МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«УФИМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

Кафедра «У и ЭП»

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Антикризисное управление»

на тему: «Причины неплатежеспособности и банкротства российских предприятий»

Выполнил:

Проверил:

доцент кафедры «У и ЭП»

Харисов В.И.

УФА – 2011

СОДЕРЖАНИЕ………………………………...…………………………………2

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..3

ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПРИЧИНЫ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ……………...…………………………5

1.1 Признаки банкротства, обязательства предприятия………………………..5

1.2. Причины неплатежеспособности и банкротства………………….………..8

1.3. Общие факторы возникновения кризисных ситуаций на

предприятии……………………………………………………………………...10

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ………………………………………………………………....14

2.1.Потребность российских предприятий в банковских займах и коммерческих кредитах………………………………………………..………..14

2.2. Основные проблемы российских предприятий …………………..…...….15

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………….……………22

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ………………………………………….……………24

ВВЕДЕНИЕ.

Всякое предприятие, осуществляющее коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, банками, другими предприятиями (поставщиками и потребителями) и т.д. В процессе этих отношений у предприятия возникаютобязательства, которые могут привести к тому, что предприятие станетдолжником и будет обязано в некоторый срок совершить в пользу другого лица определенные действия, а именно: произвести платеж, поставить товар, исполнить услугу и т.д.

Лицо, по отношению к которому возникло обязательство, называетсякредитором.

Кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязательств, а также возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств.

Предприятие, которое из режима своевременного исполнения обязательств переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями и срывами, вплоть до безнадежного состояния, становится как партнер неплатежеспособный, или несостоятельным, наносящим ущерб своим кредиторам.

Очевидно, что неплатежеспособность есть некая переменная характеристика, которая может иметь разные градации - от эпизодической до устойчивой и хронической неплатежеспособности.

Как правило, несущие ущерб кредиторы пытаются теми или иными методами, в том числе судебными, истребовать исполнение отдельных обязательств, действуя разрозненно и независимо друг от друга.

В конечном счете, неплатежеспособное предприятие ставит своих кредиторов (и государство в том числе) перед выбором: или дать предприятию некий контролируемый шанс на преодоление внутреннего финансового кризиса, или выставить требования о ликвидации данного предприятия и продажи его имущества, чтобы за счет этого удовлетворить полностью или хотя бы частично требования кредиторов.

Однако здесь выбор стоит не только перед кредиторами. Сам должник, оценивая собственное кризисное состояние и свою неспособность к расчету по обязательствам, может поставить вопрос о диалоге с кредиторами или о собственной ликвидации как предприятия.

Цивилизованная процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами называетсябанкротством предприятия.

Банкротство в строго юридическом смысле слова наступает по решению суда либо после официального объявления должника о своем банкротстве при его добровольной ликвидации. До этого можно говорить о неплатежеспособности, несостоятельности, предбанкротном или кризисном состоянии.

Банкротство есть юридический факт, наступающий после признания данного факта арбитражным судом или после официального объявления должником о банкротстве при его добровольной ликвидации.

Итак, банкротство есть возможный юридический итог неблагоприятного развития финансового состояния предприятия, при котором его способность своевременно погашать долги прогрессивно уменьшается.

Отсюда следует, что первоначальные причины или предпосылки банкротства зарождаются внутри финансов предприятия, в том числе в структуре его капитала, из-за чего по каким-то причинам возникает регулярная неспособность платежа.

Цель данной контрольной работы рассмотреть причины неплатежеспособности и банкротства российских предприятий.

Задачи: выявить признаки банкротства, рассмотреть обязательства предприятия перед кредиторами и потребность в банковских займах, а так же рассмотреть основные проблемы российских предприятий в условиях переходной экономики.

ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПРИЧИНЫ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

*1.1 Признаки банкротства, обязательства предприятия.*

Большинство вопросов возникающих по поводу несостоятельности подчиняются   нормативно-правовым актам таким как : Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» 2002 г. и   «Гражданский кодекс РФ»   26 октября 2002 года и некоторым другим. [1],[2].

Несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Для возбуждения дела о банкротстве необходимо чтобы должник — юридическое лицо либо гражданин, обладало признаками банкротства. Для гражданина такими признаками является неудовлетворение указанных требований в течение трёх месяцев со дня,  когда он должен был их удовлетворить, при этом сумма его обязательств должна превышать стоимость принадлежащего ему имущества. Для юридических лиц таким признаком является только неудовлетворение своих обязательств в течение трёх месяцев.

В экономической литературе наиболее часто встречается выделение следующих признаков, указывающих на банкротное состояние предприятия:

* приостановление текущих платежей;
* изменения в структуре (актива и пассива) баланса и отчета о финансовых результатах;
* изменения в соотношении дебиторской и кредиторской задолженности;
* задержки с предоставлением финансовой отчетности;
* уменьшение денежных средств на расчетных (текущих) счетах предприятия;
* невыполнение договорных обязательств, потеря основных поставщиков и заказчиков;
* снижение объемов деятельности, низкая заработная плата.

Одним из явных признаков банкротства является следующее обстоятельство: юридическое лицо не рассчиталось с кредитором в срок, по определенным обязательствам, с кредитором по обязательству, независимо от этого задолженность перед гражданином стоит в 10 000 рублей, а вот перед юридическим лицом 100 000 рублей.

На самом деле, если у определенного предприятия стали проявляться явные признаки банкротства, то ее руководство обязано поставить в известность учредителей. И они, в свою очередь, должны  действовать весьма оперативно, для  недопущения несостоятельности и восстановления платежеспособности предприятия.

Эти «оперативные меры» называются досудебная чистка. [6]

В целях  предупреждения банкротства предприятию, вполне возможно предоставляется определенная поддержка. Например: финансовая.   
Этот вид помощи может быть оказан учредителями  должника  или третьими лицами  в необходимом , для погашения долговых обязательств и  выплат

для восстановления платежеспособности оного.

Вся сумма задолженностей  перед кредиторами условно распределяется на две группы.

Первая группа состоит из*:* обязательных платежей и денежных обязательств, появившихся до того как должник был признан банкротом. Соответственно и эти суммы входят в спектр требований кредиторов.

Вторая группа состоит  из: текущих платежей и денежных обязательств, возникших после подачи заявления.  Они не включаются в реестр требований кредиторов.

Кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязательств, а также возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств. Это предусмотрено законодательством. Иски кредиторов рассматриваются арбитражным судом.

Обязательства предприятия могут быть подразделены на следующие группы:

• обязательства перед фискальной системой***.*** Это — обязательства по налогам, штрафам и пени перед бюджетами, платежам в Пенсионный фонд России, дорожный фонд и другие фонды, т.е. те обязательства, по которым необходимо платить в установленном порядке, независимо от воли предприятия;

• обязательства перед финансово-кредитной системой, т.е. обязательства перед банками, финансовыми компаниями в случае, если предприятие взяло ссуду или займ в денежной форме или в виде ценных бумаг на основекредитного договора. Сюда же входят обязательства перед страховыми компаниями, где предприятие как бы берет будущий займ под свои страхуемые риски;

• обязательства перед кредиторами за поставленные ими товары или услуги. Это обязательства перед другими предприятиями или предпринимателями, которые возникают в результате договора;

• обязательства перед акционерами и работниками предприятия (внутренний долг). В эту группу входят обязательства по оплате труда, выплате премий, дивидендов и т.д.[9]

Обязательства предприятия, возникающие в ходе его финансовохозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения.

Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у контрагентов рисков. Чем больше рисков создает предприятие контрагентам, чем чаще и длительнее оно задерживает исполнение обязательств, тем ненадежнее оно выглядит в глазах партнеров, контрагентов, собственных работников и т.д.

Такое предприятие обретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т.д.

Ненадежное исполнение обязательств свидетельствует о:

• необязательности как о стиле взаимодействия с партнерами, если предприятие располагает ресурсами, достаточными для выполнения имеющихся обязательств;

• дефиците или кризисе возможностей для исполнения обязательств.

