ФИЛИАЛЛ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В Г.ЧЕРЕПОВЦЕ

КАФЕДРА ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПО ДИСЦИПЛИНЕ: ФИНАНСОВАЯ СРЕДА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ

НА ТЕМУ: ФИНАНСОВЫЙ РИСК БАНКРОТСТВА

ВАРИАНТ№ 19

СТУДЕНТКИ 6КУРСА

 ГРУППЫ 2ФКП-04

Г.ЧЕРЕПОВЕЦ

2009

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РИСКА БАНКРОТСТВА……………………………...5

1.1. Риск и причины возникновения банкротства предприятий……………………………5

1.2. Мероприятия по восстановлению платежеспособности предприятия……………….13

1.3 Государственное регулирование отношений несостоятельности в РФ………………24

2. АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОАО «КАРАТ ПЛЮС»………………...28

2.1. Анализ деловой активности…………………………………………………………….28

2.2. Анализ рентабельности предприятия и оценка банкротства…………………………31

2.3 Пути решения финансовых проблем предприятия…………………………………….34

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………………………41

СПИСОК ИПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ………………………………………………..42

ПРИЛОЖЕНИЯ………………………………………………………………………………44

ВВЕДЕНИЕ

Банкротство является результатом развития кризисного финансового состояния, когда предприятие проходит путь от эпизодической до устойчивой (хронической) неспособности удовлетворять требования кредиторов, в том числе по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

Устранение с рынка обанкротившихся предпринимательских структур – непременное условие эффективного рыночного механизма. Однако предотвратить банкротство, обеспечить продолжительное процветание этих структур – задача значительно более важная.

В настоящее время основным нормативным документом, регламентирующим процедуру банкротства, является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». Согласно этому закону банкротство – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Закон предусматривает ряд процедур, способствующих восстановлению платежеспособности должника, а именно: досудебную санацию – предоставление должнику финансовой помощи, достаточной для погашения денежных обязательств и восстановлении платежеспособности; мораторий на удовлетворение требований кредиторов; возможность заключения мирового соглашения на любой стадии процесса; иные меры, которые могут способствовать достижению вышеназванных целей.

Сам процесс банкротства состоит из ряда сменяющих друг друга процедур. Введение процедур банкротства позволяет отсечь заведомо большие сегменты экономики. Но главное, возникает юридически закрепленная возможность организовать спасение и оздоровление предприятий, не вписавшихся в рынок, посредством антикризисного управления.

Объектом курсовой работы является открытое акционерное общество «Карат плюс».

Предметом анализа является управление финансовой деятельностью, оценка вероятности банкротства предприятия, а также поиск путей решения проблемы.

Цель работы – оценка финансового риска банкротства ОАО «Карат плюс» за период с 2004-2007 годы. Для этого необходимо постоянно поддерживать уровень платежеспособности и рентабельности предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

На основании постоянной цели сформулируем задачи,
рассматриваемые в курсовой работе:

1. Раскроем понятие риска банкротства;

2. Проанализируем меры, применяемые для восстановления банкротства предприятия

2. Проведем анализ деловой активности и рентабельности предприятия;

3. Проведем оценку рисков банкротства на конкретном предприятии;

4. Проведем поиск путей решения финансовых проблем;

Теоретико-методологической основой исследования стали разработки, концепции и гипотезы, обоснованные и представленные в современной экономической литературе. В рамках системного подхода в курсовой работе использовались методы сравнительного, логического, монографического, функционально-структурного, финансового, статистико-математического и графического анализа.

Информационную базу исследования составили документы и материалы органов государственной власти и управления, законодательные и нормативные акты РФ и ее субъектов по вопросам финансов и банкротства предприятий, материалы и данные периодической печати, монографическая и другая научная литература по теме курсового проекта.

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РИСКА БАНКРОТСТВА

1.1. Риск и причины возникновения банкротства предприятий

Предпосылки банкротства следует рассматривать как взаимодействие целого комплекса причин, одни из которых являются внешними по отношению к предприятию, и на них у предприятия нет возможности влиять, или это влияние может быть слабым. Другие причины носят внутренний характер. Как правило, группа внутренних причин непосредственно зависит от организации работы на самом предприятии.

Банкротство чаще всего является результатом совместного и одновременного воздействия всех причин.

Наиболее сильное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия оказывает современное состояние российской экономики и множество проблем, которые еще не решены. Это инфляция, безработица, просроченные кредиторские задолженности, высокий удельный вес расчетом бартером, «забюрокраченность» и другие.

Последствием политической нестабильности является несовершенное законодательство в области хозяйственного права. Это касается отношений государства к производственной и предпринимательской деятельности, частого изменения законодательства, высокого уровня налогообложения, несовершенных условий экспорта и импорта и прочих проявлений регулирующей функции государства.

Кроме того, внешние причины банкротства включают в себя: банкротство должников; усиление международной и внутригосударственной конкуренции; демографические факторы; культурный уклад [4].

Внутренние причины неплатежеспособности предприятия могут быть как объективные, так и субъективные: непрофессиональный менеджмент, изношенное оборудование, падение спроса на выпускаемую продукцию, убытки, несоразмерный фонд потребления, отвлечение средств в краткосрочные финансовые вложения, неправильный выбор форм безналичных расчетов, большая кредиторская и дебиторская задолженность; отсутствие авансирования; наличие незавершенного производства; недофинансирование из бюджета; наличие сверхнормативного остатка товарно-материальных ценностей и многое другое.

Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим хозяйственным отношениям.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния предприятия применяются как абсолютные, так и относительные показатели финансового состояния предприятия (финансовые коэффициенты).

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. Для анализа финансового состояния предприятия и тенденций его изменения обычно достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно лишь, чтобы каждый из них отражал наиболее существенные стороны финансового состояния.

Правила определяют принципы и условия проведения арбитражным управляющим финансового анализа, а также состав сведений, используемых арбитражным управляющим при его проведении.

Финансовый анализ проводится на основании [8]:

а) статистической отчетности, бухгалтерской и налоговой отчетности, регистров бухгалтерского и налогового учета, а также (при наличии) материалов аудиторской проверки и отчетов оценщиков;

б) учредительных документов, протоколов общих собраний участников организации, заседаний совета директоров, реестра акционеров, договоров, планов, смет, калькуляций;

в) положения об учетной политике, в том числе учетной политике для целей налогообложения, рабочего плана счетов бухгалтерского учета, схем документооборота и организационной и производственной структур;

г) отчетности филиалов, дочерних и зависимых хозяйственных обществ, структурных подразделений;

д) материалов налоговых проверок и судебных процессов;

е) нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность должника.

При проведении финансового анализа арбитражный управляющий должен руководствоваться принципами полноты и достоверности, в соответствии с которыми:

- в документах, содержащих анализ финансового состояния должника, указываются все данные, необходимые для оценки его платежеспособности;

- в ходе финансового анализа используются документально подтвержденные данные;

- все заключения и выводы основываются на расчетах и реальных фактах.

В документах, содержащих анализ финансового состояния должника, указываются:

а) дата и место его проведения;

б) фамилия, имя, отчество арбитражного управляющего, наименование и местонахождение саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом которой он является;

в) наименование арбитражного суда, в производстве которого находится дело о несостоятельности (банкротстве) должника, номер дела, дата и номер судебного акта о введении в отношении должника процедуры банкротства, дата и номер судебного акта об утверждении арбитражного управляющего;

г) полное наименование, местонахождение, коды отраслевой принадлежности должника;

д) коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника и показатели, используемые для их расчета, рассчитанные поквартально не менее чем за 2-летний период, предшествующий возбуждению производства по делу о несостоятельности (банкротстве), а также за период проведения процедур банкротства в отношении должника, и динамика их изменения;

е) причины утраты платежеспособности с учетом динамики изменения коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности;

ж) результаты анализа хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках;

з) результаты анализа активов и пассивов должника;

и) результаты анализа возможности безубыточной деятельности должника;

к) вывод о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника;

л) вывод о целесообразности введения соответствующей процедуры банкротства;

м) вывод о возможности (невозможности) покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему (в случае если в отношении должника введена процедура наблюдения).

Для расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности должника используются следующие основные показатели:

а) совокупные активы (пассивы) - баланс (валюта баланса) активов (пассивов);

б) скорректированные внеоборотные активы - сумма стоимости нематериальных активов (без деловой репутации и организационных расходов), основных средств (без капитальных затрат на арендуемые основные средства), незавершенных капитальных вложений (без незавершенных капитальных затрат на арендуемые основные средства), доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, прочих внеоборотных активов;

в) оборотные активы - сумма стоимости запасов (без стоимости отгруженных товаров), долгосрочной дебиторской задолженности, ликвидных активов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров;

г) долгосрочная дебиторская задолженность - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

д) ликвидные активы - сумма стоимости наиболее ликвидных оборотных активов, краткосрочной дебиторской задолженности, прочих оборотных активов;

е) наиболее ликвидные оборотные активы - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (без стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров);

ж) краткосрочная дебиторская задолженность - сумма стоимости отгруженных товаров, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (без задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал);

з) потенциальные оборотные активы к возврату - списанная в убыток сумма дебиторской задолженности и сумма выданных гарантий и поручительств;

и) собственные средства - сумма капитала и резервов, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов за вычетом капитальных затрат по арендованному имуществу, задолженности акционеров (участников) по взносам в уставный капитал и стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров;

к) обязательства должника - сумма текущих обязательств и долгосрочных обязательств должника;

л) долгосрочные обязательства должника - сумма займов и кредитов, подлежащих погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и прочих долгосрочных обязательств;

м) текущие обязательства должника - сумма займов и кредитов, подлежащих погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты, кредиторской задолженности, задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов и прочих краткосрочных обязательств;
н) выручка нетто - выручка от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей;

о) валовая выручка - выручка от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг без вычетов;

п) среднемесячная выручка - отношение величины валовой выручки, полученной за определенный период как в денежной форме, так и в форме взаимозачетов, к количеству месяцев в периоде;

р) чистая прибыль (убыток) - чистая нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода, оставшаяся после уплаты налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей.

