

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

УДК 658.155:055.931.11

На правах рукописи

КУЖАГАЛИЕВ АСКАР УРЫНБАСАРОВИЧ

**Совершенствование процесса восстановления платежеспособности
предприятий (путем реабилитации) в посткризисный период:
проблемы и перспективы**

6D050600 - Экономика

Диссертация на соискание ученой степени
доктора философии (PhD)

Научные консультанты
Ювица Н.В.
д.э.н., проф.
Dr. Wolfram Scharff
доктор PhD, проф.

Республика Казахстан
Астана, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3
ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ.....	6
ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ РЕАБИЛИТАЦИИ.....	14
1.1 Сущность процесса восстановления платежеспособности предприятий.....	14
1.2 Методы восстановления платежеспособности предприятий и реабилитационный процесс	28
1.3 Правовое регулирование процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации.....	47
2 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	58
2.1 Современное состояние национальной экономики и ее влияние на процессы несостоятельности предприятий.....	58
2.2 Эволюция института банкротства и экономического механизма реабилитации отечественных предприятий.....	72
2.3 Анализ процесса восстановления платежеспособности предприятий на основе существующей процедуры реабилитации на примере ТОО «Мунай Сервис ЛТД» (Актюбинская область).....	87
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ ПУТЕМ РЕАБИЛИТАЦИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ	103
3.1 Адаптация зарубежного опыта восстановления платежеспособности компаний к условиям казахстанской экономики.....	103
3.2 Рекомендации по восстановлению платежеспособности казахстанских предприятий путем реабилитации	117
3.3 Методика оценки устойчивости и перспективы восстановления платежеспособности предприятий (на примере ТОО «Мунай Сервис ЛТД»).....	131
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	149
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	153
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	160

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящей диссертации применяют следующие термины с соответствующими определениями:

Анализ платежеспособности предприятия осуществляется путем соизмерения наличия и поступления средств, с платежами первой необходимости, в связи с этим различают текущую и ожидаемую (перспективную) платежеспособность.

Антикризисное управление - комплекс мер, которые охватывают все сферы управленческой деятельности предприятия (**финансы, маркетинг, персонал, отношения со средой, клиентами, поставщиками**) и представляют собой превентивные действия несостоятельности и банкротства предприятий (в т.ч. **SWOT**, а сейчас **Система Сбалансированных Показателей**, позволяющая оперативно и максимально точно реагировать на малейшие изменения в оперативных показателях).

Банкротство - экономическое явление, свойственное системе рыночных экономических отношений, имманентно ей присущих и связанных с неопределенностью достижений субъектами предпринимательства конечных результатов их деятельности, риском, прежде всего, финансовых и экономических потерь.

Внутренний анализ платежеспособности проводится службами предприятия в рамках системы планирования, прогнозирования и контроля. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства.

Внешний анализ платежеспособности осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

Восстановление платежеспособности предприятия, по своей экономической и социальной сущности характеризуется как восстановление финансовой состоятельности, возвращение способности своевременно и в полном объеме выполнять обязательства предприятия-банкрота перед своими кредиторами.

Источники информации для анализа платежеспособности предприятия. Основными источниками служат - бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Несостоятельность - финансовое состояние предприятия, при котором оно неспособно в течение нормативно установленного срока выполнить

долговые обязательства и самостоятельно восстановить свою платежеспособность.

Перспективная (ожидаемая) платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы платежных средств предприятия, с его срочными (первоочередными) обязательствами на эту дату.

Текущая платежеспособность определяется путем сравнения ликвидных средств первой группы с платежными обязательствами первой группы, в идеальном варианте коэффициент будет составлять единицу или немного больше

Платежеспособность - возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства является одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Платежеспособность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнения расчетной дисциплины, достижения рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Платежный календарь – документ оперативного анализа текущей платежеспособности, в котором с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой стороны – платежные обязательства на этот же период (1,5,10,15 дней, месяц).

Процесс восстановления платежеспособности предприятий- это методы позволяющие создать благоприятные экономические условия с целью финансово-экономического оздоровления несостоятельного должника, сохранение основной деятельности предприятия и вывода его на стабильную и прибыльную деятельность.

Санация предприятия (организации) – реабилитационные меры, в ходе которых собственником имущества должника (уполномоченным органом, кредиторами или иными лицами) несостоятельному должнику оказывается финансовая помощь, а также реализуется иной комплекс мер по мобилизации ресурсов должника и улучшения его финансово-хозяйственного положения.

Финансовая гибкость - способность предприятия противостоять неожиданным перерывам в поступлении денежных средств в связи с непредвиденными (форс-мажор) обстоятельствами; способность брать в долг из различных источников, увеличивать акционерный капитал, продавать и перемещать активы, изменять уровень и характер деятельности предприятия, чтобы выстоять в изменяющихся условиях.

Финансовая безопасность - состояние защищенности финансов предприятия от возможного негативного влияния внешних и внутренних факторов.

Финансовая жизнеспособность предполагает такое распределение и использование финансовых ресурсов, которое позволяет поддерживать состояние равновесия компании в краткосрочном периоде и обеспечивает устойчивое развитие компании в долгосрочный период.

Финансовая стабильность - определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей.

Финансовая устойчивость- способность предприятия осуществлять свою деятельность в изменяющейся внутренней и внешней среде, сохраняя постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

- АЗС – автозаправочная станция
АРКС – Агентство Республики Казахстан по статистике
ВВП – валовый внутренний продукт
ГСМ – горюче-смазочные материалы
ЖЦО – жизненный цикл организации
ИПЦ – индекс потребительских цен
КНД - Комитет по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов Республики Казахстан «Батыс» (КНД МФ РК «Батыс»)
КОИ- Композитный опережающий индикатор
КЭИ - Краткосрочный экономический индикатор
МВФ - Международный валютный фонд
ПЭА - производственно-экономический анализ
ТМЦ - товарно-материальные ценности
ТОО – товарищество с ограниченной ответственностью
ФИИР- государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014гг.
ФЭС -анализ финансово-экономического состояния предприятия
ФЭУ - финансово-экономическая устойчивость

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В мировой хозяйственной практике на протяжении более 200-х лет используются экономические механизмы банкротства и реабилитации предприятий на основе восстановления их платежеспособности. В Казахстане и странах СНГ эти процессы получили новое продолжение с переходом к рыночному механизму осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятий. По мере трансформации плановой экономической системы к рынку, реформировалась и система управления, адаптируясь к требованиям внешней и внутренней среды, а также совершенствовались подходы к осуществлению реабилитационных процедур.

