедурой банкротства и вводится арбитражным судом только тогда, когда это может привести к восстановлению платежеспособности должника.

Определение арбитражного суда о введении внешнего управления подлежит немедленному исполнению и может быть обжаловано в вышестоящие инстанции лицами, участвующими в деле о банкротстве.

Срок действия внешнего управления составляет 12 месяцев, возможно его продление еще на 6 месяцев.

Срок внешнего управления продлевается арбитражным судом при условии, что собранием кредиторов принято решение об:

- утверждении или изменении плана внешнего управления, в котором предусмотрен срок внешнего управления, превышающий первоначально установленный, но не более чем максимальный срок внешнего управления;
- обращении в арбитражный суд с ходатайством о продлении внешнего управления, но не более чем максимальный срок внешнего управления.

Представления какого-либо обоснования эффективности введения внешнего управления от собрания кредиторов не требуется.

Анализ финансового состояния должника и возможности его восстановления осуществляются временным управляющим.

В обязанности кредиторов входит лишь определение (на стадии наблюдения) кандидатуры внешнего управляющего и предполагаемого срока проведения внешнего управления.

Последствиями введения внешнего управления являются следующие:

1. Отстранение руководителя должника от должности и возложение управления делами должника на внешнего управляющего. Внешний управляющий имеет право издать приказ об увольнении руководителя или предложить ему перейти на другую работу в порядке и на условиях, установленных трудовым законодательством.

2. Прекращение полномочий органов управления должника (общее собрание акционеров, общее собрание участников, совет директоров, правление и т. д.) и собственника имущества должника — унитарного предприятия. Большинство полномочий этих органов должника переходит к внешнему управляющему, однако некоторые из них (согласование крупных сделок и сделок, в которых имеется заинтересованность) переходят к собранию участников либо комитету кредиторов. Органы должника обязаны в течение трех дней с момента назначения внешнего управляющего обеспечить передачу ему бухгалтерской и иной документации организации-должника, печатей, штампов, материальных и иных ценностей. В компетенции органов управления должника остается только принятие решений об увеличении уставного капитала, об определении порядка ведения общего собрания акционеров и об избрании представителя учредителей (участников) должника, который будет участвовать в собрании кредиторов.

3. Снятие ранее принятых мер по обеспечению требований кредиторов; арест имущества должника и иные ограничения по распоряжению имуществом должника могут быть наложены только в рамках процесса о банкротстве.

4. Введение моратория на удовлетворение требований. Мораторий — это приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей.

Введение моратория на удовлетворение требований кредиторов — является одним из наиболее привлекательных условий внешнего управления

для должника. Мораторий позволяет в течение полутора лет (срока проведения внешнего управления) использовать суммы, предназначенные для уплаты долгов, на проведение мероприятий по улучшению финансового состояния должника. Поэтому именно мораторий на долги является приманкой для недобросовестных руководителей, объявляющих о фиктивном банкротстве своих предприятий.

Действие моратория распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, сроки, исполнения которых наступили до введения внешнего управления.

В течение срока действия моратория на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам, сроки которых наступили:

- приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям, иных документов, взыскание по которым производится в бесспорном порядке, не допускается их принудительное исполнение, за исключением исполнения исполнительных документов, выданных на основании вступивших в законную силу до введения внешнего управления решений о взыскании задолженности по заработной плате, о выплате вознаграждений по авторским договорам, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и возмещении морального вреда, а также о взыскании задолженности по текущим платежам;

- не начисляются неустойка (штрафы, пени) и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей, за исключением тех из них, которые возникли после принятия заявления о признании должника банкротом, а также подлежащей уплате по ним неустойки (штрафы, пени).

На сумму требований конкурсного кредитора, уполномоченного органа, выраженную в валюте РФ, в размере, установленном на дату введения внешнего управления, начисляются проценты на основе ставки рефинансирования ЦБР, утвержденной на дату введения внешнего управления.

Соглашением, заключенным внешним управляющим и конкурсным кредитором, может быть предусмотрен меньший размер подлежащих уплате процентов или более короткий срок начисления процентов.

Эти проценты начисляются на сумму требований кредиторов каждой очереди с даты введения внешнего управления и до даты вынесения арбитражным судом определения о начале расчетов с кредиторами по требованиям кредиторов каждой очереди, либо до момента удовлетворения этих требований должником или третьим лицом в ходе внешнего управления, либо до момента принятия решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Однако эти проценты не учитываются при определении количества голосов, принадлежащих конкурсному кредитору, уполномоченному органу на собраниях кредиторов.

Мораторий на удовлетворение требований кредиторов распространяется также на требования кредиторов о возмещении убытков, связанных с отказом внешнего управляющего от исполнения договоров должника.

Мораторий на удовлетворение требований кредиторов не распространяется:

- на денежные обязательства и обязательные платежи, которые возникли после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и срок исполнения которых наступил после введения внешнего управления;

- на требования о взыскании задолженности по заработной плате, – выплате вознаграждений по авторским договорам, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, о возмещении морального вреда. Это положение направлено на обеспечение гарантий прав работников должника, недопущение использования внешнего управления для отсрочки выплаты заработной платы.

Внешний управляющий утверждается арбитражным судом.

В отличие от административного и временного управляющего, внешний управляющий полностью заменяет собой руководителя.

Он получает достаточно широкие полномочия по распоряжению имуществом должника. Контролируют его деятельность в рамках закона комитет кредиторов и арбитражный суд.

Внешний управляющий по результатам проведения внешнего управления и при наличии оснований для досрочного прекращения внешнего управления по требованию лиц, имеющих право на созыв собрания кредиторов, а также в случае накопления денежных средств, достаточных для удовлетворения всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, обязан представить на рассмотрение собрания кредиторов свой отчет.

Затем этот отчет направляется в арбитражный суд, который по результатам его рассмотрения выносит свое определение.

Кредиторы вправе предъявить свои требования к должнику в любой момент в ходе внешнего управления. Требования направляются в арбитражный суд и внешнему управляющему с приложением соответствующих документов.

Внешний управляющий или реестродержатель на основании определения арбитражного суда вносит соответствующую запись в реестр требований кредиторов. Возражения по требованиям кредиторов могут быть предъявлены в арбитражный суд внешним управляющим, представителем учредителей (участников) должника или представителем собственника имущества должника — унитарного предприятия либо кредиторами, чьи требования уже включены в реестр в течение месяца с даты получения этих требований внешним управляющим.

В любом случае — и при наличии возражений, и при отсутствии таковых — арбитражный суд проверяет обоснованность соответствующих требований кредиторов. По результатам рассмотрения выносится определение арбитражного суда о включении этих требований или об отказе включить их в реестр требований кредиторов, которое подлежит немедленному исполнению и может быть обжаловано.

Внешний управляющий вправе самостоятельно распоряжаться имуществом должника.

Собственник имущества должника или органы управления должника не вправе принимать решения либо иным образом, ограничивать полномочия внешнего управляющего по распоряжению имуществом должника.

Таким образом, внешний управляющий наделен широким кругом полномочий по управлению должником. Это, однако, не означает, что действия внешнего управляющего ничем не ограничены.

Только с согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) внешним управляющим могут быть заключены следующие виды сделок:

- крупные сделки (связанные с распоряжением имуществом должника, балансовая стоимость которого составляет свыше 10% балансовой стоимости активов должника на последнюю отчетную дату, предшествующую дате заключения этой сделки);

- сделки, в совершении которых имеется заинтересованность (одной из участвующих сторон являются заинтересованные лица, т. е. близкие родственники внешнего управляющего или конкурсного кредитора);

- сделки, связанные с получением или выдачей займов, выдачей поручительств или гарантий, уступкой прав требований, переводом долга, отчуждением или приобретением акций, долей хозяйственных товариществ и обществ, учреждением доверительного управления, совершаются внешним управляющим после согласования с собранием кредиторов (комитетом кредиторов), за исключением случаев, когда возможность и условия заключения таких сделок предусмотрены планом внешнего управления;

- продажа имущества, являющегося предметом залога, допускается только при согласии кредитора, требования которого обеспечены залогом этого имущества;

- сделки, влекущие новые денежные обязательства должника, за исключением предусмотренных планом внешнего управления, в случаях, когда размер денежных обязательств должника, возникших после введения внешнего управления, превышает 20% суммы требований конкурсных кредиторов в соответствии с реестром требований.

Отказ от исполнения договоров должника может быть заявлен только в отношении договоров, не исполненных сторонами полностью или частично, при наличии одного из следующих обстоятельств:

- если исполнение договора должником повлечет убытки для должника по сравнению с аналогичными договорами, заключаемыми при сравнимых обстоятельствах;

- если такие сделки препятствуют восстановлению платежеспособности должника, т.е. управляющий может отказаться практически от исполнения любого договора, если докажет, что его исполнение препятствует восстановлению платежеспособности. Это указывает на приоритет интересов должника перед интересами отдельных кредиторов.

Однако этот отказ не относится к договорам должника, заключенным в ходе наблюдения с согласия арбитражного управляющего или в ходе финансового оздоровления, если такие договоры были заключены в соответствии с законом о банкротстве.

Контрагент должника вправе потребовать от должника возмещения убытков, вызванных отказом от исполнения договора должника.

Сделка должника, в том числе совершенная им до момента введения внешнего управления, может быть признана судом недействительной по заявлению внешнего управляющего.

Однако сделка должника, совершенная должником с заинтересованным лицом, может быть признана судом недействительной по заявлению внешнего управляющего только в том случае, когда в результате ее исполнения кредиторам или должнику были или могут быть причинены убытки.

Сделка должника, заключенная или совершенная должником с отдельным кредитором или иным лицом после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и (или) в течение 6 месяцев, предшествовавших подаче заявления о признании должника банкротом, может быть признана судом недействительной по заявлению внешнего управляющего или кредитора, если эта сделка влечет предпочтительное удовлетворение требований одних кредиторов — перед другими кредиторами.

Если в течение 6 месяцев, предшествовавших подаче заявления о признании должника банкротом, какой-либо участник (учредитель) вышел из состава участников (учредителей) и ему был выплачен пай (доля) в имуществе, то по заявлению внешнего управляющего или кредитора эта сделка признается недействительной, если ее исполнение нарушает права и законные интересы кредиторов, а все полученное по данной сделке возвращается должнику. В таком случае этот участник (учредитель) должника относится к кредиторам третьей (последней) очереди.

План внешнего управления. Не позднее одного месяца с момента своего назначения внешний управляющий должен разработать план внешнего управления, который представляется на утверждение собранию кредиторов.

План внешнего управления субъекта естественной монополии топливно-энергетического комплекса разрабатывается внешним управляющим с учетом предложений федерального органа исполнительной власти в области ТЭК (это положение действовало до 1 января 2005 г.).

Внешний управляющий не позднее чем за 15 дней до собрания кредиторов должен направить план внешнего управления стратегическим предприятием или организацией в федеральный орган исполнительной власти, обеспечивающий реализацию единой государственной политики в отрасли экономики, в которой осуществляет свою деятельность данное стратегическое предприятие или организация.

Этот федеральный орган дает в арбитражный суд свое заключение о плане внешнего управления и может до даты утверждения плана собранием кредиторов направить в арбитражный суд ходатайство о переходе к процедуре финансового оздоровления, предоставив при этом обеспечение исполнения обязательств должника и приложив график погашения задолженности.

План внешнего управления должен предусматривать меры, которые приведут к устранению признаков банкротства, условия и порядок их реализации, расходы должника и срок восстановления платежеспособности.

План внешнего управления рассматривается собранием кредиторов, которое созывается внешним управляющим не позднее чем через два месяца с даты утверждения внешнего управления.

Внешний управляющий письменно уведомляет всех кредиторов о дате и месте проведения собрания и обеспечивает возможность ознакомления с планом внешнего управления не менее чем за две недели до даты проведения собрания.

Собрание кредиторов вправе принять одно из следующих решений об:

- утверждении плана внешнего управления;
- отклонении плана внешнего управления и обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- отклонении плана внешнего управления, но при этом решением предусматривается срок созыва следующего собрания кредиторов для рассмотрения нового плана внешнего управления;
- отклонении плана внешнего управления и отстранении внешнего управляющего.

Утвержденный собранием кредиторов план внешнего управления и протокол собрания кредиторов представляются в арбитражный суд внешним управляющим не позднее 5 дней с даты проведения собрания кредиторов.

Если в течение четырех месяцев с момента введения внешнего управления арбитражному суду не представлен план внешнего управления, арбитражный суд вправе принять решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника.

1. Перепрофилирование производства.
2. Закрытие нерентабельных производств.
3. Взыскание дебиторской задолженности.
4. Продажа части имущества должника.

Продажа имущества должника осуществляется внешним управляющим на открытых торгах после проведения инвентаризации и оценки и не должна приводить к невозможности осуществления должником своей хозяйственной деятельности.