Необязательность как стиль взаимодействия влечет за собой, как правило, отказ партнеров от взаимодействия, штрафы и иные санкции, предусмотренные законодательством и договорами, но в конечном счете партнеры или кредиторы сохраняют шанс на погашение обязательств без особого ущерба.

Когда предприятие испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос, способно ли оно в полной мере, т.е. без ущерба, удовлетворить кредиторов.[5]

*1.2. Причины неплатежеспособности и банкротства.*

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Неплатежеспособность предприятия - это его неспособность своевременно и полностью выполнять платёжные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера

Причинами неплатежеспособности могут быть:   
·                   Снижение объемов производства и реализации продукции, повышение ее себестоимости, уменьшение суммы прибыли и как результат – недостаток собственных источников самофинансирования предприятия;   
·                   Неправильное использование оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложения в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования ;  
·                   Несостоятельность клиентов предприятия;   
·                   Высокий уровень налогообложения, штрафных санкций за несвоевременную или неполную уплату налогов.

Причиной неплатежеспособности, кризиса предприятия становится нередко и противоречие его целей и инновационной стратегии, которая призвана подготовить фирму к изменениям во внешней среде ее деятельности. Дело в том, что интересы основных партнеров фирмы, как правило, ограничиваются достижением краткосрочных результатов. Внедрение же нововведений ориентируется на среднесрочную и долгосрочную экономическую эффективность. Зарубежный опыт показывает, что не совпадает нередко и качественное содержание целей основных контактных групп и инновационной стратегии. [3]

Нарушение сроков исполнения обязательств перед партнерами может быть вызвано также просто присущим отдельным руководителям предприятий, фирм, корпораций стилем взаимодействия со своими партнерами, необязательностью хозяйствующих субъектов, когда предприятие располагает необходимыми средствами для урегулирования своих отношений с партнерами, но не желает погашать свои долги. В финансово-хозяйственной практике последних лет все чаще приходится сталкиваться с примерами искусственного банкротства предприятий, которые таким образом стараются уйти от выполнения своих обязательств перед партнерами и государством.

Существенную роль в возникновении у фирм трудностей с погашением платежных обязательств играют также недостаточная компетентность финансовых менеджеров предприятий, отсутствие у значительной части руководителей навыков управления финансами в условия становления рыночных принципов хозяйствования.

В общем и целом причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным:

- отставанию от запросов рынка (по предлагаемому ассортименту, качеству и т.д.). В этом случае можно говорить о болезни бизнеса;

- неудовлетворительному финансовому руководству предприятием, когда оно избыточно отягощается обязательствами. В данном случае можно говорить о болезни финансового управления, или менеджмента.

Для сравнения перечислим причины банкротств предприятий стран с развитой рыночной экономикой (обращаем внимание на последовательность , отражающую степень частоты):

- затоваривание;

- излишнее оборудование (результат снижения использования ранее введенных мощностей или реализации ошибочного инвестиционного проекта с переоценкой перспектив экономического роста);

- быстрое и контролируемое расширение хозяйственной деятельности (особо опасно для малых и средних предприятий).

Предприятия пытаются как можно быстрее увеличить производство (закупаются значительные запасы ресурсов), получить преимущества во всеобщей гонке за потребителями (выдаются кредиты потребителям) и может оказаться, что потребность в новых краткосрочных кредитах предприятию превысит его чистый оборотный капитал. Предприятие в период быстрого отраслевого бума может принять поспешное решение о реализации инвестиционного проекта. Во всех случаях кредитный рейтинг предприятия упадет и оно может испытать резкое снижение кредитной привлекательности и повышение затрат на привлечение средств;

- отсутствие сбыта;

- плохая клиентура.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности своевременного расчета по своим обязательствам, независимо от страны производства и рынка. [5]

*1.3. Общие факторы возникновения кризисных ситуаций на предприятии.*

Как уже отмечалось, причинная зависимость кризисных ситуаций, скрытая в самом рыночном хозяйстве, вызвана постоянным изменением рыночных ориентаций потребителя. Однако эта общая экономическая предпосылка вовсе не означает фатального исхода для любого предприятия и тем более для экономики в целом, хотя история знает подобные всеобщие кризисы, которые стали причиной банкротства экономики в целом (экономические кризисы).