В результате воздействия кризисных явлений в мировой экономике и в настоящее время часть конкурентоспособных предприятий, включая малый и средний бизнес, испытывают затруднения с осуществлением финансовых платежей своим кредиторам, обслуживанием банковских займов и это создает риски банкротства, неисполнения обязательств перед инвесторами и контрагентами, неисполнения налоговых обязательств, что негативно сказывается на экономике и финансовой системе страны в целом .

Выход предприятий как и в целом национальной экономики из мирового финансового кризиса и ее дальнейшая стабилизация предполагают меры направленные на стимулирование реабилитации предприятий, а также ускорения доступа к ней, которые дали бы положительные результаты. В связи с чем, в своем выступлении на XIII съезде НДП «Нур Отан» 11 февраля 2011 года Президент Республики Казахстан Назарбаев Н.А. отметил об имеющихся проблемах реального и финансового секторов, и поручил Правительству Республики Казахстан совместно с Национальным Банком Республики Казахстан и Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций разработать программу посткризисного восстановления. Однако неэффективность существующих, некомплексных подходов к совершенствованию экономического механизма процесса банкротства и реабилитации несостоятельных компаний в целом, не позволяют в достаточной степени снизить критическую массу нежизнеспособных предприятий. Актуальным аспектом рассматриваемой проблемы является и слабая практическая разработанность действенных методов реабилитации предприятий. Банкротство является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Эволюционно оно формировалось как инструмент ее оздоровления, средство защиты интересов предпринимателей, финансовых институтов и государства. В Казахстане формирование института несостоятельности и банкротства прошло путь от искусственного инициирования процесса банкротства государством и кредиторами предприятий-должников (прежде всего банковскими структурами) до понимания необходимости поддержки конкурентоспособных предприятий и сохранения перспективных отечественных товаропроизводителей. Сегодня

оказание помощи несостоятельным предприятиям в их оздоровлении, санации и полной реабилитации, является, наряду с банкротством, самостоятельным направлением антикризисной государственной экономической политики и относится к числу ее приоритетных направлений. Однако, причины появления конкурентоспособных предприятий, процессы их банкротства и реабилитации не могут оцениваться однозначно.

Они требуют комплексного исследования проблемы, дальнейшей разработки теоретических и методологических положений концептуального характера, в том числе по вопросам модернизации процесса восстановления платежеспособности предприятий путем их реабилитации. Отечественные товаропроизводители, ставшие финансовыми должниками под влиянием глобального финансового кризиса в мировой экономике нуждаются в практических рекомендациях по возвращению экономической состоятельности и укреплению финансовой устойчивости. Все это относит проблему поиска эффективных форм и методов восстановления платежеспособности должников, их реабилитации к числу актуальных задач, требующих неотложного решения. Совершенствование этого процесса имеет важное теоретико-методологическое и практическое значение в условиях формирования инновационной экономики и посткризисного развития Казахстана в условиях новой волны мирового финансового кризиса. Дальнейшей модернизации и диверсификации экономики государства, соответственно и финансово-экономическому оздоровлению предприятий безусловно будут способствовать и новые приоритеты и задачи установленные в основополагающих программах реформирования национальной экономики таких как «Государственная программа форсированного индустриально- инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы», Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий), Закон Республики Казахстан от 17.02.2012 № 564-IV "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оздоровления конкурентоспособных предприятий".

Степень научной разработанности проблемы. Анализ экономической литературы показывает, проблемы несостоятельности и банкротства предприятий, восстановления их платежеспособности и антикризисного менеджмента плодотворно разрабатываются. Наблюдаются различные подходы и научные школы в решении задач по формированию и эффективному функционированию института банкротства, возвращения внутренне присущих ему оздоровительных функций, применению эффективных форм и методов восстановления платежеспособности предприятий, превентивному снижению риска банкротства и антикризисному менеджменту компаний. В дальнем зарубежье эти проблемы исследовали в своих трудах Э.Альтман, Р.Базвел, У.Бивер, Ю.Бригхем, Л.Гапенски, Дж.М.Кейнс, Л.Клейн, В.Клиффорд, М.Лифсон, В.Лоуренс, Г.Типоу, Р.Чаррет, М.Фридман, А.Файоль, Г.Шлесинджер, В. Шарфф и др,