Коэффициентами, характеризующими платежеспособность должника, являются [12]:

коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитываемый как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника;

коэффициент текущей ликвидности, характеризующий обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

К1 = АII: (ЗС + КЗ), где А - раздел II актива баланса;

ЗС - заемные средства;

КЗ - кредиторская задолженность.

В числителе коэффициента отражена сумма оборотных средств, а в знаменателе - краткосрочные кредиты, займы и кредиторская задолженность;

показатель обеспеченности обязательств должника его активами, характеризующий величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяемый как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника;

степень платежеспособности по текущим обязательствам, определяющая текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки.

Финансовая устойчивость - одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, которая позволяет оценить стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимость от кредиторов и инвесторов.

Коэффициентами, характеризующими финансовую устойчивость должника, являются:

коэффициент автономии (финансовой независимости), показывающий долю активов должника, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяемый как отношение собственных средств к совокупным активам;

коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах), определяющий степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитываемый как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов;

доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах, характеризующая наличие просроченной кредиторской задолженности и ее удельный вес в совокупных пассивах организации. Она определяется в процентах как отношение просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам;

показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации.

Коэффициентами, характеризующими деловую активность должника, являются:

рентабельность активов, характеризующая степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия и определяющаяся в процентах как отношение чистой прибыли (убытка) к совокупным активам организации. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования потому, что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.
В частности, используются такие показатели рентабельности, как: рентабельность производственной деятельности (или окупаемость издержек); рентабельность продаж;

рентабельность капитала (или доходность капитала).

При подсчете показателей рентабельности предприятие не ограничено какими-то рамками и может рассчитывать самые разные показатели, относящиеся к данной группе: экономическую рентабельность по чистой прибыли, финансовую рентабельность по чистой прибыли; общую рентабельность к производственным фондам, капиталоотдачу, оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности;

норма чистой прибыли, которая характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации, измеряется в процентах и определяется как отношение чистой прибыли к выручке (нетто).

Анализ хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках включает в себя анализ внешних и внутренних условий деятельности должника и рынков, на которых она осуществляется.
При анализе внешних условий деятельности должника проводится анализ общеэкономических условий, региональных и отраслевых особенностей его деятельности.
При анализе внутренних условий деятельности должника проводится анализ экономической политики и организационно-производственной структуры должника.

Анализ рынков, на которых осуществляется деятельность должника, представляет собой анализ данных о поставщиках и потребителях (контрагентах).

Проводится анализ активов (имущества и имущественных прав) и пассивов (обязательств) должника, результаты которого указываются в документах, содержащих анализ финансового состояния должника.

Анализ активов проводится в целях оценки эффективности их использования, выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, оценки ликвидности активов, степени их участия в хозяйственном обороте, выявления имущества и имущественных прав, приобретенных на заведомо невыгодных условиях, оценки возможности возврата отчужденного имущества, внесенного в качестве финансовых вложений.

Анализ активов производится по группам статей баланса должника и состоит из анализа внеоборотных и оборотных активов [14].

Анализ внеоборотных активов включает в себя анализ нематериальных активов, основных средств, незавершенного строительства, доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, прочих внеоборотных активов.
Анализ оборотных активов включает в себя анализ запасов, налога на добавленную стоимость, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, прочих оборотных активов.

По результатам анализа всех групп активов в документах, содержащих анализ финансового состояния должника, постатейно указываются поквартальные изменения их состава (приобретение, выбытие, списание, создание) и балансовой стоимости в течение не менее чем 2-летнего периода, предшествовавшего возбуждению производства по делу о банкротстве, и периода проведения в отношении должника процедур банкротства и их доля в совокупных активах на соответствующие отчетные даты.

Анализ пассивов проводится в целях выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, выявления обязательств, которые могут быть оспорены или прекращены, выявления возможности проведения реструктуризации сроков исполнения обязательств.

Анализ пассивов проводится по группам статей баланса должника и состоит из анализа капитала, резервов, долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В документах, содержащих анализ финансового состояния должника, кроме сведений об обязательствах, срок исполнения которых наступил, указываются сведения об обязательствах, срок исполнения которых наступит в ближайший месяц, 2 месяца, квартал, полугодие, год.

Проводится анализ возможности безубыточной деятельности должника, изменения отпускной цены и затрат на производство продукции, результаты которого указываются в документах, содержащих анализ финансового состояния должника.

В целях определения возможности безубыточной деятельности должника анализируется взаимосвязь следующих факторов:

а) цены на товары, работы, услуги;

б) объемы производства;

в) производственные мощности;

г) расходы на производство продукции;

д) рынок продукции;

е) рынок сырья и ресурсов.

В учебнике «Финансовый менеджмент» под редакцией Шохина при проведения финансового анализа состояния предприятия для определения наличия возможных признаков несостоятельности (банкротства) предприятия предлагается использовать значение коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности, а также коэффициент обеспеченности собственными средствами, определяемый по формуле:

К2 = (ПIV + ПV - АI): АII, где ПIV - собственные средства (пассивы) в IV квартале;

ПV - собственные средства (пассивы) на начало текущего года;

АI - сумма активов на начало текущего года.

В числителе коэффициента отражена сумма собственных средств предприятия, направленная в оборотные активы, в знаменателе - сумма всех оборотных средств (АII).

Минимальное значение этих коэффициентов условно принято равным 2 и 0,1 соответственно.

При значении коэффициентов ниже нормативных рассчитывается третий коэффициент - коэффициент восстановления платежеспособности (КЗВ) за 6 месяцев:

КЗВ = (К1Ф + 6 : Т (КФ - К1В)),

где К1Ф - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности (К1) в конце периода;

К1В - значение коэффициента текущей ликвидности в начале периода;

6 - период восстановления платежеспособности, мес.;

Т - отчетный период, мес.

При КЗВ больше единицы у предприятия есть реальная возможность восстановить платежеспособность. В обратном случае структура баланса считается неудовлетворительной.
В тех случаях, когда К1 и К2 больше нормативных значений, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за 3 месяца:

КЗУ = (К1Ф + 3: Т (К1Ф - К1В)):

При КЗУ больше единицы у предприятия есть реальная возможность сохранить платежеспособность.

Ряд авторов в своих работах предлагают использовать при проведении финансового анализа состояния предприятия также показатели платежеспособности.

Платежеспособность предприятия означает возможность погашения им в срок и в полном объеме своих долговых обязательств. В зависимости от того, какие обязательства предприятия принимаются в расчет, различают краткосрочную и долгосрочную платежеспособность.

Оценка платежеспособности производится на основе данных Бухгалтерского баланса (форма N 1) путем расчета таких показателей как:

- величина собственного оборотного капитала;

- соотношение оборотного капитала и краткосрочных обязательств;

- соотношение собственного и заемного капитала;

- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств и др.

Проводя анализ финансового состояния предприятия, следует обратить внимание, что абсолютные значения коэффициентов и показателей по разным предприятиям несопоставимы из-за зависимости от индивидуальных особенностей предприятий. Сопоставить можно лишь степень изменений коэффициентов и показателей в направлении повышения или снижения финансовой устойчивости. Анализировать целесообразно динамику, а не абсолютный уровень показателей [5].

1.2. Мероприятия по восстановлению платежеспособности предприятия

В настоящей работе рассматриваются меры финансового оздоровления предприятия исходя из основной задачи - осуществления предприятием эффективной хозяйственной деятельности в будущем. При проведении финансового оздоровления предприятия следует использовать меры, которые способствовали бы максимальному сохранению имущественного комплекса, трудового коллектива и социальных гарантий.

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

Реализация мер финансового оздоровления возможна только при соответствующем управлении предприятием. Управление предприятием в условиях кризиса в настоящее время многие авторы называют «антикризисным управлением».

Антикризисное управление - это система управления предприятием, имеющая комплексный, системный характер и направленная на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии стратегической программы, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь в основном на собственные ресурсы.

Целями антикризисной политики предприятия являются:

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

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

Финансовый кризис меняет стратегию предприятия, его цели и способы их достижения. Главной особенностью управления в условиях кризиса является жесткое ограничение сроков, смена критериев принятия решений [21].

В рамках нормального управления критерии принятия решений можно свести к достижению стратегических целей в долгосрочном аспекте и максимизации прибыли в краткосрочном. При переходе предприятия в кризисное состояние долгосрочный аспект теряет свою актуальность, а в краткосрочном аспекте критерием становится экономия денежных средств.