Не обращаясь к экономической теории, которая дала уже объяснения этим явлениям, обратимся к анализу факторов, которые служат непосредственным катализатором кризисной ситуации.

Успехи и неудачи деятельности предприятия следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов: внешних (на них предприятие не может влиять вообще или влияние может быть слабым), внутренних (как правило, они зависят от организации работы самого предприятия. Способность предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов — гарантия не только его выживания, но и процветания.

В экономической литературе к внешним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность предприятия, относятся:

1) размер и структура потребностей населения;

2) уровень доходов и накоплений населения, а, следовательно, и его покупательная способность (сюда же могут быть отнесены уровень цен и возможность получения потребительского кредита, что существенным образом влияет на предпринимательскую активность);

3) политическая стабильность и направленность внутренней политики;

4) развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность;

5) уровень культуры, проявляющейся в привычках и нормах потребления, предпочтениях одних товаров и отрицательном отношении к другим;

6) к внешним факторам банкротства следует отнести международную конкуренцию. Зарубежные фирмы в одних случаях выигрывают за счет дешевого труда, а в других — более совершенных технологий.

На финансовом положении большинства предприятий негативно сказываются и последствия общеэкономического спада, инфляции. Им часто сопутствует полоса слияний и неожиданного возникновения иных конкурентов.

Предприятие может подвергнуться тяжелым испытаниям при неожиданных переменах в сфере государственного регулирования, резких спадах государственного заказа. Трудности такого рода весьма характерны для нашей страны.

Конечно, бороться с кризисом, имеющим национальные масштабы, отдельному малому или среднему предприятию не по силам. Но в их возможности проводить гибкую политику, способную значительно смягчить негативные последствия общего спада.

Не менее малочисленны и внутренние факторы, определяющие развитие предприятия и являющиеся результатом его работы. В общем виде их можно представить четырьмя группами: стратегия предприятия; принципы его деятельности; ресурсы и их использование; качество и уровень маркетинга. В свою очередь, они включают десятки, если не сотни конкретных факторов, действующих на каждом предприятии избирательно. Рассмотрим их в некотором агрегированном виде.

До 90% различных неудач малых американских фирм связывают с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства, его несоответствием изменившимся объективным условиям. Представляется, что неудачи фирм и предприятий России также связаны с влиянием этих факторов.[7]

Другие внутренние факторы, усиливающие кризисную ситуацию предприятия, таковы:

1. возникновение убытков предприятия, связанных с неудовлетворительной постановкой работы с рынком, неспособностью товара успешно конкурировать с другими товарами, находящимися на рынке, несвоевременное обновление ассортимента товарной продукции;
2. резкое повышение уровня издержек производства и сбыта товара, что может быть вызвано массой причин, начиная с нерациональной структуры управления, раздутого штата управления, применения дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т.д.;
3. утрата уровня культуры производства и культуры предприятия вообще, которая включает квалифицированный состав персонала, технический уровень производства, психологическую атмосферу управляющего персонала и всего коллектива предприятия, его уверенность в эффективной работе;
4. наличие стимулов труда у персонала предприятия.

Итак, сотни факторов, действующих в разных направлениях, приводят к разрушению организационного, экономического и производственного механизма функционирования предприятия.