Торги проводятся в форме аукциона, за исключением продажи имущества оборонного значения, которое может быть продано только на закрытых торгах. В закрытых торгах принимают участие лица, которые в соответствии с законом могут иметь в собственности или ином вещном праве такое имущество. Порядок проведения торгов аналогичен порядку проведения торгов при продаже предприятия.

Начальная цена имущества должника, выставляемого на торги, устанавливается собранием (комитетом) кредиторов на основании рыночной стоимости имущества, определяемой в соответствии с отчетом независимого оценщика.

При продаже имущества стоимостью свыше 200 млн. руб. организацию торгов осуществляет государство или специализированное учреждение, уполномоченное Правительством РФ на безвозмездной основе.

Естественно, что эти положения не распространяются на изготовленную должником в процессе хозяйственной деятельности продукцию.

5. Уступка прав требования должника. Уступка прав требования должника может быть осуществлена внешним управляющим путем продажи требований на открытых торгах с согласия комитета кредиторов или собрания кредиторов.

При этом переход права требования осуществляется только после его полной оплаты, которая должна быть произведена не позднее 15 дней с даты заключения договора купли-продажи.

6. Исполнение обязательств должника собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника или третьим лицом (третьими лицами).

Собственник имущества должника — унитарного предприятия, участники (учредители) или третьи лица вправе в любое время до окончания

внешнего управления осуществить одновременное удовлетворение требований всех конкурсных кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов или предоставить должнику денежные средства на условиях договора беспроцентного займа, достаточные для удовлетворения этих требований.

По окончании исполнения обязательств должника арбитражный суд на основании отчета внешнего управляющего может вынести определение о прекращении производства по делу.

7. Увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц.

8. Размещение дополнительных обыкновенных акций должника. Увеличение уставного капитала путем размещения дополнительных обыкновенных акций может быть включено в план внешнего управления исключительно по ходатайству органа управления должника.

Размещение дополнительных обыкновенных акций должника может проводиться только по закрытой подписке.

Срок размещения дополнительных обыкновенных акций должника не может превышать три месяца.

Государственная регистрация отчета об итогах размещения дополнительных обыкновенных акций должника должна быть осуществлена, не позднее чем за месяц до даты окончания внешнего управления.

Проспектом эмиссии (решением о выпуске) дополнительных обыкновенных акций должника должна предусматриваться оплата дополнительных обыкновенных акций только денежными средствами.

Акционеры должника имеют преимущественное право на приобретение размещаемых дополнительных обыкновенных акций должника в течение не более трех месяцев с даты начала размещения этих акций.

9. Продажа предприятия-должника. Продажа предприятия может быть включена в план внешнего управления по решению органа управления должника, уполномоченного в соответствии с учредительными документами принимать решения о заключении таких крупных сделок.

При продаже предприятия целиком как имущественного комплекса, его филиалов и других структурных подразделений:

- отчуждаются все виды имущества, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности должника, включая земельные участки, здания, строения, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, а также права на обозначения, индивидуализирующие должника, всю продукцию, работы и услуги, исключительные права, принадлежащие должнику, кроме прав и обязанностей, которые не могут быть переданы другим лицам;

- денежные обязательства и обязательные платежи должника не включаются в состав предприятия, за исключением обязательств должника, которые возникли после принятия заявления о признании должника банкротом и могут быть переданы покупателю на условиях, установленных законом о банкротстве;

- все трудовые договоры (контракты), действующие на момент продажи предприятия, сохраняют силу, при этом права и обязанности работодателя переходят к покупателю предприятия;

- сумма, вырученная от продажи предприятия, включается в состав имущества должника. Продажа предприятия как и продажа части имущества, производится путем проведения открытых торгов в форме аукциона, за исключением продажи ограниченного в обороте имущества (оно продается на закрытых торгах).

Начальная цена продажи предприятия устанавливается решением собрания (комитета) кредиторов на основании рыночной стоимости имущества, определенной в соответствии с отчетом независимого оценщика, привлеченного внешним управляющим. Она не может быть ниже минимальной цены, определенной органами управления должника при обращении с ходатайством о продаже предприятия. Размер задатка для участия в торгах устанавливается внешним управляющим и не может быть более 20% от начальной цены.

По условиям проведения торгов должник должен получить денежные средства не позднее чем через месяц по истечении срока внешнего управления.

Продажа стратегического предприятия (или организации), предназначенного для осуществления деятельности, связанной с выполнением работ по государственному оборонному заказу, обеспечением федеральных государственных нужд в области поддержания обороноспособности и безопасности РФ, осуществляется путем проведения открытых торгов в форме конкурса, причем Российская Федерация имеет право преимущественного приобретения этого предприятия и даже может в течение месяца после торгов приобрести предприятие у победителя торгов по той же цене, какую заплатил победитель торгов.

Внешний управляющий выступает в качестве организатора торгов или привлекает для этих целей специализированную организацию с оплатой услуг последней за счет имущества должника. Внешний управляющий (организатор торгов) обязан опубликовать сообщение о продаже предприятия на торгах в «Российской газете» и местном печатном органе не позднее чем за 30 дней до даты проведения торгов.

В случае, если в указанные в объявлении о продаже предприятия сроки не получено ни одной заявки или получена заявка на приобретение предприятия от одного участника, торги по продаже предприятия считаются несостоявшимися. Если предприятие не было продано на повторных торгах или повторные торги были признаны несостоявшимися, то начальная цена продажи может быть снижена на 10%, но не может быть ниже минимальной цены.

Если и после этого предприятие не было продано, то порядок его продажи устанавливается собранием (комитетом) кредиторов. В любом случае оно не может быть продано по цене ниже минимальной.

Лицо, являющееся победителем аукциона, и внешний управляющий в день проведения аукциона подписывают протокол, имеющий силу договора. Затем на основании протокола, подписанного победителем конкурса и организатором торгов в день проведения конкурса или не позднее 10 дней с

даты проведения конкурса, подписывается договор купли-продажи предприятия.

Сумма задатка, утраченная лицом, выигравшим торги, в связи с его отказом подписать протокол или договор купли-продажи предприятия, включается в состав имущества должника за вычетом издержек, которые понес организатор торгов на их проведение.

При продаже имущественного комплекса страховой организации в ходе внешнего управления к его покупателю переходят все права и обязанности по договорам страхования, по которым страховой случай не наступил на дату продажи.

Покупателем имущественного комплекса страховой организации может выступать только страховая организация, имеющая лицензию на осуществление соответствующего вида страхования и обладающая активами, достаточными для исполнения обязательств по принимаемым на себя договорам страхования.

Особые условия при продаже предприятия должника — градообразующей организации может выдвинуть при помощи соответствующего ходатайства орган местного самоуправления или привлеченный к делу федеральный орган исполнительной власти, или орган исполнительной власти субъекта РФ.

Таким условием может, например, быть сохранение рабочих мест не менее 50% работникам в течение трех лет с момента вступления договора в силу.

Преимущественное право приобретения имущества должника — сельскохозяйственной организации имеют лица, занимающиеся производством или переработкой сельскохозяйственной продукции и владеющие земельным участком, непосредственно прилегающим к земельному участку должника.

10. Замещение активов должника. Замещение активов должника проводится путем создания на базе имущества должника одного открытого акционерного общества или нескольких открытых акционерных обществ.

В случае создания одного открытого акционерного общества в его уставный капитал вносится все имущество, в том числе имущественные права, входящие в состав предприятия и предназначенные для осуществления предпринимательской деятельности.

Такая возможность может быть включена в план внешнего управления на основании решения органа управления должника, уполномоченного в соответствии с учредительными документами принимать решение о заключении соответствующих сделок должника при условии, что за принятие такого решения проголосовали все кредиторы, обязательства которых обеспечены залогом имущества должника.

Планом внешнего управления может быть предусмотрено создание нескольких открытых акционерных обществ с оплатой их уставных капиталов имуществом должника, предназначенным для осуществления отдельных видов деятельности.

Состав имущества должника, вносимого в оплату уставных капиталов создаваемых открытых акционерных обществ, определяется планом внешнего управления.

Величина уставных капиталов этих обществ устанавливается исходя из рыночной стоимости вносимого имущества, определенной на основании отчета независимого, оценщика с учетом предложений органа управления должника, уполномоченного согласно учредительным документам принимать решение о заключении соответствующих сделок должника.

При замещении активов должника все трудовые договоры, действующие на дату принятия решения о замещении активов должника, сохраняют силу, при этом права и обязанности работодателя переходят к вновь создаваемому обществу. Документ, подтверждающий наличие лицензии на осуществление отдельных видов деятельности, подлежит переоформлению.

Акции созданных на базе имущества должника ОАО включаются в состав имущества должника и могут быть проданы на открытых торгах.

Это должно обеспечить накопление денежных средств для погашения требований всех кредиторов.

11. Иные способы восстановления платежеспособности должника. По результатам рассмотрения отчета внешнего управляющего собрание кредиторов вправе принять одно из следующих решений об обращении в арбитражный суд с ходатайством о:

- прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходе к расчетам с кредиторами;
- прекращении дела в связи с удовлетворением всех требований кредиторов в соответствии с реестром;
- продлении установленного срока внешнего управления;
- признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- заключении мирового соглашения.

Рассмотренный собранием кредиторов отчет внешнего управляющего и протокол собрания кредиторов направляются в арбитражный суд не позднее чем через 5 дней после даты проведения собрания кредиторов.

К отчету внешнего управляющего должны быть приложены реестр требований кредиторов и жалобы кредиторов, голосовавших против принятого собранием кредиторов решения или не принимавших участия в голосовании.

Затем отчет внешнего управляющего и жалобы кредиторов рассматриваются арбитражным судом на заседании. По результатам рассмотрения отчета внешнего управляющего арбитражный суд выносит соответствующее определение (табл. «Способы восстановления платежеспособности должника»).

При наличии ходатайства, принятого собранием кредиторов, арбитражный суд вправе установить срок окончания расчетов с кредиторами (не более 6 месяцев с даты вынесения определения суда).

В этом случае производство по делу о банкротстве прекращается после окончания расчетов с кредиторами. Расчеты с кредиторами производятся внешним управляющим в соответствии с реестром требований кредиторов, начиная со дня вынесения соответствующего определения суда или определения о начале расчетов с кредиторами определенной очереди.

Таблица 6.6.- Способы восстановления платежеспособности должника

Определение арбитражного суда по результатам рассмотрения отчета внешнего управляющего	Основания для вынесения определения
О прекращении производства по делу о банкротстве.	Удовлетворены все требования кредиторов в соответствии с реестром. Утверждено мировое соглашение.
О переходе к расчетам с кредиторами.	Удовлетворено ходатайство собрания кредиторов о переходе к расчетам с кредиторами.
О продлении срока внешнего управления.	Удовлетворено ходатайство собрания кредиторов о продлении срока внешнего управления.
Об отказе в утверждении отчета внешнего управляющего.	Требования кредиторов, включенные в реестр, не удовлетворены. Отсутствуют признаки восстановления платежеспособности. Есть обстоятельства, препятствующие утверждению мирового соглашения.
О признании должника банкротом и открытии конкурсного производства	Удовлетворено ходатайство собрания кредиторов о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства. Суд отказал в утверждении отчета внешнего управляющего. Отчет внешнего управляющего не представлен в течение месяца со дня окончания установленного срока внешнего управления

С момента исполнения обязательств должника внешний управляющий или реестродержатель вносит соответствующую запись в реестр требований кредиторов.

Если в установленный арбитражным судом срок не произведены расчеты с кредиторами, арбитражный суд принимает решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Кредитор, в свою очередь, вправе требовать начисления на невыплаченную сумму процентов в размере ставки рефинансирования ЦБР, начиная с даты вынесения определения о начале расчетов с кредиторами определенной очереди и до даты удовлетворения его требования полностью или в определенной пропорции.

6.3. Конкурсное производство, как правовое последствие принятого арбитражным судом решения

Конкурсное производство

Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом влечет открытие конкурсного производства, т. е. именно с момента открытия конкурсного производства должник юридически становится банкротом.

Срок конкурсного производства не может превышать одного года, но арбитражный суд вправе продлить этот срок еще на 6 месяцев.

При необходимости срок конкурсного производства может быть продлен арбитражным судом сверх этих сроков.

Основанием для продления срока могут служить обстоятельства, свидетельствующие о необходимости завершить продажу имущества должника и расчеты с кредиторами.

Основанием для признания гражданина банкротом является неспособность исполнить денежные обязательства или уплатить налоги и иные обязательные платежи в связи с тем, что сумма имеющихся долгов превышает стоимость имущества гражданина. При осуществлении процедуры банкротства свои требования к гражданину смогут предъявить также кредиторы по обязательствам, связанным с возмещением вреда жизни и здоровью, взысканием алиментов и иным обязательствам личного характера.

Но если даже такие требования не будут предъявлены, они, в отличие от других обязательств гражданина, сохраняют свою силу и после окончания процедуры банкротства.