Наступление неплатежеспособности означает для предприятия превышение расходования денежных средств над их поступлением в условиях отсутствия резервов покрытия, то есть образование дефицита денежных средств.
Как отмечает М.И. Гизатуллин в своей работе «Как избежать банкротства. Рецепты финансового оздоровления предприятия», «сущность мер финансового оздоровления на данном этапе заключается в маневрировании денежными потоками для заполнения разрыва между их расходованием и поступлением. Маневрирование осуществляется как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис. Покрытие дефицита денежных средств на данном этапе должно быть осуществлено путем увеличения поступления денежных средств (максимизацией)»

Для решения задачи по восстановлению платежеспособности необходимо совершенствовать или создать платежный календарь; превратить неликвидные активы в денежные средства или погасить с их помощью краткосрочные обязательства предприятия; переоформить краткосрочную задолженность в долгосрочную, а также предпринять ряд других мер.

Рассмотрим более подробно эти меры.

Управление платежеспособностью предприятия представляет собой одну из основных частей финансовой работы, направленную на регулирование потока платежей, поддержание необходимой ликвидности активов и эффективное использование временно свободных денежных средств. Профессиональное управление платежеспособностью предприятия способствует оптимизации структуры капитала, обеспечивает краткосрочные и долгосрочные пропорции между активами и обязательствами, предотвращает реальную угрозу банкротства.
При управлении платежеспособностью предприятия особое значение обращается на статьи баланса, отражающие наличие денег в кассе предприятия и на расчетном счете в банке. Эти сведения выражают совокупность имущества (денежных средств), имеющего абсолютную ликвидность по сравнению с другими видами имущества. В условиях финансового кризиса основной задачей управления платежеспособностью является немедленное изыскание денежных средств, необходимых для погашения краткосрочных обязательств предприятия.
В этой связи одним из оптимальных способов управления платежеспособностью предприятий считается ведение платежного календаря, разрабатываемого обычно на предстоящий период времени (с разбивкой по дням, неделям, декадам и т.п.) и состоящего из следующих разделов: график расходования денежных средств или график предстоящих платежей и график поступления денежных средств.

На предприятии возможно составление как отдельных видов платежных календарей (налоговый платежный календарь, платежный календарь по расчетам с поставщиками, платежный календарь по обслуживанию кредита), так и платежного календаря по предприятию в целом [19].

Использование платежного календаря позволяет выявить временной период, когда риск возникновения дефицита будет особенно велик, и заблаговременно принять соответствующие меры по снижению этого риска.

В платежном календаре предприятия должны быть учтены текущие платежи и платежи по просроченной задолженности.

Предприятие на основании платежного календаря должно определить дефицит денежных средств, необходимых для выполнения графика предстоящих платежей. Сумма такого дефицита является ориентиром при выборе способов его устранения.
Увеличение денежных средств предприятия может быть достигнуто переводом активов предприятия в денежную форму.

Целесообразно рассматривать возможность реализации активов предприятия и эффективность этих операций согласно последовательности, изложенной в Бухгалтерском балансе.

Для того чтобы предприятие могло реально оценить возможность реализации своих активов, необходимо иметь достоверные данные об имеющемся имуществе. С этой целью проводится инвентаризация активов и пассивов предприятия. Также проводится инвентаризация краткосрочных обязательств для возможности определения точной суммы обязательств, которые необходимо погасить и суммы возможных штрафных санкций за просрочку оплаты указанных обязательств. Инвентаризации подлежит все имущество предприятия независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств.
После проведения инвентаризации предприятию необходимо оценить возможности для реализации активов и эффективность такой реализации. Основное внимание при этом важно уделить анализу того, что именно представляют собой те или иные активы предприятия, и насколько эффективной будет их реализация для достижения задачи - устранения неплатежеспособности предприятия.

Под нематериальными активами признаются объекты интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности). В составе нематериальных активов также учитывается деловая репутация организации и расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада в уставный капитал организации.

Таким образом, нематериальные активы являются тем имуществом предприятия, которое во многом определяет его деятельность и делает предприятие конкурентоспособным. Поэтому реализация нематериальных активов является нежелательной (даже в целях финансового оздоровления) и возможна только в качестве крайней меры.
Основные средства (действующие, находящиеся на реконструкции, модернизации, восстановлении, консервации или в запасе) отражаются в Бухгалтерском балансе по остаточной стоимости (за исключением объектов основных средств, по которым в соответствии с установленным порядком амортизация не начисляется).

Для реализации основных средств необходимо разделить основные средства по назначению: на производственные и непроизводственные. Такое деление производится по принципу реальной их необходимости для осуществления основной деятельности предприятия.

Непроизводственные основные средства предприятию необходимо реализовать. Вырученные от реализации средства можно направить на погашение кредиторской задолженности, при этом предприятие избавляется от текущих расходов по содержанию этих средств.

Предприятию лучше не допускать реализацию производственных основных средств, иначе предприятие лишается своих производственных мощностей. Такая ликвидация возможна только в качестве крайней меры.

Предприятию необходимо выделить незавершенное строительство из состава материально-вещественных объектов его непроизводственной части.

Продажа объектов незавершенного строительства производственного назначения означает остановку ведущихся инвестиционных проектов (деинвестирование). Решение о деинвестировании принимается на основе анализа сроков и объемов возврата средств на вложенный капитал, при этом стратегические соображения не играют определяющей роли.
Объекты незавершенного строительства непроизводственного назначения должны быть реализованы в обязательном порядке.

Доходные вложения в материальные ценности означают вложения предприятий в часть имущества, здания, помещения, оборудование и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму, предоставляемые предприятием за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода.

Указанное имущество нельзя реализовать по причине обременения данного имущества правом его пользования другим лицом. Однако, используя то, что данное имущество представляет интерес для лица, осуществляющего его пользование, возможно предложить данному лицу реализовать имущество со скидкой [3].

Долгосрочными финансовыми вложениями могут быть инвестиции в дочерние и зависимые общества, инвестиции организации в уставные (складочные) капиталы других организаций, в государственные ценные бумаги, облигации и иные ценные бумаги других организаций, а также предоставленные другим организациям займы.
Реализация долгосрочных финансовых вложений представляет собой ликвидацию участия предприятия в других предприятиях. Решение об этом принимается на основании анализа сроков и объема возврата средств на вложенный капитал.

Запасы предприятия представляют собой остатки материально-производственных запасов, предназначенные для использования при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также другие материальные ценности. В составе запасов отражаются также затраты организации, числящиеся в незавершенном производстве (издержках обращения) и расходы будущих периодов.
Реализация остатков сырья и материалов проводится только в части, которая не повлияет на нормальную деятельность производства. Для этого необходимо разделяются остатки на производственные и непроизводственные, и определяется норматив (если такой норматив не установлен) остатков производственных материалов, необходимых для осуществления производственной деятельности предприятия.

Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) анализируются на предмет превращения указанных затрат в дебиторскую задолженность (сдача выполненных работ заказчику или предъявления издержек обращения покупателям) или готовую продукцию (выпуск из производства готовой продукции).

Готовая продукция и товары для перепродажи реализуются даже при наличии неблагоприятной конъюнктуры для их продажи. Даже если предприятие получит убыток от реализации готовой продукции и товаров, оно, тем не менее, выигрывает, поскольку получает денежные средства и погашает с их помощью определенную часть кредиторской задолженности, тем самым, уменьшая риск банкротства [6].

Такой вид активов, как информация по строке «товары отгруженные», в Бухгалтерском балансе необходимо проанализировать в том плане, на основании какого отсутствующего условия (или условий) не была признана выручка от продажи. После этого необходимо создать возможность для признания выручки от продажи и погасить возникшую дебиторскую задолженность.

Расходы будущих периодов - это расходы, произведенные в данном отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам. Здесь необходимо проанализировать возможность предъявления данных расходов третьим лицам. Иначе эти расходы списываются на затраты предприятия.

Статья «прочие расходы и затраты» показывает стоимость материально-производственных ценностей и признанных предприятием расходов, не нашедших отражения в предыдущих строках группы статей «запасы» Бухгалтерского баланса. Продать «прочие расходы и затраты» представляется очень сложным и маловероятным.

Задолженность покупателей и заказчиков является одним из наиболее ликвидных активов. Предприятию необходимо выделить дебиторскую задолженность, срок которой наступил и срок которой не наступил, а также изучить вопрос добросовестности покупателей и заказчиков.

Задолженность, срок оплаты по которой еще не наступил (и не наступит в ближайшее время) предприятию необходимо продавать третьим лицам с определенным дисконтом.

По задолженности, срок оплаты которой наступил и маловероятно, что дебиторы добровольно ее погасят, у предприятия есть две возможности: взыскивать по суду или продавать с дисконтом. При этом необходимо взвесить, есть ли время для осуществления судебного взыскания [11].

Реализация дебиторской задолженности возможна следующими способами: финансирование под уступку денежного требования, уступка права требования или перевод долга.