Политическую и экономическую нестабильность, разрегулирование финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, ухудшающим кризисную ситуацию российских государственных и частных предприятий.[4]

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

*2.1.Потребность российских предприятий в банковских займах и коммерческих кредитах.*

Главные проблемы российских предприятий кроются в дефиците финансовых средств, хотя нарушение сроков исполнения обязательств перед партнерами может быть вызвано также просто присущим отдельным руководителям стилем взаимодействия со своими партнерами. Предприятие в процессе своей деятельности и для своего развития формирует капитал и обеспечивает его прирост. Предприятие начинает функционировать, имея некоторый первоначальный собственный капитал, который увеличивается за счет прибыли, образуемой в результате реализации производимой продукции (работ, услуг). Наращивая капитал, предприятие в состоянии выполнять свои финансовые обязательства.

Но в течение производственно-хозяйственной жизни предприятия могут возникать ситуации, когда оно не получает прибыли, как бы прокручиваясь вхолостую, либо, наоборот, несет убытки. С другой стороны, предприятие может разместить свои финансы так, что их нельзя быстро или безболезненно мобилизовать для расчета по обязательствам. В связи с этим нередко встречающееся в практической деятельности нарушение предприятиями сроков исполнения обязательств свидетельствует или о дефиците у него ресурсов, необходимых для погашения долгов или других финансовых обязательств. В результате такой деятельности предприятие оказывается перед проблемой погашения своих долгов.

Поэтому они вынуждены прибегать к внешнему заимствованию в виде банковских займов и коммерческих кредитов для закупок продукции и услуг с последующим расчетом (например, за электроэнергию) и т.д. Реальному сектору экономики жизненно необходимы кредиты: краткосрочные - для пополнения оборотных средств, долгосрочные - для расширения и модернизации производства. Для коммерческих банков актуальной остается проблема надежного размещения собственных средств. И в то же время они не проявляют сколько-нибудь значительного интереса к кредитованию производства, по-прежнему находя альтернативные способы вложения денег.

Основная причина подобного отношения к реальному сектору кредитных организаций - большой процент невозвращенных кредитов. Да и ныне действующий закон “О несостоятельности (банкротстве)” не увеличивает такую заинтересованность коммерческих банков. Дело в том, что, согласно закону, любое предприятие, имея перед банком задолженность в размере всего в 500 МРОТ, может быть подвергнуто процедуре банкротства. Например, одна фирма попыталась обанкротить Ленинградский металлический завод, предъявив ему иск об отказе от оплаты выполненных фирмой ремонтных работ. Похожую схему применили к Красноярскому алюминиевому заводу и Общественному российскому телевидению. Эти и многие другие примеры показывают, что практически любой желающий в состоянии купить небольшую задолженность предприятия и подать на него в суд. Очевидно, что в этом случае суд примет сторону истца, назначив на предприятие внешнего управляющего. Ну, а после этого почти наверняка предприятие перейдет в собственность кредитора. Таким образом, сам закон инициирует финансовые проблемы для хозяйствующих субъектов.

Как свидетельствует теория и практика, существенную роль в нарушении платежеспособности фирмы играет несоответствие инновационной стратегии предприятия изменившимся внешним условиям его деятельности. Это приводит к устареванию выпускаемой продукции и используемой технологии производства, потери прибыльных рынков, сокращению активов. [6]

*2.2. Основные проблемы российских предприятий*

В первой половине 2008 г. положение дел в российской экономике в целом было благополучным: темпы прироста всех основных макроэкономических показателей оставались высокими, а отрицательные явления либо не носили всеобщего характера, либо не грозили немедленными обострениями. Однако примерно в августе отдельные отрасли и сектора начали прямо или косвенно сталкиваться с отрицательными последствиями глобального экономического кризиса. В сентябре проблемы стали еще более заметными. В частности, резко обострилась проблема рефинансирования кредитов, полученных рядом отечественных банков и корпораций за рубежом. Помимо этого снизились мировые цены и сократился физический объем спроса на многие товары российского экспорта - черные и цветные металлы, нефть, зерно и т. д. Одновременно внутри страны нарастали проблемы со сбытом вновь построенного жилья и автомобилей.