С момента принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства:

- срок исполнения всех денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника, возникших до открытия конкурсного производства, считается наступившим;

- прекращается начисление неустойки (штрафов, пени), процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к категории сведений, носящих конфиденциальный характер или являющихся коммерческой тайной;
- совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника либо влекущих передачу его имущества в пользование третьим лицам, допускается исключительно в порядке конкурсного производства;
- прекращается исполнение по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур банкротства. Эти документы должны быть переданы судебными приставами-исполнителями конкурсному управляющему;
- снимаются ранее наложенные аресты имущества должника и иные ограничения по распоряжению имуществом должника. Введение (наложение) новых арестов имущества должника и иных ограничений по распоряжению имуществом должника не допускаются;
- все требования к должнику могут быть предъявлены только в рамках конкурсного производства, за исключением требований о признании права собственности, о взыскании морального вреда, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о признании недействительными ничтожных сделок и о применении последствий их недействительности;
- исполнение обязательств должника допускается только в рамках конкурсного производства;
- органы управления должника отстраняются от выполнения функций по управлению и распоряжению имуществом должника в случае, если ранее такого отстранения произведено не было, а также прекращаются полномочия собственника имущества должника — унитарного предприятия.

В случае принятия арбитражным судом решения о признании страховой организации банкротом и об открытии конкурсного производства все договоры страхования, которые заключены такой организацией в качестве страховщика и по которым страховой случай не наступил до даты принятия этого решения,

прекращаются. Страхователи (выгодоприобретатели) по прекратившимся договорам страхования имеют право требовать возврата части уплаченной страховщику страховой премии пропорционально разнице между сроком, на который этот договор был заключен, и сроком, в течение которого он действовал.

Страхователи (выгодоприобретатели) по договорам страхования, по которым страховой случай наступил до момента принятия арбитражным судом решения о признании страховой организации банкротом и об открытии конкурсного производства, имеют право требовать выплаты страховой суммы.

При осуществлении процедуры признания банкротом гражданина к нему должны быть предъявлены все требования по обязательствам, связанным с его предпринимательской деятельностью; одновременно могут быть заявлены и требования по другим обязательствам (о взыскании алиментов, возмещении причиненного вреда, по оплате коммунальных услуги т. п.).

Признание банкротом гражданина, являющегося индивидуальным предпринимателем, означает также, что утрачивает силу его государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

Аналогичным образом утрачивает силу государственная регистрация главы крестьянского (фермерского) хозяйства в качестве индивидуального предпринимателя в случае признания банкротом крестьянского (фермерского) хозяйства.

Индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, не может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя в течение одного года с момента признания его банкротом.

Арбитражный суд направляет копию решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства в орган, зарегистрировавший гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Дело о банкротстве не может быть

возбуждено повторно по заявлению гражданина в течение пяти лет после признания его банкротом.

Конкурсный управляющий действует с момента его утверждения арбитражным судом до даты завершения конкурсного производства. К нему переходят все полномочия по управлению делами должника, в том числе полномочия по распоряжению имуществом должника.

В случае если решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства принимается по окончании процедуры наблюдения, с момента назначения конкурсного управляющего полномочия органов управления должника и полномочия собственника имущества должника — унитарного предприятия прекращаются.

Органы управления должника в течение трех дней с даты утверждения конкурсного управляющего обеспечивают передачу бухгалтерской и иной документации - должника, печатей и штампов, материальных и иных ценностей должника конкурсному управляющему.

Конкурсным управляющим осуществляется опубликование сведений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства за счет средств должника в «Российской газете» не позднее пяти дней с момента назначения конкурсного управляющего.

Контроль над деятельностью конкурсного управляющего осуществляют:

- комитет кредиторов или собрание кредиторов, которым конкурсный управляющий не реже одного раза в месяц представляет отчет о своей деятельности, информацию о финансовом состоянии должника и его имуществе на момент открытия конкурсного производства и в ходе конкурсного производства, а также иную информацию;
- арбитражный суд, по требованию которого конкурсный управляющий обязан предоставлять все сведения, касающиеся конкурсного производства, в том числе отчет о своей деятельности.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения конкурсным управляющим возложенных на него обязанностей арбитражный суд может отстранить конкурсного управляющего от исполнения им своих обязанностей.

Конкурсная масса — все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства. В составе имущества должника отдельно учитывается имущество, являющееся предметом залога.

В конкурсную массу не входит:

1. Имущество, изъятое из оборота. Собственник изъятого из оборота имущества обязан принять от конкурсного управляющего это имущество или закрепить его за другими лицами в течение шести месяцев с момента получения уведомления от конкурсного управляющего. В противном случае все расходы по содержанию имущества, изъятого из оборота, возлагаются на собственника этого имущества.

2. Имущественные права, связанные с личностью должника, в том числе права, основанные на разрешении (лицензии) на осуществление определенных видов деятельности.

3. Социально значимые объекты (дошкольные образовательные учреждения, общеобразовательные учреждения, лечебные учреждения, спортивные сооружения, объекты коммунальной инфраструктуры, относящиеся к системам жизнеобеспечения). Они продаются путем проведения торгов в форме конкурса в таком же порядке, как и остальное имущество.

Обязательным условием такого конкурса является обязанность покупателя социально значимых объектов содержать и обеспечивать их эксплуатацию и использование в соответствии с целевым назначением.

Иные условия проведения конкурса может определить собрание кредиторов (комитет кредиторов) по предложению органа местного самоуправления. Средства, полученные от продажи социально значимых объектов, включаются в конкурсную массу.

В случае существенного нарушения или неисполнения покупателем социально значимых объектов соглашения об исполнении условий конкурса суд расторгает соглашение об исполнении условий конкурса и договор купли-продажи, а эти объекты передаются в собственность муниципального образования.

Стоимость этих объектов возмещается покупателю за счет местного бюджета.

Непроданные жилищный фонд социального использования и социально значимые объекты передаются в собственность соответствующего муниципального образования в лице органов местного самоуправления.

Средства, выплаченные органом местного самоуправления, включаются в конкурсную массу.

4. Ценные бумаги и иное имущество клиентов, находящиеся в распоряжении профессионального участника рынка ценных бумаг, поскольку с момента введения внешнего управления или конкурсного производства оставшиеся ценные бумаги клиентов подлежат возврату клиентам, если другое не предусмотрено соглашением арбитражного управляющего с клиентами.

Если требования клиентов в отношении возврата принадлежащих им ценных бумаг одного вида (одного эмитента, одной категории, одного типа, одной серии) превышают количество этих ценных бумаг, находящихся в распоряжении профессионального участника рынка ценных бумаг, их возврат клиентам осуществляется пропорционально требованиям клиентов. Требования клиентов в неудовлетворенной их части признаются денежными обязательствами и удовлетворяются в рамках процедур банкротства.

5. При банкротстве гражданина — имущество, на которое в соответствии с ГПК не может быть обращено взыскание; а также по решению суда — неликвидное имущество или имущество, доход, от реализации которого существенно не повлияет на удовлетворение требований кредиторов, на сумму не более 100 МРОТ.

6. При банкротстве крестьянского (фермерского) хозяйства — имущество, принадлежавшее главе и членам этого хозяйства на праве собственности, а также иное имущество, если доказано, что оно приобретено на доходы, не являющиеся общими средствами крестьянского (фермерского) хозяйства.

В целях правильного ведения учета имущества должника, составляющего конкурсную массу, конкурсный управляющий вправе привлекать бухгалтеров, аудиторов и иных специалистов.

Рассмотрим особенности удовлетворения требований кредиторов в соответствии с установленной очередностью.

- Требования кредиторов первой очереди.

Определение размера требований граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, осуществляется путем капитализации соответствующих повременных платежей, установленных на дату принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, подлежащих выплате гражданину до достижения им возраста 70 лет, но не менее чем за 10 лет. Если возраст гражданина превышает 70 лет, период для капитализации повременных платежей составляет 10 лет. Порядок и условия капитализации платежей определяются Правительством РФ.

При наличии согласия гражданина его право требования к должнику в сумме капитализированных повременных платежей переходит к Российской Федерации.

Однако суммы капитализированных платежей лицам, подлежащим обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и имеющих право на обеспечение по страхованию в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», в случае банкротства страхователя в обязательном порядке перечисляются в региональное отделение Фонда социального страхования РФ, вне зависимости от их согласия или несогласия.

Расчет размера капитализируемых платежей проводится на момент принятия арбитражным судом решения об открытии конкурсного производства в соответствии с Методикой расчета, утвержденной постановлением Фонда социального страхования (письмо Фонда социального страхования Российской

Федерации от 1 ноября 2001г. №02-18/07-7809). Требования о возмещении морального вреда удовлетворяются в размере, установленном судебным актом.

- Требования кредиторов второй очереди. При определении размера требований по выплате выходных пособий и оплате труда лицам, работающим по трудовому договору, в том числе по контракту, принимается во внимание непогашенная задолженность, образовавшаяся на момент принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом. Аналогичные требования, образовавшиеся во время процедур банкротства, удовлетворяются вне очереди.

- Требования кредиторов третьей очереди. Раньше требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, подлежали удовлетворению за счет всего имущества должника, в том числе не являющегося предметом залога в третью очередь, перед требованиями по обязательным платежам и перед другими кредиторами. Теперь они удовлетворяются за счет средств от продажи залога на открытых торгах преимущественно перед другими кредиторами.

Если на эти требования средств от продажи залога не хватит, они будут удовлетворяться в составе требований кредиторов третьей очереди на общих основаниях. Требования этой очереди удовлетворяются в следующем порядке:

- 1) требования по гражданско-правовым обязательствам, за исключением требований первых двух очередей;

- 2) возмещение убытков в форме упущенной выгоды, взыскание неустойки (штрафов, пени) и иных финансовых санкций, в том числе за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате обязательных платежей, учитываются отдельно в реестре требований кредиторов и подлежат удовлетворению после погашения задолженности и причитающихся процентов.

Конкурсный управляющий (собственник, учредитель — если они исполняют обязательства должника) производит расчеты с кредиторами в соответствии с реестром требований кредиторов, который закрывается по

истечении двух месяцев с даты опубликования сведений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди.

Если после завершения расчетов с кредиторами осталось имущество, а кредиторы отказались от него для погашения своих требований и отсутствуют заявления собственника, учредителей (участников) о правах на него, то это имущество передается органам местного самоуправления по месту нахождения должника.

При недостаточности денежных средств должника они распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению.

В случае невозможности перечисления денежных средств на счет кредитора причитающиеся ему суммы вносятся конкурсным управляющим в депозит нотариуса по месту нахождения должника. Если кредитор не забирает эти средства в течение трех лет, то они поступают в федеральный бюджет.

Требования кредиторов, заявленные после закрытия реестра требований кредиторов, а также требования по уплате обязательных платежей, возникшие после открытия конкурсного производства, удовлетворяются из имущества должника, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов, включенных в реестр.

Требования кредиторов первой и второй очереди, заявленные до окончания расчетов со всеми кредиторами, в том числе после закрытия реестра требований кредиторов, подлежат удовлетворению независимо от того, когда они были заявлены.

В качестве отступного может быть предоставлено только имущество, не обремененное залогом.

Зачет требования и погашение требования предоставлением отступного допускаются только при условии соблюдения очередности и пропорциональности удовлетворения требований кредиторов. Не допускается погашение требований с помощью новации обязательства.

Конкурсный управляющий вносит в реестр требований кредиторов сведения о погашении требований кредиторов.

Кредиторы, чьи требования не были удовлетворены в полном объеме в ходе конкурсного производства, имеют право предъявить требования к третьим лицам, получившим незаконно имущество должника, в течение 10 лет после окончания производства по делу о банкротстве.

После завершения расчетов по заявленным требованиям гражданин освобождается от исполнения оставшихся обязательств, связанных с предпринимательской деятельностью, независимо от того, были, заявлены такие обязательства или нет. Что касается обязательств, не связанных с его предпринимательской деятельностью, то погашаются лишь заявленные и учтенные требования.

Особенность последствия признания банкротом индивидуального предпринимателя, в отличие от банкротства юридического лица, состоит в том, что кредиторы по обязательствам, не связанным с предпринимательской деятельностью, которые не предъявили свои требования до признания его банкротом, сохраняют право на их предъявление и после завершения процедуры банкротства.

Кроме того, не погашаются требования граждан о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также другие требования личного характера независимо от того, были они заявлены при процедуре банкротства или нет.

Продажа имущества должника.

Продажа имущества на открытых торгах осуществляется конкурсным управляющим после проведения инвентаризации и оценки имущества должника, начальная цена продажи определяется независимым оценщиком.

Порядок и сроки продажи имущества должника должны быть одобрены собранием кредиторов или комитетом кредиторов, а при наличии разногласий эти вопросы решает суд.

Продажа предприятия и иного имущества должника осуществляется таким же образом, как и при внешнем управлении.