В разработку проблемы банкротства определенный вклад внесли ученые России, стран СНГ и ближнего зарубежья М.С.Абрютина, С.Н.Анохин, И.А.Астраханцева, И.Г.Балабанов, М.Н.Баканова, Н.А.Бреславцева, Б.Е.Бродский, И.Б.Бланк, А.А.Вехорева, О.В.Вишневская, В.Е.Гаврилова, Г.П.Герасименко, Л.Т.Гиляровская, А.В.Грачев, М.С.Гринберг, А.Г.Грязнов, Г.Глушков, А.В.Ендовицкая, В.В.Жигайло, Е.П.Жарковская, А.Н.Иванов, В.Ириков, С.Ильдеменов, А.В.Ковалев, М.С.Кузьмина, И.Г.Кукукина, Н.Колета, Н.Ласе, С.Ю.Рабичев, В.М.Родионова, Русак В.А., Русак Н.А., Р.С.Сайфулин, О.С.Сверчкова, Е.С.Стойнова, Э.А.Уткин, И.А.Фокина, М.А.Федотова, Т.Четвернина, А.Д.Шеремет и другие. К казахстанским исследователям, посвятившим свои труды проблемам восстановления платежеспособности, реабилитации и управления предприятием в рыночных условиях, относятся – У.Б.Баймуратов, Г.И.Баймахамбетова, Р.К.Берстембаева, Ш.Г.Джумадилова, А.С.Жупарова, Ф.И.Есенберлина, А.К.Искаков, Н.Н.Ибришев, М.Б.Кенжегузин, А.К.Кошанов, Д.А.Кунанбаева, В.Д.Ли, А.Лобков, С.Б.Мамаев, Н.К.Мамыров, С.Осербайулы, Н.В.Ювица и некоторые другие. Однако, несмотря на значительное число работ зарубежных и отечественных исследователей по вопросам банкротства и антикризисного менеджмента, эту проблему нельзя считать полностью завершенной. Тем более, что современные тенденции глобальной экономики в начале XXI века породили новую волну развития несостоятельности предприятий в разных странах мира, включая высокоразвитые. Все вышеизложенное и обусловило выбор автором данной темы диссертационного исследования. На этот выбор также оказало влияние непосредственное участие автора в создании правовой основы развития предпринимательства в Республике Казахстан, а также в осуществлении реабилитации конкретных субъектов хозяйствования, в том числе в нефтегазовой отрасли.

Цель диссертационного исследования – изучение теоретических и практических проблем процесса восстановления платежеспособности предприятий путем их реабилитации и разработка практических рекомендаций по его совершенствованию в посткризисный период.

Исходя из поставленной цели и состоянием изученности данной проблемы в диссертационной работе ставятся следующие **задачи**

-уточнить сущность и социально-экономическое содержание процесса «восстановление платежеспособности предприятия» и его связи с категорией «банкротство»;

-выявить основные методы восстановления платежеспособности предприятий и возможности их использования в системе антикризисного менеджмента предприятий;

-изучить основы правового регулирования процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации;

-рассмотреть современное состояние экономики Республики Казахстан и основные стратегические задачи ее развития в посткризисный период и вплоть до 2020г.;

-проследить эволюцию института банкротства и экономического механизма реабилитации отечественных предприятий;

-провести анализ эффективности существующей процедуры реабилитации предприятий на примере предприятий реального сектора экономики страны и Актюбинской области;

-разработать предложения и меры по совершенствованию процесса восстановления платежеспособности промышленных предприятий на основе адаптации зарубежной практики условиям и особенностям казахстанской экономики;

-обосновать некоторые практические рекомендации по более эффективному использованию механизма восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем реабилитации;

-применить методику оценки динамической устойчивости и на ее основе определить перспективы восстановления платежеспособности ТОО «Мунай Сервис ЛТД».

Объектом исследования выступают промышленные предприятия Республики Казахстан, прежде всего нефтегазовой отрасли.

Предметом исследования являются экономические отношения, а также организационные подходы возникающие в процессе восстановления платежеспособности несостоятельных предприятий в посткризисный период.

Методология и методы исследования. Теоретическую и методологическую базу при разработке темы исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых и практиков. Большинство изученных автором экономических и социальных исследований и трудов, относятся к проблемам банкротства, санации предприятий, укрепления их финансовой устойчивости, ограничение риска банкротства, разработки стратегии выживания предприятий и антикризисного менеджмента в целом. В работе также активно использовались материалы и рекомендации научных конференций, симпозиумов, круглых столов и семинаров. Методология исследования опирается на принципы системного, комплексного и ретроспективного анализа, прогнозирования и моделирования. Информационную базу диссертационного исследования составили законодательные акты, а также нормативно-правовые документы Республики Казахстан по вопросам банкротства и антикризисного управления предприятиями, диагностики их финансово-экономического состояния. В процессе работы использованы официальные материалы Агентства Республики Казахстан по статистике, Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка, Комитета по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов Республики Казахстан. А сводные годовые отчеты отдельных промышленных предприятий республики, подвергшихся процедурам банкротства, собственные расчеты и прогнозы, применены методы графической и табличной обработки материалов с элементами экономико-математического моделирования.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке комплекса теоретических и практических положений, направленных на совершенствование процесса восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем реабилитации, включающих организационные и экономические аспекты и возможности их использования в системе антикризисного менеджмента предприятий. На защиту выносятся авторские научно-практические разработки, представляющие собой совокупность теоретических положений о сущности, содержании, формах и методах восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем их реабилитации, а также мерах по совершенствованию механизма банкротства в современных условиях и практических рекомендаций по их использованию в системе антикризисного менеджмента неплатежеспособных предприятий. Представленная в окончательном варианте работа является целостным и самостоятельным исследованием опыта развития экономических механизмов реабилитации предприятий на основе восстановления их платежеспособности в условиях рыночной экономики.

Наиболее существенные из полученных результатов научного исследования, выносимые на защиту, состоят в следующем

- на основе обобщения взглядов отечественных и зарубежных ученых уточнены сущность и социально-экономическое содержание процесса «восстановление платежеспособности предприятия» и его связи с категорией «банкротство» и сделан вывод о необходимости рассмотрения реабилитации предприятий как приоритетного и самостоятельного направления антикризисной государственной экономической политики;

- дана оценка эффективности существующей процедуры восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации и обоснован вывод о том, что субъекты бизнеса не рассматривают действующие процедуры реабилитации как действенный механизм восстановления платежеспособности предприятий – должников.

- изучены основные аспекты правового регулирования процесса восстановления платежеспособности предприятий в РК, выявлены основные проблемы, сдерживающие эффективное использование механизма банкротства и предложены пути усовершенствования действующего законодательства, часть из которых принята в дополнениях в 2012 году;

- проведен анализ современного состояния экономики Республики Казахстан и выявлено его влияние на процессы принятия мер финансово-экономического оздоровления должников, а так же обоснованы предложения по использованию в применении процедуры реабилитации подходов применяемые в корпоративном управлении.