Целью очередного опроса, в котором приняло участие 169 предприятий из 59 регионов страны, не был анализ кризисных явлений. В рамках опроса были заданы вполне обычные вопросы о макроэкономических проблемах, создающих предприятиям наибольшие трудности; о последствиях возможного снижения ставки налога на добавленную стоимость (НДС); о способах, используемых предприятиями для снижения издержек, а также для решения финансовых и сбытовых проблем; о сотрудничестве с банками; об обеспеченности рабочей силой и о текущей финансово-сбытовой ситуации. Тем не менее сроки проведения опроса совпали с появлением первых явных признаков кризиса, поэтому его результаты оказались двоякими. С одной стороны, опрос подтвердил устойчивость многих экономических тенденций, которые сложились в России в последние годы. С другой -результаты опроса показывают, что определенные изменения в мнениях и поведении российских предприятий произошли уже в августе-сентябре 2008 г.

При ответе на вопрос о проблемах макроэкономического характера, которые создают наибольшие трудности для предприятий, в большинстве случаев тенденции предыдущих лет получили подтверждение. Продолжила снижаться частота ответов о высоком уровне налогообложения (2007 г. - 41,1% ответов; 2008 г. - 34,9%); об отсутствии нормальных экономических законов (2007 г. - 14,4%; 2008 г. - 9,5%); о засилье криминальных способов ведения дел (2007 г. - 7,2%; 2008г. - 5,3%).

Любопытно, что несмотря на появление первых признаков кризиса, уровень беспокойства предприятий по поводу платежеспособности покупателей практически не увеличился (2007 г. - 31,1%; 2008 г. - 31,4%), а жалоб на низкую платежную дисциплину стало даже меньше (2007 г. - 10,0%; 2008 г. - 8,3%). При этом нехватка качественной рабочей силы вообще стала самой упоминаемой проблемой (55,6% ответов).

Изменения в тенденциях также имели место, хотя и реже. Так, резко выросла частота жалоб на высокую инфляцию (2007 г. - 14,4%; 2008 г. - 31,4%). Аналогичным образом выглядела и динамика ответов о высоком уровне цен на энергию и транспорт (2007 г. - 38,3%; 2008 г. - 51,5%). Однако эти ответы не столько свидетельствовали о наступающем кризисе, сколько указывали на недовольство предприятий ускорением ценового роста, который имел место в первой половине 2008 г. и во многом был связан с тогдашними тенденциями на мировых рынках. Пожалуй, только в одном случае можно сказать, что изменение тенденции было вызвано приближением кризиса. Речь идет об ответах на вопрос о доступности кредитов на срок более одного года. Доля ответов о том, что невозможность получить такой кредит создает большие трудности, за год выросла с 14,4 до 18,9%. Иными словами, в августе-сентябре 2008 г. российские предприятия уже почувствовали ухудшение ситуации в кредитной сфере.

Сходные выводы можно сделать, анализируя ответы на вопросы о сотрудничестве предприятий с банками. В этой сфере ситуация в августе-сентябре 2008 г. в целом почти не отличалась от той, что имела место годом ранее. В то же время в некоторых случаях произошли небольшие сдвиги к худшему, которые вполне можно связать с первыми признаками кризиса. Например, несколько снизилась доля респондентов, получавших от банков кредиты на кратко- и долгосрочные инвестиционные проекты. Если в 2007 г. таких предприятий в сумме было 29,6%, то годом позже - 26,5% . Малозаметно - с 3,3% в середине 2007 г. до 5,0% в середине 2008 г. - вырос удельный вес респондентов, степень сотрудничества которых с банками уменьшилась .Аналогичным образом изменилась также доля предприятий, которые считают, что банки стали хуже выполнять свои обязательства, увеличившись за год с 3,3 до 5,6% .

При этом доля сообщений о том, что выполнение банками своих обязательств перед предприятиями улучшилось, достигла минимальной величины за весь период наблюдений - 21,7% .Хотя это обстоятельство может свидетельствовать всего лишь о постепенном насыщении российского рынка качественными банковскими услугами, представляется, что начало кризисных процессов также могло сыграть свою роль и отразиться на мнениях предприятий. Отчасти это подтверждается возросшей неуверенностью предприятий при ответе на вопрос о фактах умышленной задержки платежей. Если в 2007 г. об отсутствии таких фактов твердо ответило 78,2% респондентов, то в 2008 г. - только 69,2% .