При продаже имущества стоимостью свыше 200 млн. руб. для проведения торгов привлекается государственная специализированная организация, уполномоченная Правительством РФ.

В случае признания градообразующей организации-должника банкротом конкурсный управляющий обязан, приступая к реализации имущества должника, осуществить попытку продажи бизнеса, т. е. выставить на первые торги предприятие как имущественный комплекс, что служит защите интересов работников, поскольку при продаже предприятия целиком не происходит увольнения работников и они могут работать на нового хозяина — покупателя должника (сохранение рабочих мест может быть оговорено особо при ходатайстве соответствующего государственного органа, как и при внешнем управлении).

Продажа имущества должника по частям может проводиться управляющим только в том случае, если предприятие не было продано целиком на первых торгах.

В ходе конкурсного производства продажа имущества предприятия-субъекта естественных монополий топливно-энергетического комплекса, входящего в состав единого производственно-технологического комплекса, осуществляется только путем проведения торгов в форме конкурса с соблюдением следующих условий:

- имущество выставляется на торги единым лотом;
- покупатель соглашается принять на себя обязательства должника по договору энергоснабжения, договору поставки газа, договору транспортировки и (или) распределения газа, нефти и нефтепродуктов;
- должен быть сохранен единый производственно-технологический комплекс в соответствии с его целевым назначением;
- необходимо наличие лицензии на осуществление соответствующего вида деятельности.

Если в отношении должника не вводилось ни финансовое оздоровление, ни внешнее управление, а в ходе конкурсного производства появились достаточные основания полагать, что платежеспособность должника может

быть восстановлена и у него есть имущество, необходимое для осуществления самостоятельной хозяйственной деятельности, то арбитражный суд может вынести определение о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

Если по обязательствам расплатились учредитель, собственники, то арбитражный суд выносит определение о прекращении производства по делу.

Если этого не произошло и не было заключено мировое соглашение, то после рассмотрения арбитражным судом отчета конкурсного управляющего о результатах проведения конкурсного производства арбитражный суд выносит определение о завершении конкурсного производства.

Конкурсный управляющий в течение десяти дней с момента вынесения определения арбитражного суда о завершении конкурсного производства представляет это определение в орган, в который должны представляться необходимые документы для осуществления государственной регистрации предприятия-должника в связи с его ликвидацией.

Определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства является основанием для внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника.

С момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а предприятие-должник — ликвидированным.

6.4. Мировое соглашение, как прекращение производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения

Мировое соглашение

Мировое соглашение представляет собой соглашение сторон о прекращении судебного спора на основе взаимных уступок. Его суть состоит в окончании процесса путем мирного урегулирования спора, т. е. достижения

определенности в отношениях между сторонами на основе свободного волеизъявления самих сторон.

Должник и кредиторы вправе заключить мировое соглашение на любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве, в том числе и после открытия конкурсного производства.

Сторонами мирового соглашения являются должник и конкурсные кредиторы. Допускается участие в мировом соглашении третьих лиц (например, поручителя), которые принимают на себя права и обязанности, предусмотренные мировым соглашением.

Решение о заключении мирового соглашения от имени конкурсных кредиторов принимается собранием кредиторов большинством от общего числа голосов конкурсных кредиторов и уполномоченных органов в соответствии с реестром требований и считается принятым при условии, если за него проголосовали все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника.

Решение о заключении мирового соглашения со стороны должника принимается гражданином-должником или руководителем должника (в период наблюдения), внешним управляющим (во время внешнего управления) или конкурсным управляющим (во время конкурсного производства).

Мировое соглашение подлежит утверждению арбитражным судом, о чем указывается в определении арбитражного суда об утверждении мирового соглашения, где говорится о прекращении производства по делу о банкротстве. Если мировое соглашение заключается в ходе конкурсного производства, то в определении об утверждении мирового соглашения указывается, что не подлежит исполнению решение о признании должника банкротом. Мировое соглашение вступает в силу для должника, конкурсных кредиторов и третьих лиц, участвующих в этом соглашении, со дня его утверждения арбитражным судом и является для них обязательным. Односторонний отказ от исполнения вступившего в силу мирового соглашения не допускается.

Как и любой другой документ, мировое соглашение заключается в письменной форме. Со стороны должника мировое соглашение подписывается

гражданином-должником или руководителем должника юридического лица, внешним управляющим или конкурсным управляющим. От имени кредиторов мировое соглашение подписывается лицом, уполномоченным собранием кредиторов. Если в мировом соглашении участвуют третьи лица, они или их представители также подписывают мировое соглашение.

Мировое соглашение должно содержать положение о размерах, порядке и сроках исполнения обязательств должника. При составлении мирового соглашения стороны могут использовать любые предусмотренные гражданским законодательством способы прекращения обязательств: предоставление отступного, новацию обязательства, прощение долга, а также другие условия, связанные с реструктуризацией задолженности.

Условия мирового соглашения, касающиеся погашения задолженности по обязательным платежам, не должны противоречить требованиям Налогового кодекса РФ.

Условия мирового соглашения для конкурсных кредиторов, не принимавших участия в голосовании по вопросу о заключении мирового соглашения, а также голосовавших против его заключения, не могут быть хуже, чем для конкурсных кредиторов той же очереди, голосовавших за его заключение.

Залог имущества обычно сохраняется, если иное не предусмотрено мировым соглашением. С даты утверждения мирового соглашения арбитражным судом прекращается производство по делу о банкротстве, прекращаются полномочия арбитражного управляющего, который, тем не менее, продолжает исполнять обязанности по управлению должником до даты назначения (избрания) руководителя должника. С момента утверждения мирового соглашения гражданин-должник или руководитель должника, внешний или конкурсный управляющий приступают к погашению задолженности перед кредиторами в соответствии с мировым соглашением.

Особым условием заключения мирового соглашения является погашение задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди.

Расторжение мирового соглашения, утвержденного арбитражным судом, по соглашению между отдельными кредиторами и должником не допускается. Расторжение мирового соглашения по решению арбитражного суда в отношении отдельного кредитора не влечет расторжения мирового соглашения в отношении остальных кредиторов.

Мировое соглашение может быть расторгнуто по решению арбитражного суда в случае неисполнения должником условий мирового соглашения в отношении не менее одной четвертой требований кредиторов. В этом случае применяются такие же меры, как и при признании мирового соглашения недействительным.

В случае неисполнения мирового соглашения должником кредиторы вправе предъявить свои требования в объеме, предусмотренном мировым соглашением. В случае возбуждения дела о банкротстве объем требований кредиторов, в отношении которых заключено мировое соглашение, определяется условиями, предусмотренными мировым соглашением.

Глава 7. Инновации, как необходимый элемент современного антикризисного управления

7.1. Создание возможностей для диалога с заинтересованными группами (стейкхолдерами), оказывающими влияние на динамику развития бизнеса

Современные корпорации рассматривают свою внешнюю и внутреннюю среду как множество заинтересованных групп (стейкхолдеров).

К заинтересованным группам относят любое сообщество внутри корпорации, или вне ее, предъявляющее определенные требования к результатам деятельности корпорации и характеризующееся определенной скоростью реакции.

Принято выделять следующие основные заинтересованные группы:

собственники,

акционеры,

органы федеральной и местной власти,

поставщики,

топ-менеджеры,

работники,

профсоюзы,

торговые группы,

потребители (внутренние, зарубежные),

население,

партнеры,

инвесторы,

кредиторы,

конкуренты (внутренние, международные),

профессиональные ассоциации,

суды и др.

Интересы инвесторов, акционеров и поставщиков связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов).

Наемные работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства.

Покупателей интересуют качество, безопасность и доступность товаров и услуг.

Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона.

Топ-менеджеры заинтересованы в возможности контроля и управления финансовыми потоками, мощность которых свидетельствует о финансовой состоятельности предприятий.

Интересы кредиторов удовлетворяются своевременным исполнением обязательств по погашению процентов и кредитов.

Если какая-либо заинтересованная группа лиц не удовлетворена деятельностью организации, ее реакция может поставить под угрозу дальнейшее существование самой организации.

К числу влиятельных заинтересованных групп относятся также правительство и жители регионов, в которых находятся организации.

Среди жителей региона выделяют не только проживающих в нем людей, но и местные власти, природную среду и физическое окружение, качество жизни людей.

Отдельные группы с особыми интересами (торговые, профессиональные ассоциации, комиссии по защите прав потребителей и др.) могут оказывать давление на корпорации в части осуществления социальных реформ, законов.

Макро регуляторы корпоративной социальной ответственности (КСО) объединяют производство общественных благ в бизнес-секторе в единое целое, направляют деятельность отдельных хозяйствующих субъектов в сфере

удовлетворения социальных потребностей общества, распределяют труд и средства производства общественных благ, стимулируют социальное предпринимательство.

Выделяют пять ключевых факторов макро регулирования:

Конкуренция. Компании, которые применяют концепцию КСО и используют ее как часть стратегии, получают большую известность, становятся более привлекательными со стороны ответственных потребителей.

Социально-экономическая политика государства. Общеизвестно, что государство, задавая "правила игры", определяет совокупный спрос и предложение на общественные блага.

Уровень развития страны. Он определяет не только условия развития бизнеса и общества, но также формирует социальные потребности населения.

Национальные особенности. Они связаны с культурой и общественными ценностями и через них влияют на совокупный спрос на общественные блага, а также на их структуру и объем.

Международные стандарты. По сути это надгосударственные макрорегуляторы, которые определяют общую социальную ответственность для всех компаний.

Регуляторы, которые влияют на производство общественных благ, бизнес-сообществом относятся к макро регуляторам КСО.

Микрорегуляторы КСО представляют собой внутренние факторы, определяющие возможную направленность развития концепции КСО и ее применимость в компании.

Рассматривая микрорегуляторы применительно к бизнесу, выделяют следующие факторные группы:

Инструменты стратегического управления. Современные условия работы многих корпораций требуют применения стратегических подходов, которые могут применяться как инструмент менеджмента, идею которого выражает крылатый афоризм: "если вы не можете сопротивляться изменениям – возглавьте их";

Масштабность целей. Современный работник ориентируется на получение материальных благ только в начале своего развития, а со временем его интересы смещаются в сторону таких потребностей, как справедливость, безопасность, стабильность, экология и т.п.;

Бренды и репутация. Данная факторная группа определяет необходимость усиления имиджа и репутации компании;

интеллектуальный капитал, включающий знания, навыки, умения всего персонала и нематериальные активы компании, развиваемые с помощью идей концепции КСО;

Новые формы кооперации.

С точки зрения структуры социальных инвестиций, связанных с реализацией на практике концепции КСО организации, они могут быть направлены как внутрь корпорации, так и во внешнюю среду. В зависимости от этого социальные инвестиции могут быть внутренними или внешними.

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ	
ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	ИНСТРУМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
Регулярное информирование	Пресс-релизы, отчеты, разделы корпоративного сайта, информационные письма и т.д.
Обмен мнениями (диалог)	Переговоры, консультации, общественные слушания, круглые столы
Выявление мнений и интересов заинтересованных сторон	Опросы, анкетирование, фокус-группы, интернет-блоги и другие интерактивные сервисы, ответы на запросы
Участие в мероприятиях, проводимых заинтересованными сторонами	Доклады, участие в дискуссиях
Экспертные обсуждения	Консультативные и экспертные комитеты, рабочие группы
Совместная деятельность	Программы, проекты, акции, мероприятия, выработка общих позиций по существенным вопросам

Рис. 7.1. Механизмы взаимодействия с заинтересованными сторонами

Современные формы партнерства бизнеса и гражданского сектора, общественных и экологических объединений породили формирование новых

гибридных цепочек создания стоимости. Цепочки эти отличаются высокой гибкостью, дешевизной, инновационным содержанием. Их уверенно можно назвать новыми системами, объединяющими бизнес, социум, экологию.

7.2. Роль специалистов финансовой службы в обеспечении успеха предпринимательской деятельности

Роль специалистов финансовых служб особенно важна в повышении и управлении производительностью, позволяющей преодолевать неопределенность и оставаться конкурентоспособными.

В практике корпораций развитых стран используется система экономического управления корпорацией, основанная на механизме согласования, системе переговоров и изменений. Условное название системы – «бизнес-партнерство».

Анализ практики показывает, что существуют препятствия, которые мешают, в полной мере, реализовать потенциал финансовых служб.

Перечень основных препятствий можно представить следующим образом:

много времени отнимает необходимость решения ежедневных задач, которые не упорядочены с помощью технологий и не автоматизированы;

отсутствуют системы, которые обеспечивают деятельность необходимыми данными и информацией для принятия решений;

отсутствует желание инвестировать в новые технологии, например в облачные вычисления;

нерационально распределяется рабочее время при решении проблем управления эффективностью и производительностью.

Эксперты, производя оценку эффективности рабочего времени финансовых специалистов различных компаний, пришли к следующим результатам:

- 47% времени тратится на сбор информации, и уточнение данных;
- 30% времени идет на управление процессами улучшений;

- 23% времени тратятся на аналитическую работу.