- с учетом зарубежной практики выявлены и систематизированы основные теоретические и методологические подходы к восстановлению платежеспособности предприятий, изучены возможности их использования в системе антикризисного менеджмента казахстанских предприятий; Разработана

модель реабилитации и даны рекомендации с учетом существующих препятствий по доступности процедуры к ней;

Теоретическая и практическая значимость проведенного исследования состоит в развитии концептуальных положений теории несостоятельности и банкротства в современных условиях; в разработке методологического аппарата исследования процесса восстановления платежеспособности несостоятельных предприятий путем их реабилитации; а также в разработке и внедрении в практику конкретных предложений и рекомендаций по совершенствованию антикризисного управления отечественных компаний и фирм.

Апробация практических результатов. Основные теоретические положения и практические результаты диссертационной работы докладывались на международных, республиканских, региональных научно-теоретических и научно-практических конференциях, семинарах, заседаниях, ученых советах, кафедрах высших учебных заведений страны. В том числе:

на V Евразийском экономическом форуме в г. Астане, международной научно-практической конференции «Казахстан – Россия: стратегическое партнерство в XXI веке», «Экономика и управление: прошлое, настоящее, будущее», Россия, г. Новосибирск, международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития современных социально-экономических и общественных наук» Россия, г. Ростов на Дону и др.

Разработанные автором предложения по совершенствованию процесса восстановления платежеспособности предприятий направлены в Парламент Республики Казахстан, Комитет по работе с несостоятельными должниками РК и его межрегиональные департаменты, а практические рекомендации использованы в процессе реабилитации ТОО «Мунайсервис ЛТД».

Публикации. Основные итоги диссертационного исследования были опубликованы в 13 работах, из них 1 статья в журнале Scopus; 3 статьи вышли в изданиях рекомендованных Комитетом по контролю в сфере образования и наук МОН РК; 2 статьи в зарубежных научных журнале, остальные 7 публикаций опубликованы на международных научных конференциях.

1. Кужагалиев А.У. Как заинтересовать кредиторов ? Экономика и Управление. прошлое, настоящее, будущее: Материал международной конференции.- Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. –С.106-111.

2.Кужагалиев А.У. Адаптация зарубежного опыта восстановления платежеспособности компаний к условиям казахстанской экономики// Проблемы и перспективы развития современных социально-экономических и общественных наук: психология, экономика, педагогика, социология, юриспруденция, политология: сборник трудов I Международной научно-практической конференции.-Ростов на Дону: Изд. Международного исследовательского центра «Научное сотрудничество», 2012. - С. 33-46.

3.Кужагалиев А.У. Анализ результатов антикризисного управления предприятиями Республики Казасхтан на примере ТОО «Мунайсервис ЛТД.

Экономика Управление Право, научно-практический журнал № 8 (32). – Москва.-2012. - С.42-46

4. Кужагалиев А.У. Методы восстановления платежеспособности предприятий и реабилитационный процесс Государственный аудит. Научный финансово-экономический журнал №3 (16). –Астана.-2012.- С.54-56.

5.Кужагалиев А.У. О правовом регулировании процесса восстановления платежеспособности предприятий РК путем реабилитации. ЭФИ-Экономика Финансы Исследования: журнал № 2.- 2012.-Астана.-С.111-116.

6.Кужагалиев А.У. Обоснование рекомендаций по восстановлению платежеспособности предприятий Республики Казахстан посредством их реабилитации. Материал практической конференции «Образование и наука на XXI век»,-2012. Икономики.София.Изд: «Бял ГРАД-БГ» - С.56-62.

7.Кужагалиев А.У. Сущность и содержание процесса восстановления платежеспособности предприятий Экономические Исследования: анализ состояния и перспективы развития.- Книга 28. –Москва: информ;Воронеж.- 2012.-С.52-61.

8.Кужагалиев А.У. Эволюция института банкротства и экономического механизма реабилитации казахстанских предприятий.Вестник.Научный журнал Евразийского Национального Университета имени Л.Н. Гумилева № 5 (90).- 2012.-Астана.-С.180-185.

9. Кужагалиев А.У. Современное состояние экономики Республики Казахстан и проблема несостоятельности предприятий.Международная научная конференция. Проблемы взаимодействия реального и финансового секторов экономики № 10 (34) октябрь.Москва.- 2012.-С.50-53.

10.Кужагалиев А.У. Методика оценки устойчивости и перспективы восстановления платежеспособности предприятий Казахстана (на примере ТОО Мунайсервис). Вестник Инновационного евразийского университета.- № 4 (48) г. Павлодар.- 2012.-С.83-88

11.Кужагалиев А.У. Системное структурирование и исследование информации о реабилитации несостоятельного должника. Всероссийский научный журнал «Общественные науки».Изд.:МИИ Наука.- Москва.- 2012.- С.328-335

12. Kuzhagaliyev A.U. Rehabilitation: balance between the interests of creditors and the debtor.- European electronic inter-disciplinar journal: "World Applied Sciences Journal".- Scopus and ISI Web of Knowledge citation. Praha.- 2013.-С.1186-1191.

13.Kuzhagaliyev A.U. Restoration of solvency of the Enterprises in modern conditions Journal Proceeding of first management and engineering congress.- Singapore.-2013.- С.116-120.

Структура и объем диссертации. Диссертационное исследование состоит из определений, списка обозначений и сокращений, введения, трех разделов Основной части, заключения, списка использованных источников, изложенных на 158 страницах машинописного текста и включает 30 таблиц, а также - 13 рисунков, а также 2-х приложений.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ПУТЕМ РЕАБИЛИТАЦИИ)

1.1 Сущность процесса восстановления платежеспособности предприятий

Платежеспособность - то есть возможность денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства относится к числу основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Изначально понятие «платежеспособность» тесно связано с категориями – «платежи» и «способность осуществлять платежи». Такой подход не требует особых объяснений применительно к экономическому поведению субъектов хозяйствования. Одна из важных экономических задач предприятий регулярное осуществление финансовых платежей своим кредиторам. Потеря предприятиями способности (по различным причинам) осуществлять эти платежи (своевременно и в полном объеме) ведет к двум вариантам решений. Либо к утрате данного субъекта в качестве участника рыночных экономических отношений, либо к необходимости восстановления платежеспособности предприятия. Фактически, устранение несостоятельных предприятий это путь к оздоровлению всей экономической системы, ее санации. В данной работе исследуются процессы восстановления платежеспособности предприятия, его реабилитации с позиций микроуровня экономики. Тогда как вопросы, связанные с первым вариантом затрагиваются преимущественно с позиций макроэкономического регулирования банкротства. Разница макро- и микроэкономических подходов к антикризисному управлению предприятиями и требует более глубокого осмысления основных позиций каждого направления.