При финансировании под уступку денежного требования предприятие получает денежные средства в обмен на дебиторскую задолженность. Сторонами при заключении такого договора выступают финансовый агент и клиент (предприятие). В качестве финансового агента могут выступать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие лицензию на осуществление такой деятельности (ст. 825 ГК РФ). Предметом такого финансирования является только дебиторская задолженность, подлежащая погашению денежными средствами. Право требование, принадлежащее предприятию на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования). Для такого перехода согласия должника не требуется.
Право требования предприятия (первоначальный кредитор) переходит к новому кредитору в том же объеме и на тех же условиях, которые существовали к моменту перехода права.
Предприятие, уступающее требование другому лицу, обязано передать ему документы, удостоверяющие право требования, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования.

Это один из наиболее распространенных способов реализации дебиторской задолженности.

Перевод своего долга должником на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора. Фактически перевод долга повторяет уступку права требования с одним лишь отличием. Договор заключается между должником предприятия и третьим лицом, которое обязуется погасить предприятию принятые на себя обязательства должника предприятия.
Обычно перевод долга инициируется должником, в связи с чем предприятие при принятии решения об одобрении должно проверить платежеспособность нового должника и согласовать сроки погашения задолженности.

Возможно, погасить задолженность покупателей и заказчиков путем зачета кредиторской задолженности предприятия или погашения не денежными средствами [15].

Проведение взаимозачетов кредиторской и дебиторской задолженности, принадлежащим разным контрагентам предприятия, возможно только при наличии информации о наличии договорных отношений между дебитором и кредитором предприятия и как следствие, задолженности одного перед другим [9].

Дебиторская задолженность, обеспеченная векселем, может быть отражена по статье «векселя к получению». Реализация векселей может производиться с меньшим дисконтом, поскольку вексель - простое и ничем не обусловленное обещание оплатить определенную сумму. Наличие векселя уже гарантирует векселедержателю право на получение оговоренной в векселе суммы. Именно поэтому реализация векселей более эффективна, чем продажа дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Задолженность зависимых и дочерних обществ отражает числящуюся на отчетную дату в бухгалтерском учете предприятия задолженность его дочерних (зависимых) обществ.
При проведении финансового оздоровления предприятие должно использовать все свое влияние на дочерние и зависимые общества с целью получения от указанных организаций денежных средств в погашение их задолженности.

Наличие у предприятия задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал маловероятно, поскольку собственники предприятия должны быть больше всех заинтересованы в его финансовом оздоровлении.

Выданные авансы не представляется возможным превратить в денежные средства, так как наличие подобной задолженности свидетельствует, что ее погашение будет произведено путем получения предприятием различных товарно-материальных ценностей, работ или услуг.

Задолженность «прочих дебиторов» означает, что у предприятия, возможно, имеется дебиторская задолженность:

- по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет;

- в государственные внебюджетные фонды;

- по предоставленным работникам займам;

- по возмещению материального ущерба, нанесенного предприятию;

- по подотчетным лицам;

- по расчетам с поставщиками по недостачам товарно-материальных ценностей, обнаруженных при приемке;

- по расчетам с государственным или муниципальным органом;

- штрафы, пени, неустойки, признанные должником или по которым получены решения суда.

Предприятию необходимо проанализировать возможность возврата в ближайшее время указанных задолженностей, а также возможность проведения зачетов по налогам и сборам. Задолженность, которую не представляется возможным вернуть или зачесть с ее помощью другую кредиторскую задолженность, предприятие должно попытаться продать заинтересованным лицам с определенным дисконтом.

Информация по строке «краткосрочные финансовые вложения» свидетельствует о наличии инвестиций предприятия в государственные ценные бумаги, акции, облигации и иные ценные бумаги других организаций, уставные (складочные) капиталы других организаций, а также предоставленные другим организациям займы. При этом срок обращения (погашения) данных финансовых вложений не превышает 12 месяцев после отчетной даты [1].

Переоформление обязательств, подлежащих немедленной оплате в задолженность с отсрочкой платежа, позволяет предприятию выиграть время, необходимое для восстановления платежеспособности, и устранить угрозу банкротства на настоящий момент.
Способами перевода краткосрочной задолженности в долгосрочную могут быть: заем (или кредит), реструктуризация, новация, вексель.

Суть займа (или кредита) заключается в возможности получить денежные средства по договору займа или кредитному договору, возврат по которым производится спустя определенное время, и погашению с помощью этих средств краткосрочных обязательств.
В итоге предприятие погашает свои краткосрочные обязательства, но у него возникает аналогичное по размеру обязательство по возврату займа или кредита. Минусом является то, что вновь возникшее обязательство необходимо погасить в большом размере - с учетом оговоренных в договоре процентов.

В то же время вероятность получения займа или кредита у предприятия, находящегося в тяжелом финансовом положении, очень мала. В этом случае денежные средства могут быть выданы предприятию только под залог высоколиквидного имущества. При этом залоговая стоимость этого имущества будет в два раза ниже рыночной.

Также договор займа может быть заключен путем выпуска и продажи облигаций. При этом облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права.

В соответствии с кредитным договором банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее (ст. 819 ГК РФ).

Реструктуризация задолженности предполагает согласование сторонами сроков погашения существующей задолженности на основе подписания сторонами соответствующего графика [17].

В соглашении о реструктуризации стороны должны указать сумму долга, сроки его погашения и условие об отказе со стороны кредитора предъявлять штрафные санкции за нарушение условий оплаты при условии выполнения предприятием (должником) графика погашения задолженности.

Другим способом реструктуризации служат форвардные контракты на поставку продукции предприятия по фиксированной цене.

Реструктуризация активно применяется и в налоговом законодательстве, предусматривающем следующие виды реструктуризации задолженности по налогам и сборам в бюджет и в государственные внебюджетные фонды;

- отсрочка или рассрочка по уплате налога и сбора;

- налоговый кредит;

- инвестиционный налоговый кредит.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога на срок от одного до шести месяцев соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности (ст. 64 НК РФ). Отсрочка или рассрочка по уплате налога предоставляются при наличии оснований, предусмотренных пунктом 2 статьи 64 НК РФ), в том числе и при угрозе банкротства налогоплательщика в случае единовременной выплаты им налога.

Если отсрочка или рассрочка по уплате налога предоставлена по вышеуказанному основанию, то на сумму задолженности начисляются проценты исходя из ставки, равной одной второй ставки рефинансирования ЦБ РФ, действовавшей за период рассрочки или отсрочки.

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога или об отказе в ее предоставлении принимается уполномоченным органом в течение одного месяца со дня получения заявления заинтересованного лица.

Налоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога на срок от трех месяцев до одного года при наличии тех же оснований (п. 2 ст. 64 НК РФ), в том числе и по основанию «угроза банкротства налогоплательщика в случае единовременной выплаты им налога».

Налоговый кредит оформляется договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и налогоплательщиком. Договор о налоговом кредите должен предусматривать сумму задолженности) с указанием на налог, по уплате которого предоставлен налоговый кредит), срок действия договора, начисляемые на сумму задолженности проценты, порядок погашения суммы задолженности и начисленных процентов, документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство, ответственность сторон.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, которое предоставляет предприятию возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Такой кредит предоставляется по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам. Указанный кредит может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет [.

Инвестиционный налоговый кредит также оформляется договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и предприятием.

Вышеназванные возможности по изменению срока уплаты налога действуют с 1 января 1999 года. Задолженность по налогам и сборам, а также по начисленным штрафам и пеням в отношении различных отраслей и сфер промышленности, отдельных предприятий и в отношении задолженности различных бюджетов, возникшая до указанного периода, периодически реструктуризуется на основании Постановлений Правительства РФ.
Новация представляет собой соглашение сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим другой предмет или способ исполнения. Так, формой новации может быть замена долга в заемное обязательство (ст. 818 ГК РФ). Важной особенностью новации является то, что первоначальное обязательство перед контрагентом прекращается и, соответственно, исчезает угроза начисления штрафных санкций по нему.
Предприятие в погашение кредиторской задолженности может выдать контрагенту вексель с определенным сроком погашения и определенным процентом. Вексель как ценная бумага удостоверяет ничем не обусловленное обязательство векселедателя (предприятия) выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока денежной суммы контрагенту.
Возможной мерой по предотвращению банкротства для акционерных обществ является уменьшение или полный отказ общества от выплаты дивидендов по акциям. Такая мера применима при условии, что акционеры предприятия достаточно уверены в реальности программы финансового оздоровления. Если же дивиденды начислены акционерам, то и в этом случае они могут направить их на развитие производства.
Еще одной мерой, к которой несостоятельные предприятия могут прибегнуть с целью финансового оздоровления и предотвращения банкротства, является выпуск собственных облигаций.
Облигация представляет собой эмиссионную ценную бумагу, которая закрепляет право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента. При этом эмитентом выступает юридическое лицо или органы исполнительной власти, либо органы местного самоуправления, несущие от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими.
В отличие от владельцев акций, владельцы облигаций не являются совладельцами предприятия, не имеют голоса в управлении, а выступают всего лишь кредиторами. Это обстоятельство в целом уменьшает риск от такого инвестирования средств, поскольку держатель облигаций имеет приоритет в получении доходов или возвращении своего капитала в случае недостаточности прибыли для удовлетворения всех предусмотренных законом имущественных претензий, а также в случае банкротства предприятий.
Отрицательным моментом является необходимость предоставления информации о своем финансовом положении. Очевидно, что в условиях финансового кризиса предприятия его облигации будут непривлекательны для большинства сторонних лиц.