При этом контроллинг, в большинстве компаний, продолжает заниматься сбором данных, вместо того чтобы заниматься анализом текущей деятельности, хотя целесообразно расширить функции и заниматься аналитикой с прицелом на будущее.

В тоже время, эксперты отмечают следующие негативные явления в работе специалистов финансовых служб:

- большая занятость учетным циклом, которая мешает взять на себя более широкие функции по поддержке бизнеса;

- неэффективность традиционных информационных систем, которая ограничивает потенциал поддержки бизнеса;

- отсутствие поручений или полномочий от руководства;

- отсутствие доступа к соответствующим клиентам, или оперативным данным;

- отсутствие доверия в коммерческих вопросах среди менеджеров;

- отсутствие готовности самих менеджеров, в условиях изменений, использовать пошаговый сценарий преобразований бизнеса («дорожная карта»);

- отсутствие способности самих менеджеров воспринимать данные и информацию в контексте реальных процессов, а не механически.

Система «бизнес-партнерства» основана на доверии и понимании. Кроме того, необходима заинтересованность специалистов в исследовании происходящих в бизнесе процессов. Только такой подход способствует пониманию факторов, влияющих на затраты, риски, стоимость.

Одновременно с развитием аналитических навыков для подготовки управленческой информации и умения оценивать возможности для улучшения бизнеса, необходимы социальные компетенции, чтобы работать с людьми и вести диалог.

Эксперты выделяют ряд дополнительных требований к умению работать и вести профессиональный диалог с людьми:

- способность проникновения в суть бизнеса, необходимая для улучшения производительности, создается в сотрудничестве и беседах с коллегами по бизнесу;

- зрелое партнерство в бизнесе начинается с обеспечения прозрачности и обоснования финансовых последствий действий и изменений;

- для ведения деловых бесед необходимы расчеты, аналитика и профессиональная объективность;

- следует учитывать интересы участвующих сторон в краткосрочный и долгосрочный период;

- партнёры должны иметь мужество говорить о реальном положении дел в бизнесе;

- необходимо обладать умением согласовывать мнения участников по различным вопросам и комментировать их с финансовых позиций;

- для стимулирования конструктивного обсуждения, управления процессом ведения переговоров, важно правильно формулировать вопросы;

- умение структурировать вопросы, последовательно излагать проблемы, способствует увязке вопросов, и обеспечивает разработку предложений по улучшению производительности.

При построении бизнес-модели, следует основываться на изложении процесса влияния бизнеса на генерирование стоимости.

Изначально описываются ценовые предложения продуктов и услуг целевым клиентам. Определяются ресурсы, ключевые процессы, компетенции и нематериальные активы, позволяющие бизнесу быть конкурентоспособным при удовлетворении потребности клиентов.

Далее следует остановиться на вопросах, как бизнес структурирован и регулируется.

В дальнейшем целесообразно дать понимание базовой стоимости, раскрыть вопросы, как монетизировать предложение и как генерировать стоимость для инвесторов, клиентов, сотрудников и других заинтересованных лиц.

Анализ бизнес-модели привлечет внимание к следующим важным положениям:

- процесс создания стоимости;
- причинно-следственные связи между входами, деятельностью, нематериальными активами, итогами и результатами;
- нефинансовые факторы успеха, нематериальные активы;
- разработка бизнес-модели для обеспечения долгосрочного успеха;
- необходимые меры по обеспечению измерения и контроля (перечень данных, необходимых для управления).

Содержание бизнес-модели должно быть доведено до менеджеров, инвесторов, акционеров и сотрудников. Особое внимание уделяется источникам доходов, затратам, сбытовым цепочкам, сбалансированной оценке с помощью системы показателей.

Важно показать взаимосвязи в интегрированной комплексной отчетности, оценить стратегию компании и управления, показатели и перспективы в контексте внешней среды, а также последствия создания стоимости в перспективе. При таком подходе можно найти возможности повысить производительность бизнеса.

Эксперты отмечают, что компании с перспективами успешнее проживают трудные времена, поскольку балансируют между сокращением расходов по улучшению операционной эффективности с инвестициями в их конкурентные позиции.

В целях сохранения конкурентоспособности и ее достижения в будущем необходимы последовательные и конкретные действия с продуктами, ресурсами, процессами, направленные на повышение производительности.

Управления изменениями нуждаются в информации, содержащей показатели текущей производительности, рисков, индикаторов будущей производительности. Для измерения и оценки роста производительности, способствующей будущим результатам, необходимо получить необходимую информацию, извлечь ее из данных, проанализировать и получить идеи.

Аналитические и вероятные идеи нужно перевести в коммерческие предложения и возможности. Такие действия требуют специальных компетенций и навыков.



Рис. 7.2. Навыки и умения, необходимые для эффективного бизнес-партнерства

Источник: finance business partnering: the conversation that count.



Рис. 7.3. Бизнес-модель

А. Бонхем и К. Ленгдон в своей книге «Финансы» рассматривают секреты успеха в финансовой деятельности, и разрабатывают практические рекомендации по управлению финансами компании.

Авторами на практических примерах поясняются многие финансовые вопросы, термины. Исследование позволяет менеджерам различных подразделений компаний обсуждать финансовые аспекты "на одном языке" с сотрудниками и руководителями финансового отдела, тем самым создавая единую команду, нацеленную на конечные положительные результаты.

Методы, изложенные в книге, помогают оценить, насколько эффективно работают компания и команда и какие действия необходимо предпринять для улучшения этой ситуации и достижения поставленных целей.

Команда имеет ясное представление о своих целях и реально воспринимает задачи.

Команда имеет сильного и полного энтузиазма лидера, который определяет стратегию, поддерживает своих сотрудников и берет на себя ответственность, когда что-то идет не по плану.

Успешные команды допускают, что ситуация может измениться, и умеют действовать гибко для достижения успеха.

Команда разделяет общие ценности и принципы работы.

В идеале разделение общих ценностей ведет к взаимному доверию и уважению внутри команды, в которой сотрудники с удовольствием работают.

Всегда будут проблемы, но успешные команды решают их быстрее, реагируя до того, как эти проблемы приведут к критической ситуации.

Наряду с тем, что команды сосредотачиваются на своих основных задачах, они будут также, разделять ответственность и поддерживать друг друга.

Команда будет сбалансирована с точки зрения навыков и способностей сотрудников, а также тех обязанностей, которые они выполняют.

7.3. Влияние информатизации на эффективность нейтрализации проблем и повышение конкуренции

По мнению исследователей, быстрая смена текущих задач и высокая степень неопределенности являются характерными чертами осуществления большинства предпринимательских проектов. В подобных обстоятельствах, доступность точной и своевременной информации определяет эффективность реализации проекта.

Предлагаются следующие определения, используемых в научной и практической деятельности понятий.

Управление коммуникациями проекта - управленческая функция, направленная на обеспечение своевременного сбора, генерации, распределения и сохранения необходимой проектной информации.

Информация - собранные, обработанные и распределенные данные. Чтобы быть полезной для принятия решений, информация должна быть предоставлена своевременно, по назначению и в удобной форме. Это решается использованием современных информационных технологий в рамках системы управления проектом.

Информационная технология - совокупность процессов сбора, передачи, переработки, хранения и доведения до пользователей информации, реализуемых с помощью современных средств.

Информационная система управления проектом (ИСУП) - организационно-технологический комплекс методических, технических, программных и информационных средств, направленный на поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектом.

Программное обеспечение календарного планирования и контроля - системы, обеспечивающие поддержку основных процессов временного, ресурсного и стоимостного планирования и контроля на основе алгоритмов сетевого планирования.

Управление коммуникациями обеспечивает поддержку системы связи между участниками проекта, передачу управленческой и отчетной информации, направленной на обеспечение достижения целей проекта. Каждый участник проекта должен быть подготовлен к взаимодействию в рамках проекта в соответствии с его функциональными обязанностями.

Функция управления информационными связями включает в себя следующие процессы:

Планирование системы коммуникаций - определение информационных потребностей участников проекта (состав информации, сроки и способы доставки).

Сбор и распределение информации - процессы регулярного сбора и своевременной доставки необходимой информации участникам проекта.

Оценка и отображение прогресса - обработка фактических результатов состояния работ проекта, соотношение с плановыми показателями, анализ тенденций, прогнозирование.

Документирование хода работ - сбор, обработка и организация хранения формальной документации по проекту.

Для изучения потребностей и описания структуры системы коммуникаций обычно требуется следующая информация:

Логическая структура организации проекта и матрица ответственности.

Информационные потребности участников проекта.

Физическая структура распределения участников проекта.

Внешние информационные потребности проекта.

Технологии или методы распределения информации между участниками проекта могут значительно различаться в зависимости от параметров проекта и требований системы контроля. Выбор технологий взаимодействий определяется:

Степенью зависимости успеха проекта от актуальности данных или детальности описания состояний проекта.

Доступностью технологий.

Квалификацией и подготовленностью кадров.

План управления коммуникациями включает в себя:

План сбора информации, в котором определяются источники информации и методы ее получения.

План распределения информации, в котором определяются потребители информации и методы доставки.

Детальное описание каждого документа, который должен быть получен или передан, включая формат, содержание, уровень детальности и используемые определения.

Расписание и частота взаимодействий.

Метод внесения изменений в план коммуникаций.

В зависимости от потребностей проекта, план коммуникаций может быть более или менее формализован, детализирован или описан лишь в общем виде. План коммуникаций является составной частью плана проекта.

Процессы сбора и обработки данных о достигнутых результатах и фактических затратах и отображение информации о состоянии работ в отчетах обеспечивают основу для координации работ, оперативного планирования и управления.

В настоящее время на рынке представлено значительное количество программных пакетов, автоматизирующих функции планирования и контроля календарного графика выполнения работ. В основе данных пакетов лежат методы сетевого планирования и анализа критического пути. Кроме того, существуют специализированные пакеты для планирования и контроля затрат проекта. Пакеты календарного планирования являются основой для создания информационной системы управления проектом.

В рамках проекта существует потребность в осуществлении различных видов коммуникаций:

Внутренние (внутри команды проекта) и внешние (с руководством компании, заказчиком, внешними организациями и т.д.).

Формальные (отчеты, запросы, совещания) и неформальные (напоминания, обсуждения).

Письменные и устные.

Вертикальные и горизонтальные.

Системы сбора и распределения информации должны обеспечивать потребности различных видов коммуникаций. Для этих целей могут использоваться автоматизированные и неавтоматизированные методы сбора, обработки и передачи информации.

Неавтоматизированные методы включают сбор и передачу данных на бумажных носителях, проведение совещаний.

Автоматизированные методы предусматривают использование компьютерных технологий и современных средств связи для повышения эффективности взаимодействия.

Компьютерные средства поддержки коммуникаций основываются на использовании программного обеспечения групповой работы - группового ПО и электронного документооборота. В последние годы данное направление информационных технологий стремительно развивалось, что связано с повышением эффективности средств связи.

Основные промежуточные результаты хода работ должны быть формально задокументированы.

Документирование результатов хода работ включает в себя:

Сбор и верификацию окончательных данных;

Анализ и выводы о степени достижения результатов проекта и эффективности выполненных работ;

Архивирование результатов с целью дальнейшего использования.

Компьютерные системы ведения электронных архивов позволяют автоматизировать процессы хранения и индексации текстовых и графических документов, значительно облегчить доступ к архивной информации.

Большинство коммуникационных процессов в рамках проекта подразумевают использование компьютеров и средств связи. Более того, развитие методов управления проектами и их практическое применение во многом определялось развитием информационных технологий.

Создание и расчет математических моделей, легших в основу методов управления проектами, стали возможными лишь с появлением компьютеров.

Развитие систем управления проектами для персональных компьютеров прошло через несколько этапов.

С увеличением мощности ПК улучшалась функциональность систем, повышались их возможности. С появлением Windows , введением стандартов обмена данными между системами, распространением сетевых технологий открылись новые возможности для дальнейшего развития систем поддержки процессов управления проектами и их более эффективного использования.

Реализация концепции распределенной интегрированной системы управления проектом (или комплексом проектов), сбор и распространение актуальной информации в режиме реального времени стали возможными благодаря современным технологиям, обеспечивающим связь между участниками проектов в локальных и глобальных сетях. Руководители проектов сегодня получают детальные отчеты по проекту, и выдают задания, не покидая офиса.

Необходимость использования автоматизированной информационной системы для управления проектом связана с необходимостью четкой системы управления. Несистемное (неформальное) управление проектом может работать хорошо для малых проектов с ограниченными задачами и ресурсами, но перестает работать уже на проектах относительно невысокой сложности. Без некоторой формализованной системы управления руководитель и участники проекта неизбежно будут сталкиваться с проблемами, связанными с конфликтами целей, приоритетов, сроков, назначений и отчетности. Потери, связанные с ошибками управления и с дополнительными затратами времени и ресурсов, расходуемых на разрешение возникающих конфликтов, неизбежно влияют на качество результатов и приводят к удорожанию проекта.