Ответы на вопросы, связанные с потребностью в рабочей силе, также подтвердили двойственность экономической ситуации. Взгляд предприятий на свою обеспеченность трудовыми ресурсами в целом стал еще более пессимистичным. Доля сообщений об общей нехватке трудовых ресурсов выросла с 44,6% в 2007 г. до 48,2% в 2008 г. Однако структура неудовлетворенной потребности претерпела некоторые изменения. В частности, за год довольно заметно снизилась частота жалоб на дефицит высококвалифицированных рабочих - с 95,2 до 83,4%, а также на нехватку инженерно-технических работников - с 34,9 до 29,6% Поскольку для подавляющего большинства предприятий эти категории работников являются ключевыми, относительное сокращение потребности в них также может считаться признаком замедления производственной динамики.

Согласно результатам исследования, наиболее благоприятными по качеству условий для развития малого и среднего бизнеса являются Московская область, Краснодарский край, Челябинская область, Ставропольский край и Самарская область. При этом Москва занимает всего седьмое место в рейтинге городов-миллионников, в лидерах же — Челябинск, Екатеринбург и Самара.

Среди основных проблем, с которыми сталкивается большинство предпринимателей, оказалась низкая доступность земельных участков и финансовых ресурсов (причем, как отметили респонденты, «чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить»). Для каждой третьей компании достаточно сложно (или невозможно) подобрать производственные помещения, каждая четвертая компания испытывает сложности с поиском складского помещения, а примерно каждая седьмая компания — с поиском офиса. Для четверти компаний российского малого и среднего бизнеса роль барьера для развития играют высокие тарифы на интернет. Энергетическая инфраструктура также является слабой стороной бизнес-климата, отмечается в отчете: «Проблемы заключаются в низкой доступности новых энергетических мощностей и высоких тарифах на электроэнергию». Не довольны предприниматели и рынком труда: по их мнению, он не удовлетворят существующим потребностям ни в квалифицированных инженерах и технических специалистах, ни в квалифицированных рабочих.

Оценка коррупционной ситуации также оказалась неудовлетворительной: только 10% компаний заявили, что не наблюдают в своем регионе коррупции. Лидерство по коррупционности принадлежит таким ситуациям, как «Доступ к государственному и муниципальному заказу», «Прохождение проверок» и «Выделение земли». Работа проверяющих инспекций (пожарной инспекции, санэпиднадзора и т. д.) «с той или иной периодичностью» создает проблемы для большинства представителей малого и среднего бизнеса. При этом, как отмечается в исследовании, бизнес в регионе гораздо чаще страдает от правоохранительных органов, чем от криминальных структур. Около 20% участников опроса признались, что практикуют неформальные выплаты чиновникам для решения проблем [10].

*Таблица 1*.

Рейтинг городов-миллионников по условиям для развития малого и среднего бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
| Место в рейтинге | Город |
| 1 | Челябинск |
| 2 | Екатеринбург |
| 3 | Самара |
| 4 | Казань |
| 5 | Уфа |
| 6 | Омск |
| 7 | Москва |
| 8 | Новосибирск |
| 9 | Санкт-Петербург |
| 10 | Нижний Новгород |
| 11 | Ростов-на-Дону |

*Таблица 2.*

ТОП-10 российских регионов наиболее благоприятных для развития малого и среднего бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
| Место в рейтинге | Регион |
| 1 | Московская область |
| 2 | Краснодарский край |
| 3 | Челябинская область |
| 4 | Ставропольский край |
| 5 | Самарская область |
| 6 | Астраханская область |
| 7 | Белгородская область |
| 8 | Калужская область |
| 9 | Пермский край |
| 10 | Республика Башкортостан |

*Таблица 3*.