С макроэкономических позиций истоки рассмотрения проблемы следует искать в трудах классиков экономической теории. В частности, к ним обращается Дж.М.Кейнс в своем широко известном труде «Общая теория занятости, процента и денег». Он одним из первых попытался выяснить причины утечки денег из кругооборота, так как это тормозит развитие производства и сокращает объем совокупного платежеспособного спроса. Сокращение производства ведет к сокращению потребления. Выясняя причины этого явления, Дж.Кейнс анализирует домашние хозяйства и первоначально изучает функцию потребления. Он считает, что уровни потребления и доходов могут быть подсчитаны в постоянных ценах и рассматривает их как физические величины. Эта предпосылка исходит из рационального поведения потребителя, который заинтересован в росте не столько номинальной, сколько реальной заработной платы и корректирует уровень своих доходов в соответствии с индексом цен, отражающим темпы инфляции. По мнению Кейнса, здесь действует «основной психологический закон», согласно которому «люди склонны, как правило, увеличивать свое

потребление с ростом доходов, но не в той же мере, в какой растет доход» [1]. Это означает, что потребление является функцией дохода.

Функция потребления по-разному проявляется в периоды кризиса и периоды экономического подъема и зависит от общих темпов экономического развития общества. Работы Дж.М. Кейнса – выдающегося экономиста XX столетия - имели колоссальный успех. Они поставили под сомнение многие незыблемые ранее постулаты эффективности рыночной экономики, в том числе они опровергли широко распространенное мнение о способности рынка к оптимальному распределению и использованию ресурсов. Справедливость теоретических предположений Дж.М.Кейнса статистически подтвердили исследования проведенные Л.Клейном и М. Фридманом [2]. Исходя из этого, были поставлены задачи стимулирования деловой активности и достижения полной занятости, необходимости государственного вмешательства в экономику (то есть ее государственного регулирования), в том числе посредством кредитно-денежной политики. Сегодня одним из направлений макроэкономической политики государства является санация убыточных предприятий, развитие института банкротства для повышения конкурентоспособности экономики страны, а также процессы антикризисного управления в целом. Все эти проблемы, являются объектом пристального внимания современных исследователей, что находит отражение и в списке использованных автором источников в ходе работы над диссертацией.

На микроэкономическом уровне платежеспособность предприятий понимают как способность предприятия (юридического лица) либо предпринимателя (физического лица) осуществлять необходимые платежи. Они осуществляются из собственных, или привлеченных средств, для удовлетворения потребностей своих партнеров, включая заработную плату и другие обязанности перед его работниками, а также нужд государства. Очевидно, что такое толкование включает в себя как осуществление расчетов с партнерами внутри фирмы, так и за ее пределами. В научном исследовании необходимо более глубокое, сущностное изучение категории, выяснение исходных корней ее происхождения и специфики их проявления в конкретные периоды экономического развития. В данном научном исследовании изучение теоретико-методологических основ процесса восстановления платежеспособности предприятий, в частности методом их реабилитации осуществляется в строгой логической последовательности. Свою дальнейшую задачу мы определяем, как уточнение собственно сущности и социально-экономического содержания процесса «восстановление платежеспособности предприятия». Выяснение сущности исследуемой категории не представляется возможным без дальнейшего рассмотрения банкротства как специфического явления рыночной экономики, в его связях с другими экономическими явлениями категориями рыночных отношений. Прежде всего, необходимо обратить внимание на трансформацию предприятия - главного субъекта рыночных отношений.

Переход экономики Казахстана к рыночным условиям хозяйствования предоставил возможность предприятиям самостоятельно осуществлять различные виды деятельности. В том числе - производственную, инвестиционную, финансовую и другие виды экономической деятельности. Предприятия стали самостоятельно планировать будущие результаты своей деятельности, выбирать партнеров по бизнесу, искать рыночные ниши. Однако, получив широкую экономическую свободу, субъекты хозяйствования столкнулись со многими новыми для них проблемами. С такими как самостоятельный выбор стратегии развития, поиск источников финансирования, реконструкция и расширение производства и т.д. Предприятиям пришлось в полной мере ощутить влияние бизнес-рисков всех уровней – коммерческих, финансовых, валютных, управленческих. В этих условиях руководством предприятий не всегда была глубоко осознана значимость получения информации, позволяющей всесторонне обосновать финансовые, стратегические и текущие решения. Снижение информационного риска было востребовано при разработке стратегии развития, бизнес-планирования, при выборе надежных партнеров и предвидении финансовых результатов своей деятельности. Новые условия хозяйствования потребовали изменения в системе бухгалтерско-аналитической работы, включая развитие новых направлений анализа, поиск новой информации и методов ее обработки. Таким образом, рыночная самостоятельность столкнула многие хозяйствующие субъекты с финансовой несостоятельностью и кризисом собственной системы управления.

Чтобы добиться «выживания» предприятия в условиях рынка, персоналу управления необходимо оценивать возможные и целесообразные темпы его развития. Первоочередного внимания требуют вопросы финансового обеспечения. Необходимо выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов. В условиях рынка определение устойчивости развития коммерческих отношений важно не только для самих предприятий, но и для их партнеров. Они тоже хотят располагать информацией о стабильности и финансовом благополучии, надежности своего заказчика или клиента. Безусловно, что глубина анализа, достоверность и объективность аналитических выводов обеспечиваются привлечением и аналитической обработкой самых разнообразных источников информации. Поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку устойчивости конкретной организации [3].