Держать проект под контролем позволяет разработка и внедрение формализованной информационной системы, которая поддерживала бы выполнение основных функций контроля и управления.

Наибольшую пользу приносит использование автоматизированной модели для поддержки планирования крупных проектов.

Основные преимущества данного подхода включают:

- централизованное хранение информации по графику работ, ресурсам и стоимостям;
- возможности быстрого анализа влияния изменений в графике, ресурсном обеспечении и финансировании на план проекта;
- возможность распределенной поддержки и обновления данных в сетевом режиме;
- возможности автоматизированной генерации отчетов и графических диаграмм, разработки документации по проекту.

Автоматизация рутинных процедур сбора и обработки информации оставляет менеджерам больше времени для анализа и принятия решений, для реализации творческих подходов к управлению.

В современной организации, как правило, функционирует целый ряд автоматизированных систем, обеспечивающих информационную поддержку текущей управленческой деятельности. Системы поддержки принятия решений разрабатываются и используются для поддержки специфических управленческих процедур. Структура данных систем обычно соответствует функциональной структуре организации и уровням управления.

Руководитель проекта может использовать ту или иную информацию, получаемую из корпоративных информационных систем. Однако, в основном, данные, структурированные для поддержки деятельности функциональных руководителей, оказываются избыточными и в конечном счете бесполезными для менеджера проекта.

Следующие отличия ИСУП от корпоративных информационных систем являются принципиальными:

Корпоративные информационные системы в основном разрабатываются для поддержки отдельных функциональных подразделений. ИСУП объединяет данные из различных подразделений и организаций, относящиеся к конкретному проекту.

Цикл сбора и анализа информации и выдачи отчетности в корпоративных информационных системах обычно привязан к календарным периодам (месяц, квартал, год). ИСУП управленческая информация собирается, хранится и

анализируется относительно степени достижения целей проекта (задач, этапов, вех).

Создание систем информационного обеспечения управления проектами лишь на основе существующих функциональных информационных систем наталкиваются на проблемы:

- Низкой оперативности получения и качества информации - вследствие избыточности данных.

- Низкой степени интеграции информации - вследствие разнородности информационных систем, используемых разными отделами (и тем более, разными организациями), участвующими в проекте.

Базовые черты системы управления проектом являются следствием основных характеристик проекта:

- Проект представляет собой одноразовое предприятие, направленное на достижение уникальной цели (комплекса целей).

- Информационная система управления создается для каждого проекта и является временной системой.

Реализация проектов связана с выполнением уникального комплекса работ. Календарные и финансовые планы базируются в большей степени на прогнозных и экспертных оценках, нежели на предыдущем опыте.

Проект, как правило, направлен на достижение комплекса взаимосвязанных целей в условиях ограничений по времени и бюджету, при дефиците ресурсов. ИСУП должна обеспечивать алгоритмы разрешения конфликтующих требований.

Весь объем работ проекта разбивается на поддающиеся управлению пакеты работ и задачи, временные и ресурсные параметры которых могут быть оценены с высокой степенью точности.

Функции контроля над проектом основываются на оценке результатов выполнения задач, а не на сравнении объемов работ, привязанных к календарным периодам.

Реализация проекта предполагает объединение усилий и использование ресурсов различных отделов и организаций. ИСУП должна обеспечить

поддержку деловых взаимоотношений между исполнителями, временно объединенными в команду.

Проект имеет жизненный цикл, включающий такие стадии, как определение концепции проекта, анализ реализуемости и целесообразности, запуск проекта, исполнение, завершение проекта. ИСУП является динамической системой, которая изменяется в зависимости от стадии проекта.

Проекты не являются полностью независимыми от предпринимательского окружения. Окружение включает как другие проекты, осуществляемые организацией, так и текущую производственную деятельность. ИСУП является открытой системой, имеющей интерфейсы к другим системам.

Информационная система управления проектом (ИСУП) обеспечивает поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектом. Таким образом, структура и содержание принятых в рамках проекта и организации процессов управления во многом определяют структуру информационной системы.

Информационная система управления проектом может быть структурирована:

- по этапам проектного цикла;
- по функциям;
- по уровням управления.

Основные функциональные элементы ИСУП на стадии исполнения проекта включают в себя:

Модуль планирования и контроля календарных планов работ.

Используется для поддержки формализованных процессов контроля исполнения и координации взаимозависимых задач и функций проекта. В основе модуля обычно используются пакеты сетевого планирования, основанные на алгоритмах расчета по МКП. Данные расчета календарного плана работ являются основой для разработки и поддержки графиков выполнения специализированных функций.

Модуль ведения бухгалтерии проекта.

Контроль затрат по проекту предусматривает использование формализованных методов отслеживания, фиксации и отчетности по всем затратам проекта. Модуль ведения бухгалтерии проекта должен обеспечивать ввод данных по фактически произведенным затратам и обеспечивать получение как рабочей документации, необходимой для выполнения финансовых операций, так и периодически формируемых сводных отчетов, включая формирование баланса проекта и итогового отчета по затратам.

Модуль финансового контроля и прогнозирования.

Модуль необходим для поддержки аналитических функций сравнения фактических и плановых денежных потоков и прогнозирования будущих затрат по проекту. Данный модуль может использовать данные, получаемые из модулей планирования и ведения бухгалтерии проекта.

Кроме перечисленных выше основных модулей информационной системы, значительное количество информационных подсистем, поддерживающих те или иные управленческие функции (управление изменениями, качеством, рисками) может быть разработано и интегрировано в единую систему.

Каждый из основных элементов ИСУП должен включать средства сбора, передачи и документирования информации. Эти средства в целом составляют автоматизированную систему поддержки коммуникаций проекта.

Выделяют три уровня управления в организационной структуре проекта:

- Стратегический уровень управления портфелем проектов (высшее звено руководства организации).

Стратегический уровень руководства комплексом проектов отвечает за принятие решений, связанных с утверждением целей, приоритетов и финансирования проектов, контролем достижения вех, промежуточных и конечных результатов проекта. Информационная система на данном уровне управления должна обеспечивать сбор данных из различных источников (преимущественно информационных подсистем нижних уровней управления), обобщение и представление данных в форме удобной для интуитивного восприятия.

- Уровень управления проектом (руководство проекта).

На уровне управления проектом выполняется детальное планирование комплекса работ, оперативное управление ресурсами и контроль проекта по времени и стоимости. Данный уровень руководства в первую очередь заинтересован в мощных средствах, позволяющих создать адекватную информационную модель комплексов работ и ресурсов, поддерживающих расчет модели при различных входных параметрах, обеспечивающих обмен данными с другими уровнями управления и получение отчетов для целей анализа и управления.

- Уровень исполнения проекта (команда проекта).

На уровне исполнения задач проекта необходима детальная информация, регламентирующая и обеспечивающая выполнение задач. Данная информация поступает с уровня управления проектом и из функциональных подразделений. В то же время, на данном уровне собираются и передаются вышестоящему руководству фактические данные о выполнении работ и использовании ресурсов.

Информационная система управления уникальна для каждого проекта. ИСУП создается на стадии запуска проекта и прекращает свое существование с закрытием проекта. Стандартные подходы к управлению проектами, элементы организации, управленческие процедуры и документы, инструментальные средства должны быть внедрены и освоены в организации в целом. Тогда менеджер проекта способен быстро создать систему управления конкретным проектом на основе стандартных подходов и элементов.

Три основных стратегии должны быть рассмотрены при выработке подхода к разработке системы управления проектами в организации:

- Разработка собственной специализированной системы или настройка существующих систем.

- Разработка собственной специализированной системы требует значительных капиталовложений, времени и высококвалифицированных специалистов. Данная стратегия может быть оправдана для специфических

проектов и областей управления проектами, где применение универсальных систем не эффективно.

Использование унифицированных систем календарного планирования и управления проектами, доступных на рынке.

Применение систем календарного планирования и управления проектами в рамках ИСУП требует их настройки на предметную область, а также, доработки специфических функций и интеграции с другими системами.

Интеграция существующих подсистем по функциям и по данным.

Независимо от выбранной стратегии, главная задача разработчиков состоит в том, чтобы максимально приблизить информационную модель, поддерживаемую системой к реальной организационной структуре и управленческим процедурам проекта.

Требуется выбрать степень необходимой детальности планирования и контроля, исходя из следующих параметров:

- только планирование или планирование и контроль хода проекта;
- планирование и контроль лишь сроков выполнения работ;
- планирование и контроль финансовых вложений без детального планирования использования ресурсов;
- детальное планирование использования ресурсов;
- много проектное планирование и управление.

Выделяют три основных стадии разработки информационной системы управления:

- Изучение и анализ возможностей автоматизации процедур управления.

Производится обследование существующих информационных систем и ресурсов организации, анализ информационных потребностей руководства на разных уровнях управления. Обследование предполагает проведение серии интервью со специалистами на разных уровнях управления. Информация, полученная в результате проведенного обследования, обрабатывается и обобщается. В итоге должна быть разработана общая организационная структура управления с описанием выполняемых процедур и существующих проблем. На основе данного документа разрабатывается концепция

информационной системы управления, детальное описание подсистем, обеспечивающих поддержку тех или иных управленческих функций, план создания системы, включающий оценки по срокам, бюджету и потребностям в специалистах.

- Проектирование и разработка системы.

Формируется команда разработчиков, включающая руководителя проекта разработки, постановщиков задач и программистов. Проектирование включает разработку функциональной спецификации, спецификации обмена данными, технической спецификации, описывающей архитектуру системы, описание критериев и процедуры приемки системы. Разработка включает поставку и настройку стандартных пакетов, доступных на рынке; разработку специализированных подсистем; поставку необходимого оборудования; интеграцию системы в целом.

- Тестирование и подготовка документации.

Проверяется работоспособность отдельных подсистем и системы в целом, оценивается соответствие полученных решений исходной спецификации и реальным потребностям пользователей. Параллельно разрабатывается документация на ИСУП, которая включает в себя документацию для администратора системы и инструкции пользователям. Инструкции пользователям системы должны быть согласованы с принятыми в организации процедурами планирования и управления проектами.

Определенные трудности освоения системы управления проектами могут быть связаны с необходимостью внедрения и использования новых управленческих технологий. Процедура внедрения системы призвана помочь в преодолении данной проблемы. Сложность задач по внедрению зависит от масштабов организации, имеющейся структуры управления и степени автоматизации, масштабов и типа реализуемых проектов, степени вовлеченности в управление проектами внешних организаций.

Наиболее часто встречающиеся ошибки планирования внедрения систем для управления проектами, которые являются причинами неудач освоения подобных систем:

Цели проекта и ожидаемые результаты не определены заранее или определены не в полном объеме.

Жесткие временные ограничения, нетерпеливость или непоследовательность руководства могут не позволить реализовать цели проекта в полном объеме.

Планирование ввода в эксплуатацию всех функций системы управления проектами одновременно.

Планирование перевода сразу всей организации на использование системы для управления проектами.

Общие рекомендации по внедрению программного обеспечения для управления проектами включают следующее:

Четко представлять преимущества, ожидаемые от внедрения новой системы.

Результаты внедрения системы должны быть согласованы со всеми, кого это может касаться на разных уровнях управления в организации.

Последовательное внедрение в использование функций планирования и управления.

Рекомендуется начать с планирования и контроля временных параметров, затем освоить функции стоимостного планирования и контроля и только после этого переходить к ресурсному планированию.

К интеграции системы управления проектами с другими системами лучше переходить после того, как процедуры использования основных ее функций освоены.

Последовательное внедрение системы, начиная с отдельных небольших проектов и функциональных отделов.

Начать лучше с небольшого проекта с достаточно квалифицированной командой исполнителей.

План внедрения системы не должен ограничиваться лишь настройкой программного обеспечения и обучением пользователей функциям системы.

Тщательное планирование и контроль не только технических, но и человеческих аспектов внедрения системы приобретает особую важность.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение антикризисного управления в широком смысле
2. Дайте определение антикризисного управления в узком смысле.
3. Какие вы знаете разновидности циклов?
4. Какие вы знаете стадии (этапы) организации?
5. Наиболее характерные симптомы развала организации, которые характерны стадии упадка?
6. Кризис – это закономерный процесс или маловероятное событие?
7. Кто такие стейкхолдеры антикризисного управления (АКУ)?
8. Перечислите основные группы стейкхолдеров организации.
9. Перечислите основные функции менеджера по АКУ.
10. Охарактеризуйте методику АКУ.
11. Назовите характерные признаки (черты) успешного управления кризисными ситуациями.
12. Назовите виды кризисов в организации.
13. С чем связан технико-технологический кризис?
14. С чем связан сбытовой (маркетинговый) кризис?
15. В чем выражается финансовый кризис?
16. С чем связан организационно-управленческий кризис?
17. Перечислите меры по предотвращению финансового кризиса.
18. Назовите причины, по которым компания должна осуществлять антикризисное планирование.
19. Какие процессы предполагает антикризисное планирование?
20. Что необходимо сделать для налаживания антикризисного планирования?
21. Какие элементы должны входить в план антикризисного управления?
22. Что позволяет сделать заключение о том, что компания сможет оправиться от спада?