Топ-10 самых неблагоприятных российских регионов для развития малого и среднего бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
| Место в рейтинге | Регион |
| 31 | Красноярский край |
| 32 | Приморский край |
| 33 | Ленинградская область |
| 34 | Нижегородская область |
| 35 | Новгородская область |
| 36 | Тверская область |
| 37 | Калининградская область |
| 38 | Хабаровский край |
| 39 | Ростовская область |
| 40 | Иркутская область |

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Целью любой коммерческой деятельности является рост благосостоя­ния собственников бизнеса путем получения ими дохода. При этом любая коммерческая деятельность связана с риском и неопределенностью, а по­этому источниками финансовых затруднений могут стать любые этапы производственной деятельности - от закупки сырья до сбыта готовой продукции.

Связь риска и доходности имеет фундаментальное значение для понимания природы предпринимательской деятельности. Все вла­дельцы финансовых ресурсов, вовлеченные в деятельность предприятия, предоставляя эти ресурсы, рассчитывают на определенный доход. Если деятельность предприятия достаточно эффективна, полученной прибыли бывает достаточно для того, чтобы удовлетворить как кредиторов, так и собственников. Если же прибыли оказывается недостаточно для этих це­лей, предприятие оказывается на грани банкротства. Таким образом, пер­вым индикатором начала финансовых трудностей является падение платежеспособности компании.

Однако однозначно трактовать падение платежеспособности компании как предвестие неминуемого банкротства не стоит. Верно и обратное: рост рентабельности не всегда свидетельствует об эффективности работы и благоприятных перспективах предприятия. Связь между рентабельно­стью, платежеспособностью и эффективностью достаточно сложна и во­все не однозначна. Поскольку финансовый результат формируется под воздействием множества факторов как внешней, так и внутренней среды предприятия, для постановки серьезного "диагноза" потребуется полный, комплексный анализ не только финансовой отчетности, но и рыночной позиции предприятия.

Банкротство - сложный процесс, который может быть охарактеризо­ван с различных сторон: юридической, управленческой, организацион­ной, финансовой, учетно-аналитической и др. Собственно процедура бан­кротства представляет собой лишь завершающую стадию неудачного функционирования компании, которой обычно предшествуют стадии нормальной ритмичной работы и финансовых затруднений. Банкротство (не фиктивное!) редко бывает неожиданным, по крайней мере для опыт­ных финансистов и менеджеров, которые по возможности стараются регулярно отслеживать складывающиеся тенденции в развитии собствен­ных компаний и наиболее важных контрагентов и конкурентов.

Признание предприятия неплатежеспособным не означает признания его несостоятельным (банкротом), не влечет за собой наступления гражданско-правовой ответственности собственника. Это лишь зафиксированной состояние финансовой устойчивости, направленное на обеспечение оперативного контроля за финансовым положением предприятия и заблаговременно осуществления мер по предупреждению несостоятельности, а также для стимулирования предприятия к самостоятельному выходу из кризисного состояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Гражданский кодекс РФ

2. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» 2002 г.

3. Абрютина А.В. Экономический анализ производственной деятельности. М, "Финансы и статистика ", 2007 .

4. Александров Г.А. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: уч.-практ. Пособие.– М.: Издательство БЕК, 2002. – 544с.

5. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций. -СПб.:, 2009.- ТК Велби Проспект, 2009.- 88с

6. Попов Р.А. Антикризисное управление: учебник /– М.: Высш.шк., 2007. – 429с

7. Кошкина В.И., Белых Л.П., Беляева С.Г. Антикризисное управление. Модульная программа для менеджеров. Модуль 11. М.: Инфра – М, 2009. – 457 с.

8. Минаева Э.С., Панагушина В.П. Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов, - М.:ПРИОР, 1998.- 432с.

9. Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Антикризисное управление. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2010. - 176 с.

10. «Предпринимательский климат в России: Индекс Опоры 2010–2011» (выполнен по заказу «Опоры России» Евразийским институтом конкурентоспособности и консалтинговой Strategy Partners Group).