Анализ экономической литературы показывает, что при рассмотрении проблемы неплатежеспособных, несостоятельных предприятий многие исследователи обращаются к понятиям «кризис», «банкротство», «антикризисное управление». По нашему мнению «банкротство» - есть результат неплатежеспособности предприятия. Восстановление платежеспособности предполагает исключение предприятия из списка должников, его реабилитацию и прекращение банкротства.

Данный процесс является управленческим, он растянут во времени и пространстве, требует существенных затрат на его осуществление и расчеты с кредиторами. Он также включает много векторные и разноплановые отношения с различными участниками, в том числе с государством, поэтому этот процесс выступает объектом управления. Очевидно, что управление данным процессом выходит за пределы непосредственно предприятий (микроуровень экономики). Оно является объектом воздействия со стороны кредиторов и государства, то есть выходит на макроэкономический уровень. Поэтому, можно считать обоснованной необходимость изучения теоретических аспектов восстановления платежеспособности предприятий, с позиций как микро-, так и макроэкономических аспектов проблемы.

С позиций макроэкономики формирование рынка объективно обуславливает возникновение и развитие механизмов, регулирующих процессы производства, сбыта и потребления товаров и услуг. Достижение оптимальной инфраструктуры производства, которая бы соответствовала потребностям и платежеспособному спросу субъектов экономической деятельности, осуществляется посредством становления национального рынка. Немаловажное значение имеет экономическая ситуация, складывающаяся на рынке на каждый данный момент. Так, неравномерное развитие экономики можно характеризовать как кризисную ситуацию, а ее преодоление возможно с помощью вводимых государством механизмов банкротства. Очевидно, что трансформация экономики Казахстана к рынку осуществляется под влиянием глубокого кризиса всех отраслей деятельности. Большинство отечественных предприятий попали в сложное финансово-экономическое положение под воздействием целого комплекса кризисных явлений и процессов. Сюда относятся: политическая и экономическая нестабильность, непоследовательность в осуществлении рыночных реформ, неблагоприятный инвестиционный климат, отсутствие заказов на производство продукции и др. А также, недостаточное финансирование программ поддержки предпринимательства, неэффективная налоговая политика, неудовлетворительное руководство бизнесом и др. Как отмечают, многие исследователи данной проблемы, «все это послужило развитию несостоятельности (банкротства)» [4].

Регулирование кризисных ситуаций необходимо и на микроуровне экономики. Предприятия в условиях рыночных отношений испытывают влияние различных видов кризиса: социальных, финансовых, технологических, экономических и т.д. Кризисы отражают собственные ритмы развития каждой отдельной организации. Иногда они не совпадают с ритмами общественного развития или развития других организаций. «Каждая организация имеет свой потенциал развития и условия его осуществления, при этом она подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы» [5]. Как показывают наши наблюдения, чаще всего кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных показателей параметрам окружающей среды .

В основе этого несоответствия, как правило, лежит неверная стратегия и неэффективная организация бизнеса. И, как следствие, слабый учет требований рынка, а как возможный результат - банкротство. Банкротство является крайней формой кризисного состояния предприятия. Оно характеризует состояние, когда предприятие не в силах оплатить свою задолженность и восстановить платежеспособность за счет собственных источников доходов. Банкротство является результатом развития кризисного состояния предприятия и рыночным инструментом перераспределения капитала. В связи с вышеизложенным, далее необходимо уточнить экономические связи исследуемого понятия «восстановление платежеспособности» с категорией «банкротство», а затем уже рассмотреть систему управленческих отношений и связей в кризисной ситуации.

В литературе понятие «банкротство» охватывает широкую сферу экономических и юридических отношений. Это послужило основой многообразных представлений и взглядов, научных школ, каждая из которых по-своему трактует природу этого явления. В некоторых случаях в ущерб реальной ситуации преобладает правовой подход. С позиций этого подхода, банкротство есть юридическое подтверждение неплатежеспособности, что является основанием для ликвидации субъекта хозяйствования. Статус банкрота предприятие может получить по решению суда (арбитражного суда), или же объявленная должником его неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и обязанностям по уплате платежей в бюджет). Мы разделяем позицию исследователей, считающих, что «исходным пунктом исследования отношений долга должно быть четкое разграничение двух органически связанных, но относительно самостоятельных сторон: экономического содержания и юридической формы. «Однако при этом недопустимо как их смешение, так и противопоставление» [6]. Преобладание в Казахстане и в других странах СНГ, правового подхода к пониманию банкротства, вызвано отсутствием достаточного числа экономических разработок. Фактически единственным документом, где банкротство рассматривается на системной основе, является Закон Республики Казахстан «О банкротстве» [7].

Исторически представление о банкротстве, как способе правового закрепления стоимостных отношений в экономике, сложилось до того, как были осмыслены адекватные экономические отношения. Однако, как известно, правовые формы лишь закрепляют экономические отношения и не могут выражать их внутреннее содержание. А «игнорирование экономической основы банкротства может привести к серьезным негативным последствиям [8]». В связи с этим, целесообразно глубже охарактеризовать содержание самой категории «банкротство», выделить ее основные категориальные признаки. В литературе приводится множество определений банкротства.

Например, Н.А.Бреславцева, дает следующее определение -банкротство это «цивилизованная форма разрешения конфликта, возникшего между кредиторами и должником, позволяющая в определенной степени соблюсти

интересы обоих, поскольку после завершения процедуры банкротства бывший должник освобождается от обязательств, связанных с погибшим бизнесом, и снова имеет возможность предпринимательства, а кредитор, в свою очередь, получает часть затраченных средств» [9]. Мы считаем данное определение достаточно полным и четким. В связи с этим, «банкротство» в его общем виде можно понимать как экономическое явление, свойственное системе рыночных экономических отношений, имманентно ей присущих и связанных с неопределенностью достижений субъектами предпринимательства конечных результатов их деятельности, риском, прежде всего, финансовых и экономических потерь.