23. Дайте законодательное определение несостоятельности (банкротства)
24. В чем состоит сущность критерия неплатежеспособности?
25. Назовите требования к арбитражным управляющим.
26. Каким требованиям должна отвечать саморегулируемая организация арбитражных управляющих?
27. Назовите основные функции саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.
28. Кто имеет право на обращении в суд о признании должника банкротом?
29. Дайте определение конкурсных кредиторов.
30. Дайте определение уполномоченных органов.
31. Кто является участником собрания кредиторов?
32. Какие вопросы относятся к исключительной компетенции собрания кредиторов?
33. В каком случае собрание кредиторов правомочно?
34. Каков порядок принятия решений собранием кредиторов?
35. Кто ведет реестр требований кредиторов?
36. Какие требования включаются в реестр требований кредиторов?
37. Что такое досудебная санация?
38. Назовите процедуры банкротства.
39. Что такое наблюдение?
40. Каковы последствия введения наблюдения?
41. Перечислите основные обязанности временного управляющего.
42. Каковы цели финансового анализа и по каким правилам он проводится?
43. Каково содержание анализа финансового состояния должника?
44. Какие выводы должен сделать арбитражный управляющий по результатам финансового анализа?
45. Каков срок проведения наблюдения?
46. Что такое финансовое оздоровление и какие общие черты оно имеет с другими процедурами банкротства?

47. Кто осуществляет финансовое оздоровление и каков его максимальный срок?
48. Каковы последствия введения финансового оздоровления?
49. Какие судебные акты принимаются по итогам финансового оздоровления?
50. Каковы последствия введения внешнего управления?
51. Перечислите обязанности внешнего управляющего.
52. Какие меры по восстановлению платежеспособности должника могут быть предусмотрены в плане внешнего управления?
53. Что такое конкурсное производство?
54. Каковы последствия открытия конкурсного производства?
55. Обязанности конкурсного управляющего.
56. Права конкурсного управляющего.
57. В какой очередности удовлетворяются требования кредиторов?
58. Какие обязательства погашаются вне очереди?
59. Когда конкурсное производство считается завершенным?
60. Что такое мировое соглашение как процедура банкротства?
61. Какое обязательное условия утверждения мирового соглашения арбитражным судом?
62. Особенности заключения мирового соглашения в ходе наблюдения.
63. Особенности заключения мирового соглашения в ходе финансового оздоровления.
64. Особенности заключения мирового соглашения в ходе внешнего управления.
65. Особенности заключения мирового соглашения в ходе конкурсного производства.
66. Модель «бизнес-партнерство»: механизм согласования, система переговоров и изменений.
67. Информационные технологии, как основная платформа инновационного развития антикризисного управления.

68. Основные задачи и деятельность подсистем, связанных с информационно-коммуникационным управлением процессом финансового оздоровления.

69. Направления оптимизации функционирования контуров стратегического, операционного, процессного антикризисного управления в «некомфортных» условиях ведения бизнеса.

70. Элементы системы антикризисного управления в условиях наличия современных вызовов.

Глоссарий

Авторитет — мера того, насколько подчиненные считаются с мнением руководителя, его советами, указаниями, распоряжениями, стремятся исполнить его приказы.

Адаптация — процесс приспособления человека или организации к существующим или изменяющимся условиям.

Аксикреация (лат. axiо — ценность, creatio — сотворение) — система мер по сотворению, выращиванию, возникновению у человека и организации новых ценностей или восстановление, регенерация, переосмысление прежних.

Активность деловая — одна из характеристик деятельности человека или организации, проявляющаяся в инициативности, изобретательности, эффективности, интенсивности, результативности и полезности.

Активность социальная — одна из характеристик поведения личности или группы людей относительно защиты интересов, ценностей, идеалов.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая о внесении пая ее владельцем в капитал акционерного общества и дающая право на долю прибыли в форме дивиденда.

Альтернатива — необходимость единственного выбора между взаимоисключающими возможностями.

Анализ конфликта — сопоставление факторов конфликтной ситуации с целью установления характера, причин возникновения конфликта и определения путей и средств его разрешения.

Апелляция — обращение в вышестоящую инстанцию с целью обжалования решений или постановлений.

Арбитраж — рассмотрение спорных дел посредником (судом), назначаемым по соглашению сторон.

Арбитражный управляющий (временный, внешний, конкурсный) — лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения процедур банкротства или осуществления иных полномочий, установленных законом.

Аттестация — комплексная оценка деятельности организации на предмет ее соответствия установленным нормативам и требованиям.

Аукцион — способ продажи с публичных торгов, при которых покупателем становится человек или организация, предложившие за товар наивысшую цену.

Базовые параметры — система критериев, способных адекватно отразить специфику конкретного объекта с учетом влияющих на него в тот или иной период времени факторов (система показателей, качественных характеристик, шкал и т.д.).

Банкротство (несостоятельность) — признанный арбитражным судом или объявленный должником факт неспособности последнего удовлетворить требования кредиторов в полном объеме или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Состояние неплатежеспособности должника трансформируется в несостоятельность (банкротство) только после констатации арбитражным судом признаков неплатежеспособности должника.

Безработица — многоаспектное социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг, не может реализовать свою рабочую силу на рынке труда из-за отсутствия подходящих рабочих мест и лишается вследствие этого заработной платы как основного источника необходимых средств к жизни.

Бизнес — экономическая деятельность по ведению выгодного дела, являющегося источником получения прибыли.

Бизнес-инкубатор — малое предприятие, создаваемое местными органами или крупными компаниями с целью «выращивания» новых предприятий для реализации инновационных проектов.

Биржа — учреждение для заключения товарных, финансовых сделок, продажи по стандартам, рынок ценных бумаг.

Бюджет — предположительное исчисление доходов и расходов организации или государства на определенный срок; распределение и структурирование доходов и расходов; распределение затрат, имеющихся ресурсов (бюджет времени).

Вексель — ценная бумага, содержащая обязательство физического или юридического лица о погашении в указанный срок денежного обязательства (платежа).

Венчурные предприятия — предприятия малого бизнеса, занятые научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений, связанных со значительным риском.

Внесудебные процедуры — возможность без обращения в арбитражный суд решать путем переговоров должника с кредиторами вопросы либо продолжения деятельности предприятия-должника, либо его добровольной ликвидации.

Внешнее управление (судебная санация) — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, передача полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

Внешний управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления других полномочий, предусмотренных законом.

Временный управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для осуществления мер по обеспечению сохранности имущества должника, наблюдения за порядком проведения процедур банкротства в сроки, установленные ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Гарантия — факторы и условия, обеспечивающие успех дела, поручительство за результаты деятельности, принятие ответственности в случае неудачи.

Гиперинфляция — непрерывно возрастающий уровень товарных цен и объем денежной массы в обращении, ведущие к обесценению денежной единицы, расстройству финансов, денежного оборота, нарушению хозяйственных связей, усилению социальной напряженности в обществе. Принятый количественный показатель гиперинфляции — более 50% инфляции в месяц.

Девальвация — понижение официального курса денежной единицы страны по отношению к золоту либо иностранной валюте; показатель кризисного состояния финансов, экономики страны, закрепляет в условиях инфляции обесценение денег.

Деноминация — укрупнение денежной единицы страны в целях упорядочения денежного обращения.

Депрессия — состояние экономики в послекризисный период. Прекращается падение производства, но уровень его низкий. Товарные запасы превышают наличную денежную массу, снижается жизненный уровень, растет социальная напряженность, расстроены механизмы управления.

Дефицит — нехватка, недостаток чего-либо; в экономике нехватка товаров, средств производства, денежных средств, рабочей силы и пр.

Дефляция — изъятие из обращения избыточных денежных знаков. Проводится правительством для снижения темпов инфляции. Методы дефляции: увеличение налогов, продажа государственных ценных бумаг и имущества, внешнеторговое и валютное регулирование, сокращение бюджетных расходов, замораживание заработной платы. Последствия: обострение напряженности, социальные конфликты, снижение темпов экономического развития.

Диагностика — деятельность по оценке состояния организации с целью определения проблем ее развития и вероятности наступления кризиса.

Дисциплина — форма отношений между людьми, служащая средством поддержания и соблюдения определенного типа организации совместной деятельности.

Домашнее хозяйство — независимая экономическая единица, являющаяся собственником ресурсов и самостоятельно распределяющая общий денежный доход входящих в нее людей.

Дотация — денежные средства, выдаваемые из государственного бюджета в безвозвратном порядке для покрытия дефицита финансовых ресурсов предприятий, организаций или местного бюджета.

Жизненный цикл продукции (технологии) — определенный период времени, в течение которого продукция (технология) обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение инновационных целей предприятия.

Забастовка — организованное, массовое или коллективное прекращение работы или изменение ее порядка с целью реализации выдвигаемых требований.

Занятость — деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок или трудовой доход.

Защита социальная — экономические, социальные и правовые гарантии, обеспечивающие людям соблюдение и реализацию их прав и свобод, достойный уровень и необходимое качество жизни.

Инвестиции — долгосрочные вложения частного или государственного капитала в различные отрасли национальной или зарубежной экономики с целью получения прибыли.

Индекс — цифровой статистический показатель, выражающий состояние и тенденции изменений того или иного явления.

Инновация — создание, распространение и применение какого-либо новшества, ведущие к улучшению работы, повышению эффективности деятельности.

Инновационный потенциал — возможности в достижении поставленных инновационных целей.

Инфляция — переполнение сферы обращения денежными знаками сверх потребностей экономики, процесс обесценения денег.

Информация — отражение в сознании человека окружающей его действительности. Совокупность сведений о состоянии управляемой системы и среды ее функционирования.

Коллективный договор — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и заключаемый работниками предприятия с работодателем.

Коллективный трудовой спор — неурегулированные разногласия между работниками и работодателями по поводу установления и изменения условий труда (включая заработную плату), заключения, изменения и выполнения коллективных договоров, соглашений по вопросам социально-трудовых отношений.

Компромисс — соглашение, достигнутое посредством взаимных уступок, метод разрешения конфликтов путем переговоров и поиска возможного согласия.

Конкуренция — противоборство на рынке товаров и услуг, привлечение покупателей для более выгодной продажи, возможность выбора продавцов.

Конкурсное производство — процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Конкурсный управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения конкурсного производства и осуществления других действий, установленных законом.

Конфликт (лат. conflictus столкновение) — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов двух или более людей в ходе их взаимодействия. Наиболее опасное последствие конфликта в организации — создание кризисной ситуации. В то же время кризисная ситуация сама является почвой для конфликтов.

Концепция «социального рыночного хозяйства» — выбор общественных приоритетов, целенаправленное стимулирование со стороны государства определенных сфер и направлений деятельности в интересах большинства народа.

Координация — обеспечение и поддержание взаимодействия между различными частями организации или различными организациями для достижения большей согласованности деятельности.

Кредит — предоставление денежных средств на определенных условиях (срок, процент, использование, величина и др.); обязательства, действующие в установленный договором срок (кредит доверия); количество баллов, предоставляемых для регулирования деятельности (кредит оценки в обучении).

Кризис — крайнее обострение противоречий развития; нарастающая опасность банкротства, ликвидации; рассогласование в деятельности экономической, финансовой и др. систем; переломный момент в процессах изменений.

Критика — оценка отрицательных сторон деятельности с целью ее улучшения и совершенствования.

Лизинг — сдача в аренду предметов длительного пользования — зданий, машин, компьютеров и др. Реализуется договором об аренде, который определяет сроки и размер арендной платы, обязательства по поддержанию имущества в исправном состоянии, порядок возвращения и другие права и обязанности сторон.

Ликвидация — прекращение деятельности фирмы или предприятия в результате решения собрания акционеров, арбитражного суда, банкротства, реорганизации.

Лицензия — специальное разрешение, получаемое от государственных органов, юридическому лицу осуществлять конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции.

Маркетинг — формирование реальной величины спроса, воздействие на потребителя для побуждения его к приобретению товара, разработка реальных и гибких программ действий организации на конкретном рынке.

Маркетинговая антикризисная программа — комплекс мероприятий, которые следует выполнить организации для стабилизации ситуации на рынке и по выходу из кризиса неплатежеспособности (неуправляемости, неконкурентоспособности).

Менталитет — особенности индивидуального и общественного сознания людей, их жизненных позиций, культуры, моделей поведения, обусловленные социальной средой, национальными традициями, уровнем образования и пр.

Мировое соглашение — возможность урегулирования отношений в рамках федерального закона.

Модель — аналог реального явления, форма воспроизведения действительности, устройство, имитирующее свойства, основные черты или поведение какого-либо объекта.