1.3 Государственное регулирование отношений несостоятельности в РФ

Неизбежное в условиях формирования рыночной экономики реформирование предприятий предполагает создание в обществе законодательных предпосылок для развития эффективных взаимоотношений между предприятиями-заемщиками и заимодавцами, должниками и кредиторами. Одна из таких предпосылок - наличие законодательства о банкротстве, реализация которого должна способствовать предупреждению случаев банкротства, оздоровлению всей системы финансовых взаимоотношений между предпринимателями, а в случае признания должника банкротом - сведению к минимуму отрицательных последствий банкротства для обеих сторон, осуществлению всех необходимых процедур в цивилизованной форме [7, 20].

 Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19.11.92г.[18] сыграл определенную положительную роль, но возлагавшихся на него надежд не оправдал. И не мог оправдать, так как разрабатывался в период, когда рыночные отношения в стране только формировались и практического опыта регулирования взаимоотношений между должниками и кредиторами не было.

Пятилетняя история применения старого закона, безусловно, позволила ученым и юристам-практикам сделать выводы о степени его эффективности, оценить положительные и отрицательные его качества.

Один из наиболее ярких отрицательных моментов старого закона, отмечавшийся многими учеными, - применение в качестве критерия несостоятельности принципа неоплатности.[12]

Мировой практике известно два противоположных подхода к проблеме критерия банкротства. Первый подход - объективный: должник признается банкротом, если не имеет средств расплатиться с кредиторами, о чем делается вывод из неисполнения под угрозой банкротства обязательств на определенную сумму в течение определенного времени. Если должник под страхом ликвидации в результате банкротства не способен изыскать средства (например, реализовав часть дебиторской задолженности) для удовлетворения интересов кредиторов, то такой должник не в состоянии функционировать в рыночных условиях; более того, его деятельность может нанести ущерб интересам кредиторов (как реальных, так и потенциальных). Описанный критерий получил название критерия неплатежеспособности либо потока денежных средств.

Признаком банкротства юридического лица по новому закону считается неспособность юридического лица удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения.[6]

Для определения наличия признаков банкротства должника принимается во внимание размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, обязательств по выплате авторского вознаграждения, а также обязательств перед учредителями (участниками) должника юридического лица, вытекающих из такого участия. Подлежащие уплате за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежного обязательства неустойки (штрафы, пеня) не учитываются при определении размера денежных обязательств. Размер обязательных платежей принимается во внимание без учета установленных законодательством Российской Федерации штрафов (пени) и иных финансовых (экономических) санкций.

Если досудебная санация не проводилась, возбуждается производство по делу о банкротстве; с данного момента начинается период наблюдения. В течение периода наблюдения проводятся мероприятия, направленные в том числе на выявление экономического состояния должника и способные определить его дальнейшую судьбу. В течение наблюдения, наряду с руководством должника (которое не отстраняется от исполнения своих обязанностей), действует временный управляющий.[16]

Временный управляющий созывает первое собрание кредиторов, которое представляет интересы всех кредиторов при проведении процедур банкротства. На собрании временный управляющий знакомит кредиторов с возможными перспективами должника. В первую очередь учитываются состояние активов и экономический потенциал предприятия.[16]

Временный управляющий информирует кредиторов о предполагаемых мероприятиях внешнего управления, о необходимых для этого затратах, о примерном периоде времени, в течение которого платежеспособность должника может быть восстановлена, о суммах, которые кредиторы смогут получить в случае достижения целей внешнего управления и при недостижении этих целей.[16]

С момента признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства, или введения внешнего управления, или утверждения мирового соглашения наблюдение прекращается.[6]

Основную роль в решении вопроса о назначении внешнего управления играют кредиторы, которые, по сути, решают: получить очень незначительную сумму средств (а возможно, не получить ничего) немедленно либо значительно большую сумму (а возможно, весь долг полностью) по истечении определенного срока.

Анализ практики позволяет сделать вывод о том, что в большинстве случаев кредиторы выбирают путь, наиболее перспективный для должника, поскольку кредиторы больше кого бы то ни было заинтересованы в восстановлении экономического положения должника. Однако, закон, устанавливая общее правило об утверждении судом решения собрания кредиторов о введении внешнего управления, устанавливает и исключение из правила, состоящее в обратном решении суда, т.е. в возможности ввести внешнее управление по решению суда вопреки мнению кредиторов [13].

На сумму требований кредитора по денежным обязательствам и (или) обязательным платежам, установленным на момент введения внешнего управления, начисляются проценты в порядке и размере, которые предусмотрены статьей 395 ГК РФ, (т.е. по учетной ставке Центробанка) [10].

В случае нецелесообразности введения внешнего управления, а также по иным основаниям, предусмотренным законом «О несостоятельности (банкротстве)», арбитражный суд самостоятельно или по ходатайству собрания кредиторов принимает решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства [18].

Конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. После завершения расчетов с кредиторами конкурсный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о результатах проведения конкурсного производства.

Определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства является основанием для внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника. На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник и кредиторы вправе заключить мировое соглашение [2].

Мировое соглашение должно содержать положения о размерах, порядке и сроках исполнения обязательств должника и (или) о прекращении обязательств должника предоставлением отступного, новацией обязательства, прощением долга либо иными способами, предусмотренными гражданским законодательством Российской Федерации.

Мировое соглашение может быть заключено после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди. Утверждение мирового соглашения арбитражным судом в ходе наблюдения или внешнего управления является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве.

Таким образом, для того чтобы определить вероятность банкротства предприятия необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности, рассмотреть структуру баланса, проанализировать доходность и прибыль предприятия, что и будет сделано в следующей главе курсовой работы.

2. АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОАО «КАРАТ ПЛЮС»

2.1. Анализ деловой активности

В начале анализа проверим выполнение «Золотого правила».

Имущество предприятия должно возрастать, но большими темпами должна возрастать выручка и еще большими прибыль, т.е. П >В >И >100% (см. табл. 3.).

Таблица 3 – Показатели деловой активности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Имущество | 39940 | 45 620 | 47700 | 44190 |
| Выручка | 37280 | 54680 | 69510 | 86670 |
| Прибыль | 3992 | 4617 | 7700 | 11968 |
| Прирост имущества, %  | - | 114 | 105 | 93 |
| Прирост выручки, % | - | 147 | 127 | 125 |
| Прирост прибыли, % | - | 116 | 167 | 155 |

2005 год: 116% < 147% > 114% > 100

2006 год: 167% > 127% > 105% > 100%

2007 год: 155 > 125 > 93 < 100

Золотое правило выполняется в период с 2005 по 2006 год. В 2004 году оно не было выполнено, поскольку темпы роста прибыли отставали от темпов роста выручки. В 2007 году оно не выполнялось, т.к. у имущества темпы роста отсутствовали, произошло уменьшение имущества предприятия.

Расчет продолжительности оборота запасов

Тоз = 

Тоз2005 = (9300 \* 360) / (37280 + 54680)/2 = 73 дня

Тоз2006 = 50 дней

Тоз2007 = 59 дней

Наименьшая продолжительность оборота запасов наблюдается в 2006 году, однако в 2007 году данный показатель снова увеличивается, что негативно отражается на деловой активности предприятия. Увеличение показателя свидетельствует об относительном перенакоплении запасов и незавершенного производства и (или) сложностях со сбытом продукции.

Продолжительность оборота дебиторской задолженности

Тодз = 

Тодз2005 = (490 \* 360) / (37280 + 54680)/2 = 4 дня

Тодз2006 = 4 дня

Тодз2007 = 4 дня

Продолжительность оборота дебиторской задолженности не изменяется, что говорит о стабильности данного показателя.

Продолжительность операционного цикла

 Тоц =Тоз + Тодз

Тоц2005 = 73 + 4 = 77 дней

Тоц2006 = 50 + 4 = 54 дня

Тоц2007 = 59 + 4 = 63 дня

Продолжительность операционного цикла за анализируемый период нестабильно, в 2007 показатель повышается что является отрицательным фактором деловой активности. Показатель характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальной форме и дебиторской задолженности (Рис. 21.).

Продолжительность оборота кредиторской задолженности

Ткз =

Ткз2005 = (12120 \* 360) / (30160 + 47100)/2 = 113 дней

Ткз2006 = 85 дней

Ткз2007 = 58 дней

Продолжительность оборота кредиторской задолженности в целом имеет положительную тенденцию, так как происходит снижение значения показателя до 58 дней в 2007 году. Показатель характеризует время, в течение которого в среднем производится погашение обязательств организации (организация использует в обороте средства кредиторов). С точки зрения кредиторов оптимально значение до 1 месяца, с внутрихозяйственной точки зрения выгодно увеличение показателя за счет предусматриваемой в договорах рассрочки платежей (но не за счет несвоевременного погашения, т.к. это влечет штрафные санкции и ухудшение отношений с контрагентами).

Финансовый цикл

Показатель финансового цикла характеризует время, в течение которого инвестированный капитал участвует в финансировании операционного цикла. Финансовый цикл отражает отвлечение денежных средств из оборота.