Предпринимательский, а также и другие виды риска – постоянное и неизбежное явление рыночной экономики. А.Смит в «Исследованиях о природе и причинах богатства народов» отмечает, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим, или меньшим риском [10]. Другой известный экономист Й.Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития» отмечает, что если они не учитываются в хозяйственном плане, то становятся источником, с одной стороны убытков, а с другой – прибылей [11]. Риски, следовательно, один из движущих факторов экономического развития, требующий принятия превентивных мер со стороны менеджмента предприятий. Меры по ограничению риска, обеспечению устойчивости финансового положения предприятий являются обязательным условием сохранения их экономической безопасности и требуют адекватной системы управления.

Итак, банкротство, следует рассматривать как самостоятельную экономическую категорию, которая выражает отношения между несостоятельным предприятием, должником и его кредиторами по поводу неплатежеспособности субъекта хозяйствования. В частности - невозможности осуществления им своевременной оплаты долгов кредиторам по своим обязательствам и в соответствии с требованиями, закрепленными в нормативно-правовых документах. Выход из кризисного состояния и реабилитация предприятия требуют принятия специальных мер. В период кризиса рыночная экономика претерпевает тенденции роста и спада, исходя из чего, любое управление является - антикризисным.

При этом следует отметить, что содержание и методы эффективного (обычного) и антикризисного управления мало чем отличаются. Анализ опыта конкурсного производства, реорганизации и реабилитации предприятий показывает, что «антикризисное управление – наиболее важный аспект в условиях падения платежеспособности и несостоятельности предприятий» [12].

В экономическом смысле кризис означает дефицит денежных средств, необходимых предприятию для поддержания текущей производственно-хозяйственной деятельности и его финансово-кредитных потребностей в оборотных средствах. Чтобы предупредить эту ситуацию, нужен постоянный анализ финансово-экономического состояния предприятия. Информационной базой для анализа служит бухгалтерская отчетность.

Благодаря тому, что в нее включены все виды текущего учета(бухгалтерский, статический и оперативно-технический),обеспечивается возможность отражения в отчетности всего многообразия предпринимательской деятельности предприятия.

Таблица 1.1 - Характеристика видов отчетности предприятия

Отчетность организации	
Управленческая (внутренняя отчетность)	Финансовая (внешняя отчетность)
Сведения из внутрифирменных информационных источников, отражающие объем, структуру, скорость производства и обращения товаров; а также об издержках, потерях, доходах и других данных о деятельности операционной системы предприятия или организации.	Сведения о различных видах экономической деятельности предприятия (организации) в целом, которые служат для информационного обеспечения внешних пользователей.
Примечание - Составлено автором по материалам источника [13]	

В специальной литературе по характеру сведений, содержащихся в отчетах, различают управленческую и финансовую отчетность, отличия которых отражены на (рисунке 1.1). Основу анализа финансово-экономического состояния (ФЭС) предприятия составляет финансовая бухгалтерская отчетность. Объектами анализа являются - бухгалтерский баланс; отчет о прибылях и убытках; отчет о движении денежных средств; приложение к бухгалтерскому балансу.

Данные анализа ФЭС являются базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия. Анализ основывается на показателях квартальной и годовой бухгалтерской отчетности. На основе данных итогового ФЭС осуществляется выработка всех направлений финансовой политики предприятия. Эффективность применяемых управленческих решений зависит от качественного проведения анализа ФЭС.

Качество финансового анализа зависит от применяемой методики и достоверности данных бухгалтерской отчетности. Оно также зависит от компетентности лица, применяющего управленческие решения в области финансовой политики. На основе обобщения литературных источников можно выделить основные этапы анализа ФЭС, которые проводятся последовательно и включают следующие позиции, отраженные на (рисунке 1.1) [14].



Рисунок 1.1 - Основные этапы анализа финансово-экономического состояния предприятия

Примечание -составлено автором по материалам источника [14]

Кроме того, в экономической литературе отмечается, что антикризисное управление проходит по следующим фазам:

1.Снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле). Следствием этой фазы является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и средств развития. Решение проблемы может лежать как в области стратегического управления (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), так и в области тактической (снижение издержек, повышение производительности).

2. Убыточное производство – следствием служит уменьшение резервных фондов предприятия (если такие есть, так как в противном случае наступает сразу 3-я фаза). Решение проблемы находится в области стратегического управления и реализуется, как правило, через реструктуризацию предприятия.

3. Истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и, тем самым, переходит в режим сокращения воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблем, так как средства на ее проведение отсутствуют. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия и изысканию средств на проведение реструктуризации. В случае непринятия таких мер или их неудачи, кризис переходит в четвертую фазу.

4. Неплатежеспособность. Предприятие достигло того критического момента, когда отсутствуют средства профинансировать уже сокращенное воспроизводство или оплатить предыдущие обязательства. Возникает угроза остановки производства и (или) банкротства. Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса [15].

Анализ названных фаз показывает, что нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятий характерны для третьей и четвертой фазы. Они требуют принятия срочных вынужденных мер. В этой ситуации наиболее опасным моментом является наступление (приближение) неплатежеспособности. Именно оно должно быть объектом антикризисного управления. Основным способом решения кризисных проблем, а также устранения возможности их возникновения, является реструктуризация предприятия. Она должна проводиться на основе тщательно разработанной стратегии. Однако в полном объеме реструктуризацию можно и нужно проводить только при первых признаках надвигающегося кризиса. Это позиции первой (или не позже второй) из выделенных выше фаз антикризисного управления. Очевидно, что в зоне «ближнего банкротства» на реструктуризацию у предприятия уже нет ни времени, ни средств.

Итак, менеджменту предприятия, стремящегося выйти из кризиса, предстоит решать несколько последовательных задач. В том числе: устранить последствия кризиса; восстановить платежеспособность и стабилизировать положение предприятия; устранить причины кризиса. Указанные задачи могут быть реализованы при условии разработки новой стратегии развития. На ее основе и должна быть проведена реструктуризация предприятия с целью недопущения повторения кризисных явлений в будущем. Ключевым элементом новой стратегии предприятия является финансовая составляющая.