Мотивация — побуждение человека, социальной группы к активной, целенаправленной деятельности; метод управления.

Наблюдение — процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого законом, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника.

Налог — обязательный платеж, взимаемый государством в различных формах с физических и юридических лиц в государственный и местный бюджет.

Нигилизм — особый тип восприятия действительности, система идей и форма социального поведения, характеризуемая категоричностью и всеобщностью отрицания, экстремизмом действий, слабостью или отсутствием позитивной программы.

Номинальная заработная плата — сумма наличных денег, которую работник наемного труда получает за свой труд.

Опыт антикризисного управления стран с развитой рыночной экономикой — методология, стратегия и практическая деятельность органов управления по предотвращению и преодолению кризисных ситуаций в социально-экономическом развитии на макро-и микроуровне.

Организационная культура предприятия — совокупность ценностей, норм, правил, обычаев, традиций, ориентиров, разделяемых его сотрудниками.

Ответственность — последствия реализации обязанностей, мера и форма оценки результатов деятельности, принцип организации управления.

Персонал управления — это совокупность сотрудников организации, которые полностью или частично заняты управленческим трудом (линейные руководители, их заместители, специалисты, работники технических служб).

Престиж — мера признания способностей, превосходства знаний, успехов руководителя и уровень влияния этих факторов на исполнительность подчиненных.

Приватизация — выкуп предприятий у государства и превращение их в индивидуальную или коллективную собственность.

Принципы управления персоналом — правила, основные положения и нормы, которым должны следовать руководители, специалисты в процессе управления персоналом.

Прогнозирование — процесс научного предвидения, определение тенденций развития и образа будущего.

Программа антикризисная — система мер, позволяющих вынести предприятие из кризиса (смягчить кризис, отодвинуть кризис, уйти от кризиса, предупредить кризис, снять последствия кризиса и пр.); комплекс управленческих решений по выводу организации из кризисного состояния.

Процесс конфликта — развитие событий и отношений участников конфликта во времени и пространстве. Процесс конфликта состоит из четырех стадий: возникновение конфликтной ситуации, возникновение инцидента, кризис в отношениях, завершение процесса развития конфликта.

Профессиональное ядро кадрового потенциала — совокупность работников, обладающих способностями, которые обеспечивают организации стратегические преимущества на рынках товаров, услуг и знаний.

Психологическая совместимость — соответствие психологических качеств, определяемое по критерию успешного сотрудничества.

Работник — физическое лицо, работающее в организации на основе трудового договора (контракта); лицо, занимающееся индивидуальной предпринимательской деятельностью; лицо, обучающееся в образовательном учреждении начального, среднего или высшего профессионального образования.

Работодатель — организация (юридическое лицо), представляемая ее руководителем (администрацией), или физическое лицо, с которым работник состоит в трудовых отношениях.

Реальная заработная плата — количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату при существующих уровне цен и размере налогов.

Реальный доход — доход, соответствующий индивидуальной покупательной способности, определенной на базе реальной заработной платы.

Регулирование — функция управления, обеспечивающая равновесное состояние институциональных образований экономической системы.

Реклама — форма коммуникации, обслуживающая рынок и стимулирующая спрос и продвижение продукции, услуг, идей к потребителю путем информирования о потребительских свойствах и качестве товара. Главная функция рекламы как важного элемента маркетинговой системы управления

состоит в создании и обеспечении гибкой и надежной коммуникативной связи между производителем и потребителем.

Реконструкция — коренное переустройство чего-либо с целью его совершенствования. Комплекс мер по изменению функционирования и развития организации, предприятия, экономики и др.

Реорганизация — изменение структуры и статуса предприятия путем слияния, выделения, поглощения, преобразования.

Реструктуризация — изменение структуры чего-либо по определенным параметрам (сроку, назначению, величине, льготам, выплатам и т.д.) в связи с изменившимися условиями и в целях позитивного решения проблемы. Один из методов антикризисного управления (реструктуризация долгов, предприятия, финансов, технологии, персонала и пр.).

Ресурсы — необходимые средства (материальные и нематериальные) для выполнения какой-либо работы и получения ее результата.

Риск — ситуативная характеристика деятельности, означающая неопределенность ее исхода, возможные неблагоприятные ее последствия, альтернативные варианты ошибки или успеха.

Риск экономический — потери, ущерб, вероятность которых связана с наличием неопределенности (недостаточности информации, недостоверности), а также возможные выгода и прибыль, получить которые можно лишь при действиях, обремененных риском.

Риск управленческий — характеристика управленческой деятельности, осуществляемой в ситуации той или иной степени неопределенности, например вследствие недостаточности или ненадежности информации, при выборе менеджером альтернативного решения, критерий эффективности которого связан с вероятностью проявления негативных условий реализации потерь или с вероятностью нейтрализации факторов неопределенности и увеличением прибыли. Риск проявляется в процессе реализации продукции производственно-хозяйственной системы и выступает одним из конечных результатов управления.

Роль менеджера — статус менеджера и соответствующий способ его поведения для обеспечения успешной деятельности организации. Определяется личностью, образованием, опытом, авторитетом, стилем, конкретными обстоятельствами деятельности, ресурсами.

Санация — реорганизационная процедура передачи собственности предприятия-должника лицам или организациям, оказывающим финансовую помощь для его оздоровления.

Санкция — реакция полномочного органа на нарушение порядка или невыполнение обязательств, акт наказания, предусмотренного системой ответственности.

Связи с общественностью (public relations) — вид деятельности, направленной на формирование и развитие общественного мнения по отношению к организации, ее продукции, главным менеджерам, стилю и ее культуре. Речь идет о доведении до общественного мнения ее интересов, создания в общественном мнении позитивного имиджа организации и положительных реакций от коммуникаций с ней.

Ситуация — состояние организации, объекта управления, оцениваемое относительно цели или существующих нормативов деятельности.

Соглашение — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения между работниками и работодателями и заключаемый на уровне Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, территории, отрасли, профессии.

Состояние объекта — уникальное сочетание признаков.

Социальная напряженность — общественное явление, возникающее вследствие рассогласования потребностей и интересов, ценностей и установок, норм и традиций субъектов социального взаимодействия (индивидов, организаций, институтов, общностей и пр.), которое проявляется в различных формах.

Социальная ориентация рынка — усиление государственного регулирования всех сфер общества, и прежде всего его экономической основы,

включение в его механизм специальной системы социальной защиты населения.

Социальная сфера — сфера воспроизводства человека, семьи, трудовых коллективов и других социальных групп, которая включает условия труда и отдыха людей, их быта и досуга, уровень материального благосостояния, образования, воспитания и здравоохранения.

Социальное партнерство — согласование интересов работодателя и работников на основе коллективно-договорного регулирования трудовых отношений.

Стагнация — состояние экономики, социального развития общества, когда застойные явления, падение производства сочетаются с растущей безработицей, ростом цен (инфляцией), снижением жизненного уровня народа, социальной напряженностью в стране.

Стратегия предупреждения конфликта — создание таких производственных условий и психологической атмосферы в коллективе, при которых возможности возникновения конфликтов будут сведены к минимуму.

Стратегия разрешения конфликта — система действий, направленных на прекращение противоборства сторон и поиск приемлемого решения проблем. Реализация стратегии предполагает действия по анализу реальных конфликтов и определению методов их разрешения. Различают организационно-структурные, административные и межличностные методы управления конфликтом.

Субсидия — пособие, преимущественно в денежной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам, другим государствам.

Технологические парки — широко распространенная в развитых странах форма территориальной интеграции науки, образования и производства, способствующая оперативному внедрению научно-технических разработок и новых технологий производства.

Трансферт инноваций — законодательно разрешенное право на передачу нововведений другим субъектам инновационной деятельности.

Трансфертные платежи — передача денежных средств или права их использования из центральных органов управления региональным; перевод денежных средств из одной страны в другую.

Формы приватизации — в странах с развитой рыночной экономикой продажа государственных предприятий частным инвесторам; создание совместных предприятий с долевым участием частного капитала, продажа части акций государственных предприятий.

Финансовое регулирование — управление совокупностью денежных средств, находящихся в распоряжении домохозяйства, предприятия или государства, а также источниками доходов, статьями расходов, порядком их формирования и использования.

Франчайзинг — вид экономических взаимоотношений крупных и малых предприятий. Головная компания делегирует малому предприятию права на производство и сбыт продукции под ее торговой маркой. Плата за эти права невысокая. Но условие — обеспечение качества продукции, сохранение престижа марки.

Эксперт — специалист, обладающий знаниями, опытом в определенной области деятельности, на основе которых он дает мотивированное заключение по той или иной проблеме.

Экстремизм — приверженность к крайним мерам и методам в решении проблем (насилие, террор, шоковая терапия и пр.).

Эмиссия — выпуск в обращение денег, банковских и казначейских билетов и ценных бумаг.

Этатизм — активное вмешательство государства во все сферы жизни общества, концепция государственной политики, в которой государство рассматривается как высший результат и цель общественного развития

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые документы

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Инструкция ЦБ №126-И от 11.11.2005 г. «О порядке регулирования отношений, связанных с осуществлением мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитных организаций».
3. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
4. Налоговый кодекс РФ.
5. Постановление Правительства РФ №367 от 25.06.2003 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
6. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
7. Указание ЦБР от 31.03.2000 г. №766-У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций» (Согласно письму ЦБР от 29.05.2008 г. №62-Т начиная с 01.07.2008г. применяется только в целях оценки финансового состояния небанковских кредитных организаций).
8. Федеральный закон №127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)».
9. Федеральный закон №129-ФЗ от 08.08.2001г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
10. Федеральный закон №175-ФЗ от 27.10.2008г. «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года».
11. Федеральный закон №181-ФЗ от 18.07.2009г. «Об использовании государственных ценных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков».
12. Федеральный закон №395-И от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности».

13. Федеральный закон №40-ФЗ от 25.02.1999г. «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».
14. Федеральный закон №73-ФЗ от 28.04.2009г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».
15. Федеральный закон №86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке РФ (Банке России)». Основная литература по курсу:

Учебники и учебно-методические пособия

16. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура /Под ред. Г.А. Александрова. – М.: Изд-во БЕК, 2010.
17. Антикризисный менеджмент / Под ред. А. Грязновой. – М.: ИНФРА-М, 2011.
18. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
19. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро - и микроуровень: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013.
- Беляев, А.А. Антикризисное управление.: Учебник для студентов вузов / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
20. Блинов, А.О. Антикризисное управление. Теория и практика: Учебное пособие для студентов вузов / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин; Под ред. В.Я. Захарова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
21. Захаров, В.М. Антикризисное управление: Терминологический словарь / В.М. Захаров, Ю.И. Юров. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013.
22. Згонник, Л.В. Антикризисное управление: Учебник / Л.В. Згонник. - М.: Дашков и К, 2013.
23. Зуб, А.Т. Антикризисное управление организацией: Учебное пособие / А.Т. Зуб, Е.М. Панина. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013.
24. Ивасенко, А.Г. Антикризисное управление: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. - М.: КноРус, 2013.

25. Круглова, Н.Ю. Антикризисное управление: Учебное пособие / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2013.

26. Орехов, В.И. Антикризисное управление: Учебное пособие / В.И. Орехов, К.В. Балдин, Т.Р. Орехова. , испр. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.

27. Распопов, В.М. Превентивное антикризисное управление: Учебное пособие / В.М. Распопов, В.В. Распопов. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2012.

Интернет - ресурсы

- "Банкротство в России" Антикризисное и арбитражное управление. Нормативные акты и арбитражная практика. Защита прав кредиторов, работников, должника и арбитражных управляющих. Консультации и методическая поддержка. Единая конференция и громкие банкротства. Публикации, интервью, пресса, рефераты. База данных "Арбитражные управляющие и специалисты по банкротству". <http://www.bankr.ru/>.

Всё о банкротстве. Законодательство о несостоятельности, обмен опытом, новости, объявления о продаже имущества, предложение услуг специалистов, форум, статьи о банкротстве, клуб кредиторов. <http://www.bankrot.ru/>

Банкротство.RU - Арбитражное управление - обмен опытом. Вопросы применения Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)", типовые документы по процедурам банкротства. <http://www.bankrotstvo.ru/>.

ООО "Центр проблем банкротств" Новости, законодательство, ссылки <http://www.bankrots.ru/>.

Банкротство и арбитражное управление. Антикризисное управление несостоятельных предприятий. Рекомендации, обсуждение, услуги, арбитражное управление. Деятельность госорганов ФСДН ФСФО АРКО. Необходимая документация. Обмен мнениями. <http://business.narod.ru/>.

Арбитражный управляющий. Страничка арбитражного управляющего Зайцева И.Н. <http://arbzaitsev.narod.ru/>.

Крутиков В.К., Алексеева Е.В.,

Дорожкина Т.В., Якунина М.В., Аракелян С.А.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