Тфц= Ткз - Тоц

Тфц2005 = 113 – 77 = 36

Тфц2006 = 85 – 54 = 31

Тфц2007 = 58 – 63 = -5

При этом наблюдается, что в 2007 году в течение 5 дней денежными средствами предприятия пользовались прочие организации, но это может быть и свидетельство того, что данное предприятие вынуждено было сделать предоплату или рассчитывалось с кредиторами до срока погашения кредита. В 2005 и 2006 гг. предприятие сознательно удержало деньги.

2.2. Анализ рентабельности предприятия и оценка банкротства

Рентабельность продаж (20-25%)

 Рп =

Рентабельность продаж отражает долю валовой прибыли в объеме продаж предприятия.

Рп2004 = 7120 / 37280 = 19%

Рп2005 = 7580 / 54680 = 14%

Рп2006 = 11710 / 69510 = 17%

Рп2007 = 17310 / 86670 = 20%

Рентабельность продаж ниже нормативного уровня, что означает незначительную долю в общем объеме прибыли предприятия.

Рентабельность собственного капитала

 Рск.=

Рск2005 = 6075 / (10050 + 8520)/2 = 65,4%

Рск2006 = 133,5%

Рск2007 = 323%

Рентабельность собственного капитала показывает, на сколько эффективно используется собственный капитал предприятия, т.е. какой доход предприятие получает на одну единицу собственных средств. Наиболее эффективным следует считать 2007 год по данному показателю.

Время окупаемости собственного капитала

 Токск =

Токск2004 = 27940 / 1996 = 14

Токск2005 = 32140 / 2309 = 13,9

Токск2006 = 26970 / 3850 = 7

Токск2007 = 27870 / 5984 = 4,7

Наблюдается положительная тенденция снижения времени окупаемости собственного капитала, т.к. чем раньше предприятие может себя окупить, тем лучше.

Рентабельность функционирующего капитала

 Рфк =

Рфк2004 = 5785 / (27940 + 1320- 18690) = 55%

Рфк2005 = 6075 / (32140 + 1160 – 20360) = 47%

Рфк2006 = 10132 / (26870 + 980 – 18950) = 114%

Рфк2007 = 15748 / (27870 + 720 – 19050) = 165%

Рентабельность функционирующего капитала показывает насколько эффективно используются собственные средства предприятия. И чем выше этот показатель, тем эффективнее использование собственных средств. Наибольшее значение наблюдается в 2007 году.

Доходность предприятия (Рекомендуемое значение от8 до12%)

 Д.=

Доходность предприятия за анализируемый период выглядит следующим образом:

Д2004 = 3992 / 37280 = 11%

Д2005 = 4617 / 54680 = 8,4%

Д2006 = 7700 / 69510 = 11%

Д2007 = 11968 / 87760 = 14%

Анализ коэффициента доходности показывает, что показатель в пределах нормы. Наиболее эффективным для предприятия является 2007 год.

Для расчета вероятности банкротства используем модель (Z – счет) Э. Альтмана, составленной на конец года с учетом внесенных в нее коррективов применительно к российским условиям.

Z – счет = (Оборотный капитал / всего активов) \* 1,2 + (прибыль до налогообложения / всего активов) \* 3,3 + ((резервный капитал + нераспределенная прибыль) / всего активов) \*1,4 + ((уставной капитал + добавочный капитал) / сумма заемных средств) \* 0,6 + выручка от реализации / всего активов \*1,0

|  |  |
| --- | --- |
| Z – счет | Вероятность банкротства |
| 1,8 и меньше | Очень высокая |
| От 1,81 до 2,7 | Высокая |
| 0т 2,8 до 2.9 | Возможна |
| 3,0 и выше | Очень низкая |

Z – счет (2007 год) = (5500 / 44190) \* 1,2 + (15748 / 44190) \* 3,3 + (5984 / 44190) \* 1,4 + (21186 / 16320) \* 0,6 + 86670 / 44910 \* 1,0 = 0, 13 + 0,16 + 0,17 + 0,6 + 1,7 = 2,76.

Следует, что вероятность банкротства – возможная.

Таким образом, финансовый анализ показывает, что предприятие ОАО «Карат-плюс» финансово не устойчиво и зависит от внешних кредиторов, также существует возможность банкротства предприятия.

Для того, что бы избежать банкротства необходимо рассмотреть пути улучшения финансового состояния, а также пути санации, что и будет сделано в следующей главе.

2.3 Пути решения финансовых проблем предприятия

Управление финансами и ликвидностью на предприятие следует осуществлять на основе принципов:

1. Минимизация текущей кредиторской задолженности. Этот под­ход сокращает возможность потери ликвидности. Однако такая стра­тегия требует использования долгосрочных пассивов и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала.

2. Минимизация совокупных издержек финансирования. В этом случае ставка делается на преимущественное использование кратко­срочной кредиторской задолженности как источника покрытия обо­ротных активов. Этот источник самый дешевый, вместе с тем для него характерен высокий уровень риска невыполнения обязательств в от­личие от ситуации, когда финансирование оборотных: активов осуще­ствляется преимущественно за счет долгосрочных источников.

3. Максимизация капитализированной стоимости фирмы. Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию фирмы. Суть ее состоит в том, что любые решения в области управления оборотным капиталом, спо­собствующие повышению стоимости предприятия, следует признать целесообразности.

Управление дебиторской задолженностью основывается на принципах:

1. Срок предоставления кредита. Чаще всего применяются стан­дартизованные по условиям оплаты, в том числе и продолжительнос­ти кредитования, договора, тем не менее, возможны и отклонения от данной политики. Определяя договором максимально допустимый срок оплаты поставленной продукции, следует принимать во внима­ние как правовые аспекты заключения договоров поставки, так и экономические последствия того или иного варианта (в частности, учет влияния инфляции).

2. Стандарты кредитоспособности. Заключая договор на поставку продукции и определяя в чем условия оплаты, предприятие может придерживаться установленных им критериев финансовой устойчивости в отношении покупателей; в зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора, в том чис­ле в отношении предоставляемой скидки, размера партии продукции, форм оплаты и другие, могут меняться.

3. Система создания резервов по сомнительным долгам. При зак­лючении договоров предприятие, естественно, рассчитывает на сво­евременное поступление платежей. Однако не исключены варианты появления просроченной дебиторской задолженности и полной не­способности покупателя рассчитаться по своим обязательствам. По­этому существует практика создания резервов по сомнительным долгам, позволяющая, во-первых, формировать источники для по­крытия убытков и, во-вторых, иметь более реальную характеристику собственного финансового состояния. Данные о резервах по сомни­тельным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности, должны подвергаться тщательному ре­гулярному анализу.

На предприятии ОАО «Карат плюс» наиболее выгодно исчислять резерв по сомнительным долгам по следующей зависимости: в общей сумме дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней около 4% относится к разряду безнадежной; 31-60 дней – 10%; 61-90 дней -17%; 91-120 дней – 26%; при дальнейшем увеличении срока погашения на очередные 30 дней доля безнадеж­ных долгов повышается на 3-4%

4. Система сбора платежей. Этот раздел работы с дебиторами пред­полагает разработку: а) процедуры взаимодействия с ними в случае нарушения условий оплаты, б) критериальных значений показателей, свидетельствующих о существенности нарушений, в) системы нака­зания недобросовестных контрагентов.

5. Система предоставляемых скидок. В предыдущем пункте делался акцент на репрессивные методы работы с недобросовестными деби­торами; гораздо больший эффект имеют методы поощрения, к которым в данном случае относится предоставление покупателям опцио­на на получение скидки с отпускной цены.

В экономически развитых странах одной из наиболее распространенные является схема типа «d/k чисто n» (d/k net n),означающая, что:

а) покупатель получает скидку в размере d% в случае оплаты полу­ченного товара в течение k дней с начала периода кредитования (на­пример, с момента получения или отгрузки товара);

б) покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с (k + 1)-го по n-й день кредитного периода (отсюда, кстати, видна смысловая нагрузка термина net- кконцу срока кредитования покупатель обязан «расчистить» свои обязательства пе­ред поставщиком);

в) в случае неуплаты в течение n дней покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьиро­вать в зависимости от момента оплаты.

Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку това­ров, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, кото­рая, как и производственные запасы, представляет собой иммобили­зацию денежных средств.

Финансовый менеджер может варьировать любым параметром в данной схеме, однако наиболее существенным является величина скидки. Она может устанавливаться различными способами, в том числе и с использованием некоторых формализованных алгоритмов, учитывающих влияние инфляции и сокращение расходов на поддер­жание источников финансирования дебиторской задолженности.

Долгосрочное финансирование имеет значение с позиции стра­тегии развития предприятия; что касается повседневной его деятель­ности, то ее успешность в значительной степени определяется эффективностью управления краткосрочными активами и пассивами. Оба эти укрупненных объекта управления естественно взаимосвяза­ны. Проблемы финансирования оборотных активов и управ­ление источниками средств в целом тесно взаимосвязаны; это и понятно, поскольку, в большинстве случаев в отношении любого источника финансирования нельзя однозначно сказать, что он носит целевой характер, т.е. является источником покрытия определенного вида активов. Безусловно, сама по себе такая ситуация не исключена, но она не должна рассматриваться как доминирующая. Именно поэтому проблемы управления источ­никами средств с позиции долгосрочной и краткосрочной перспек­тивы переплетены.

Ликвидность и при­емлемая эффективность использования оборотных активов в значи­тельной степени определяются уровнем чистого оборотного капита­ла. Если исходить из вполне реального посыла, что краткосрочная кредиторская задолженность не может или, по крайней мере, не должна быть постоянным источником покрытия внеоборотных акти­вов, то, очевидно, что значение этого показателя меняется от нуля до некоторой максимальной величины (М). При нулевом значении пока­зателя «чистый оборотный капитал» риск потери ликвидности до­стигает максимального значения; с ростом значения этого показате­ля риск убывает. Максимального значения М чистый оборотный ка­питал теоретически может достигнуть в том случае, если отсутствует краткосрочная кредиторская задолженность. В этом случае М равно стоимости оборотных активов, а риск потери ликвидности равен нулю.

В теории финансового менеджмента принято выделять различ­ные стратегии финансирования оборотных активов в зависимости от отношения менеджера к выбору источников покрытия варьирую­щей их части, т.е. к выбору относительной величины чистого обо­ротного капитала. Известны четыре модели поведения: идеальная; агрессивная; консервативная; компромиссная. Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к выделению соответ­ствующей доли капитала, т.е. долгосрочных источников финансиро­вания, которая рассматривается как источник покрытия оборотных активов. Иными словами, алгоритм расчета величины чистого обо­ротного капитала как разницы между долгосрочными источниками в покрытие внеоборотных активов и величиной этих активов может задаваться различными балансовыми уравнениями, как раз и выра­жающими суть той или иной стратегии финансирования оборотных активов. Для наглядности воспользуемся также графическим пред­ставлением баланса (см. табл. 6).

Идеальная модель построена, основываясь на сути ка­тегорий «оборотные активы» и «краткосрочные пассивы» и их взаим­ном соответствии. Термин «идеальная» в данном случае означает не идеал, к которому нужно стремиться, а лишь сочетание активов и источников их покрытия исходя из их экономического содержания. Мо­дель означает, что оборотные активы по величине совпадают с крат­косрочными пассивами, т.е. чистый оборотный капитал равен нулю. В реальной жизни такая модель практически не встречается, посколь­ку очевидно, что на любом этапе своей деятельности предприятие нуждается в некоторой сумме денежных средств для поддержания те­кущих расходов. Кроме того, с позиции ликвидности она наиболее рискованна, поскольку при неблагоприятных условиях (например, в силу сложившихся обстоятельств необходимо рассчитаться с большей частью кредиторов единовременно) предприятие может оказаться пе­ред необходимостью продажи части основных средств для покрытия текущей кредиторской задолженности. Суть этой стратегии состоит в том, что долгосрочный капитал используется исключительно как ис­точник покрытия внеоборотных активов, т.е. численно совпадает с их величиной (см. формулу 22).

Наиболее реальна одна из следующих трех моделей стратегии фи­нансирования оборотных активов, в основу ко­торых положен посыл, что для обеспечения ликвидности как минимум внеоборотные активы и системная часть оборотных активов дол­жны покрываться долгосрочными источниками финансирования (ка­питалом). Таким образом, различие между моделями определяется тем, какие источники финансирования и в каком соотношении выбирают­ся для покрытия варьирующей части оборотных активов.

Агрессивная модель означает, что долгосрочный капи­тал служит источником покрытия внеоборотных активов и системной части оборотных активов, т.е. того их минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. В этом случае чис­тый оборотный капитал в точности равен этому минимуму.Варьирующая часть оборотных активов в полном объеме покрывает­ся краткосрочными пассивами.

Считается, что с позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку в реальной жизни ограничиться лишь мини­мумом оборотных активов невозможно. Так как постоянных источников финансирования в этом случае хватает лишь на покрытие мини­мума оборотных активов, в пиковый сезон у предприятия может не найтись свободных средств для финансирования дополнительных потребностей в производственных запасах. Иными словами, здесь имеет место относительно высокая текущая прибыль (поскольку за­траты на поддержание текущих запасов минимальны) и высок риск потенциальных потерь от приостановки деятельности или неполуче­ния возможных доходов при возрастании спроса на продукцию в пи­ковые периоды.

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть оборотных активов также покрывается долгосрочными пасси­вами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине оборотным активам.Безусловно, дан­ная модель также носит искусственный характер.

Считается, что с позиции ликвидности консервативная стратегия наименее рискованная и одновременно она сопровождается относи­тельно низкой текущей прибылью, поскольку предприятие вынуждено нести дополнительные расходы по поддержанию излишних запа­сов (очевидно, что вместо того, чтобы вкладывать собственные де­нежные средства в сверхнормативные запасы, их можно пустить в оборот и получить дополнительную прибыль). Отметим также, что консервативная модель в принципе экономически не выгодна и с той точки зрения, что в этом случае предприятие как бы отказывается от кредиторской задолженности, в известном смысле являющейся бес­платным источником финансирования.

Компромиссная модель считается наиболее реальной. В этом случае внеоборотные активы, системная часть оборотных активов и приблизительно половина варьирующей части оборотных активов финансируется за счет долгосрочных источников. Чистый оборотный капитал равен по величине сумме системной части те­кущих активов, и половины их варьирующей части.Безусловно, в отдельные моменты времени предпри­ятие может иметь излишние оборотные активы, что отрицательно отражается на прибыли, однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне.

Представлена динамика изменения величины активов предприятия, а также возможные варианты стратегии финансирова­ния его текущей деятельности (см. табл. 5).

1. Системная часть оборотных активов представляет собой мини­мальную потребность в оборотных средствах и равна 1 тыс. руб.

2. Минимальная потребность в источниках средств равна 24 тыс. руб. в мае, июне, августе, максимальная - 28 тыс. руб. в марте.

3. Линия 1 характеризует агрессивную стратегию, при которой долгосрочные источники финансирования покрывают внеоборотные активы и системную часть оборотных активов. В соответствии с этой стратегией предприятия его долгосрочный капитал должен составить 1 тыс. руб. Остальная потребность в источниках финансирования покрывается за счет краткосрочных пассивов. В этом случае чистый оборотный капитал составит 1 тыс. руб.

4. Линия 2 характеризует консервативную стратегию, в соответ­ствии с которой долгосрочные пассивы поддерживаются на максималь­но необходимом уровне, т.е. в размере 28 тыс. руб. В этом случае чис­тый оборотный капитал составит 5 тыс. руб..

5. Линия 3 характеризует компромиссную стратегию, согласно ко­торой долгосрочные источники финансирования устанавливаются в размере, покрывающем внеоборотные активы, системную часть оборотных активов и половину прогнозного значения варьирующей час­ти оборотных активов, т.е. в размере 25 тыс. руб. В этом случае чис­тый оборотный капитал составит 2 тыс. руб.

Необходимо сделать несколько замечаний к приведенным рассуж­дениям. Во-первых, предпочтительность той или иной модели следу­ет считать условной, в частности потому, что каждой из них характерен тот или иной значимый вид риска. Во-вторых, все эти модели не следует рассматривать как непосредственное руководство к действию, поскольку достаточно очевидно, что в реальной жизни строгое следо­вание любой из описанных моделей попросту невозможно.

Таблица 6

Расчет различных вариантов стратегий финансирования оборотных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Текущие активы (прогноз) | Внеоборотные активы | Всего активов | Минимальная потребность в источниках | Сезонная потребность |
| Январь | 3 | 23 | 26 | 21 | 5 |
| Февраль | 3 | 23 | 26 | 21 | 5 |
| Март | 5 | 23 | 28 | 21 | 7 |
| Апрель | 3 | 23 | 26 | 21 | 5 |
| Май | 1 | 23 | 24 | 21 | 3 |
| Июнь | 1 | 23 | 24 | 21 | 3 |
| Июль | 2 | 23 | 25 | 21 | 4 |
| Август | 1 | 23 | 24 | 21 | 3 |
| Сентябрь | 3 | 23 | 26 | 21 | 5 |
| Октябрь | 4 | 23 | 27 | 21 | 6 |
| Ноябрь | 4 | 23 | 27 | 21 | 6 |
| Декабрь | 4 | 23 | 27 | 21 | 6 |
| Сумма | 34 | 276 | 310 | 252 | 58 |

Модели дают лишь самое общее представление о стратегии управления обо­ротными активами и источниками их покрытия, помогают понять суть того или иного подхода. В-третьих, анализ ситуации и выявление мо­дели, которая свойственна предприятию или представляется желатель­ной, имеют особое значение с позиции перспективного финансового планирования. В-четвертых, с практической точки зрения реализация какой-либо из моделей в том или ином приближении чаще всего осу­ществляется не путем варьирования долгосрочными источниками финансирования, а управлением величиной оборотных активов и крат­косрочных пассивов. Безусловно, не исключается и определенное варьирование величиной как собственного капитала (путем расчета той суммы прибыли, которая может быть выплачена в виде дивидендов), так и долгосрочных пассивов (привлечение или погашение долгосроч­ных кредитов).

Мы рассмотрели общую логику управления источниками финан­сирования в контексте текущей деятельности. Что касается конкрет­ных источников привлеченных средств, которых по сути два - краткосрочные кредиты банков и кредиторская задолженность, - то их характеристика не представляет особой сложности. Следует лишь от­метить, что эти источники имеют достаточно много различий, в част­ности, величина кредиторской задолженности может меняться спон­танно (например, по мере расширения деятельности ее величина и удельный вес в структуре источников нередко меняются в сторону увеличения), различны условия заключения договоров с банком и обыч­ным кредитором, принципы работы с кредиторами па финансовым и товарным операциям, условия погашения задолженности и послед­ствия в случае задержки расчетов и т.п.

Тем не менее одно из этих различий имеет принципиально важное значение с позиции финансового менеджера: кредиты требуют затрат в виде процентов; кредиторская задолженность с некоторой условностью может быть названа бесплатным источником финансирования. Безусловно, эта «бесплатность» имеет оттенок искусственности - в случае просрочки расчетов, как правило, применяются штрафные сан­ации, при особо неблагоприятных условиях может быть инициирова­на процедура банкротства, выбор того или иного варианта расчетов с кредиторами нередко приводит к сокращению прямых затрат или, напротив, к появлению упущенных доходов, поскольку нередко сроч­ность оплаты увязывается с величиной платежа, и т.п. Более подробно проблема стоимости источников финансирования будет рассмотрена в следующей главе.

Не вдаваясь в подробное описание логики и принципов судо-за­емных операций, приведем лишь краткую характеристику наиболее распространенных видов кредитования.

Основными способами краткосрочного финансирования являют­ся коммерческий кредит и банковский кредит. Коммерческий кре­дит связан с торгово-посредническими операциями; предоставляется поставщиком или посредником и оформляется по-разному: векселем, авансом покупателя, открытым счетом. Разновидностью коммерчес­кого кредита является обычная кредиторская задолженность, образу­ющаяся ввиду существующей системы оплаты по безналичному рас­чету.

Если предприятие все-таки признают несостоятельным, для его оздоровления необходимо применит санацию.

Санация – финансовая помощь должнику со стороны собственника, кредиторов или иных лиц. Эта реорганизационная процедура применяется по ходатайству лиц, по чьему заявлению было возбуждено дело о несостоятельности, с той же целью, что и внешнее управление. Преимущественным правом на проведение санации имеют собственник, кредиторы и трудовой коллектив предприятия – должника. Если один из них не желает принять участие в санации, то объявляется конкурс, в котором могут принимать участие любые юридические и физические лица, в том числе иностранные.

Те, кто получил право на осуществление санации, принимают на себя сообща обязанность в полном объеме и своевременно рассчитаться со всеми кредиторами в согласованные с ними сроки и несут непосредственно перед кредиторами ответственность за соблюдение указанной обязанности. Требования кредиторов удовлетворяются в порядке очереди, установленной законодательством. Закон о несостоятельности содержит семь очередей, а ст. 64 ГК РФ предусматривает пять очередей, которые установлены в виде общего правила для ликвидации юридических лиц.

Между участниками санации заключается соглашение. В нем конкретизируются обязанности участников, связанные с удовлетворением требований кредиторов, определяются сроки такого удовлетворения, предполагаемая продолжительность санации, ответственность того из участников, кто окажется от участия в санации.

Для проведения санации устанавливается максимальный срок – 18 месяцев. Но уже после первых 12 месяцев должно быть удовлетворено 40% общей суммы долгов. Если это требование не выполняется, то санация прекращается.

До истечения указанного в соглашении срока собственник, любой из кредиторов или трудовой коллектив может потребовать прекращения санации по причине неэффективного проведения или того, что действия участников направлены на ущемление прав заявителя.

Санация прекращается с окончанием срока ее проведения в случае, если по истечении 12 месяцев не удовлетворено 40% требований или установлена неэффективность проведения. Во всех случаях арбитражный суд может прекратить санацию и внести решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного процесса. Если суд посчитает цель санации достигнутой, он прекращает производство по делу.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Занятие бизнесом - весьма рискованное дело, поэтому любое ком­мерческое предприятие не застраховано от возможного банкротства. 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.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале боль­шое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования финансовых показателей, в том числе в плане оценки возможного банкротства. Рассмотрим три основных подхода к прогнозированию финансового состояния с позиции возможного банкротства предпри­ятия: а) расчет индекса кредитоспособности; 6) использование сис­темы формализованных и неформализованных критериев; в) оценка и прогнозирование показателей удовлетворительности структуры ба­ланса.

Анализ показателей деловой активности показал перенакопление запасов и незавершенного производства и (или) сложностях со сбытом продукции.

Рентабельность предприятия в пределах нормативного только за последний 2007 год. Этот год также является наиболее экономически эффективным.

В рамках оздоровления финансового состояния предприятия предложены решения по управлению кредиторской задолженностью и ликвидностью. В случае признания предприятия несостоятельным целесообразно применить процедуру санации.

СПИСОК ИПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия / под. ред. П. П. Табарчук. – Ростов – на – Дону, 2006. – 352с.
2. Анализ хозяйственной деятельности / под. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2005. – 576с.
3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 416с.
4. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 215с.
5. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Киев.: Ника-Центр, 2004. – 592с.
6. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.94 №51-ФЗ – М. ИНФРА-М, 1996
7. Грачев, А.В. Воссоединение различных форм отчетности на основе унифицированного баланса / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2006. - №4. – С.14-26
8. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 768с.
9. Колб, Р.В. Финансовый менеджмент / Р.В. Колб, Р.Дж. Родшес. – М.: Финпресс, 2005. – 496с.
10. Кузнецов, Б.Т. Финансовый менеджмент / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005, 415с.
11. Левчаев, П.А. Система финансовых ресурсов предприятия / П.А. Левичаев // Экономический анализ. Теория и практика. – 2005. - №16. – С40-46.
12. Методологические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. – Приказ ФСФО РФ от 23.01.01, №16
13. Постановление Правительства РФ «О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом» от 03.09.99 №1002 РГ 1999 10 октября
14. Постановление Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.94 №498 РГ 1994 27 мая
15. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 400с.
16. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 296 с.
17. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2004. – 656с.
18. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.98 № 6-ФЗ СЗ РФ 1998 №2 ст.222
19. Финансовый менеджмент / под ред. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 284с.
20. Финансовый менеджмент / под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 527с.
21. Финансовый менеджмент / под ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004, 415с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Форма № 2 - Отчет о прибылях и убытках ОАО «Карат плюс»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | Код | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Выручка | 10 | 37280 | 54680 | 69510 | 86670 |
| Себестоимость  | 20 | 30160 | 47100 | 57800 | 69360 |
| Валовая прибыль | 50 | 7120 | 7580 | 11710 | 17310 |
| % за кредит | 70 | 540 | 760 | 850 | 780 |
| Налог на имущество | 100 | 760 | 710 | 690 | 740 |
| Местный налог | 130 | 35 | 35 | 38 | 42 |
| Прибыль до налогообложения | 140 | 5785 | 6075 | 10132 | 15748 |
| Ставка налога |   | 31 | 24 | 24 | 24 |
| Налог на прибыль | 150 | 1793 | 1458 | 2432 | 3780 |
| Чистая прибыль |   | 3992 | 4617 | 7700 | 11968 |

Приложение 2

Форма №1 - Бухгалтерский баланс ОАО «Карат плюс»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | Код | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| 1. Внеоборотные активы |   |   |   |   |   |
| нематериальные активы | 110 | 20 | 30 | 40 | 50 |
| основные средства | 120 | 18200 | 19850 | 18420 | 18500 |
| незавершенное строительство | 130 | 120 | 130 | 140 | 150 |
| дополнительные финансовые вложения | 140 | 350 | 350 | 350 | 350 |
| Итого по разделу I | 190 | 18690 | 20360 | 18950 | 19050 |
| 2. Оборотные активы |   |   |   |   |   |
| запасы НДС | 210 | 13620 | 9300 | 8640 | 12700 |
| дебиторская задолженность | 220 | 570 | 490 | 670 | 840 |
| денежные средства | 240 | 5160 | 8770 | 8400 | 6100 |
| Итого по разделу II | 260 | 1900 | 6700 | 11040 | 5500 |
| Пассив | 290 | 21250 | 25260 | 28750 | 25140 |
| Итого баланса | 300 | 39940 | 45620 | 47700 | 44190 |
| 3. Капитал и резервы |   |   |   |   |   |
| уставной капитал | 410 | 5140 | 5140 | 5140 | 5140 |
| добавочный капитал | 420 | 19424 | 24381,5 | 17190 | 16046 |
| фонд социального страхования | 450 | 5320 | 4450 | 5130 | 5240 |
| целевое финансирование | 460 | 1200 | 1000 | 800 | 600 |
| нераспределенная прибыль | 470 | 1996 | 2308,5 | 3850 | 5984 |
| Итого по разделу III | 490 | 27940 | 32140 | 26970 | 27870 |
| 4. Долгосрочные обязательства | 590 | 1320 | 1160 | 980 | 720 |
| 5. Краткосрочные обязательства |   |   |   |   |   |
| займы и кредиты | 610 | 60 | 200 | 7400 | 5300 |
| кредиторская задолженность | 620 | 10620 | 12120 | 12350 | 10300 |
| в т.ч. перед персоналом | 624 | 1160 | 250 | 1700 | 1400 |
| Итого по разделу V | 690 | 10680 | 12320 | 19750 | 15600 |
| Итого баланса | 700 | 39940 | 45620 | 47700 | 44190 |