Анализ литературы показывает, что финансовое состояние предприятия является очень емким понятием, которое, вряд ли, можно охарактеризовать каким-либо одним критерием. В связи с этим, часто пользуются категорией «финансовая несостоятельность предприятия». По мнению И.Г. Кукукиной, несостоятельность - это финансовое состояние предприятия, при котором оно

неспособно в течение нормативно установленного срока выполнить долговые обязательства и самостоятельно восстановить свою платежеспособность. Если же у предприятия наблюдается обратный эффект, то имеет место необратимая неплатежеспособность. На практике для характеристики финансового состояния предприятия часто применяются такие критерии, как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность (прибыльность) и др. Уточнение сути и отличий финансовых критериев тесно связано с основной целью данной работы, что требует более глубокого рассмотрения всех категорий. Наиболее часто употребляется категория «финансовая устойчивость».

Анализ экономической литературы показывает, что пока не существует общепринятого определения финансовой устойчивости. Поэтому, прежде, чем приступить к ее рассмотрению, уточним суть понятия «устойчивость». В словарях отмечается, что устойчивость сама по себе означает постоянство, стойкость и тесно связана с понятием «равновесие» [16]. Можно согласиться с мнением, что «в отношении предприятия мы не можем рассматривать явления как статические, т.к. современные предприятия основной своей целью ставят увеличение рыночной капитализации как основного фактора обеспечения конкурентоспособности. Поэтому в данном случае необходимо подразумевать устойчивое развитие». На большой разброс точек зрения при анализе экономического содержания финансовой устойчивости предприятия указывает также Джумадилова Ш.Г.

На основе анализа литературы можно выявить взаимосвязи и отличия понятий «финансовая устойчивость» и «платежеспособность», которые отражены составленной нами таблице в Приложении А. Как видно из таблицы, категории «финансовая устойчивость» и «платежеспособность» трактуются по-разному у различных авторов: от их полного совпадения до взаимоисключения. При этом тесная взаимосвязь указанных понятий не вызывает сомнений. Итак, из приведенных определений можно сделать вывод, что обе категории являются по своей сути комплексными понятиями. Они выступают в качестве наиболее важных критериев, которые характеризуют финансовое состояние предприятия и являются надежными инструментами антикризисного управления. Следовательно, платежеспособность выступает основой финансовой устойчивости предприятия и одним из ее признаков, поэтому отождествлять исследуемые категории некорректно.

Латвийские исследователи Н.Коледа и Н.Ласе отмечают большой вклад российских ученых в изучение вопросов финансовой устойчивости предприятия. Однако при изучении финансовой устойчивости, как способности предприятия расти и развиваться, благодаря оптимальному использованию финансовых ресурсов, они используют схожий термин «финансовая жизнеспособность».

В своей работе, посвященной анализу финансовой жизнеспособности компании, они приходят к выводу, что она «предполагает такое распределение и использование финансовых ресурсов, которое позволяет поддерживать

состояние равновесия компании в краткосрочном периоде и обеспечивает устойчивое развитие компании в долгосрочный период». В микроэкономике часто используется понятие «финансовая стабильность». Иногда ее определяют как: «способность юридического лица продолжать достигать его операционных целей и выполнять его миссию долгий срок»; «способность организации увеличить фонды, отвечающие ее функциональным требованиям в короткий, среднесрочный и долгосрочный периоды»; «условия финансовой жизнеспособности – многочисленные источники финансирования, положительного потока наличности, финансового излишка ; «способность покрывать расходы заработанным доходом» [30].

По мнению других авторов, финансовая жизнеспособность, как компонент устойчивости, определена в условии адекватного роста прибыли в условиях допустимого уровня риска. Финансовая устойчивость трактуется также в зависимости от целей деятельности. В связи с чем, ее определяют «как оценку, что у проекта будет достаточный фонд, чтобы ответить по всем материальным и финансовым обязательствам, проект обеспечит достаточный стимул поддерживать участие проектных участников и будет в состоянии противостоять неблагоприятным изменениям в финансовом состоянии». Анализ литературы показывает, что наряду с категорией «финансовая устойчивость» употребляются и другие близкие к ним понятия. Прежде всего, она связана с финансовой безопасностью, гибкостью, стабильностью и равновесием. Несмотря на значительную взаимообусловленность данных категорий, каждая имеет свою специфику [17;31].

Финансовая безопасность подразумевает состояние защищенности финансов предприятия от возможного негативного влияния внешних и внутренних факторов, а финансовая стабильность определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей. Таким образом, на основе анализа приведенных выше определений и обобщения точек зрения, можно сделать следующий вывод. Категории «финансовая устойчивость» и «платежеспособность» тесно взаимосвязаны между собой. При этом, финансовую устойчивость можно характеризовать, как способность предприятия осуществлять свою деятельность в изменяющейся внутренней и внешней среде, сохраняя постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Далее, в соответствии с целями нашего исследования, необходимо перейти непосредственно к уточнению понятия «восстановление платежеспособности». В экономической литературе вопросам восстановления платежеспособности предприятий, их сущности, содержания, методов и форм проведения уделяется достаточно внимания. С макроэкономических позиций восстановление платежеспособности предприятий является важной задачей системы экономического регулирования в любом государстве. А его граждане, как участники предприятий и как потребители их продукции, не в меньшей степени заинтересованы в том, чтобы все отечественные производители обладали высокой платежеспособностью. В этом смысле восстановление платежеспособности компаний является не только важной экономической, но и

социальной задачей. С микроэкономических позиций восстановление платежеспособности следует рассматривать как действие обратное переходу к банкротству [18].

На практике восстановление платежеспособности оказалось насущной задачей для многих казахстанских предприятий, особенно в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса. Считается, что процесс восстановления платежеспособности это эксклюзивное дело каждого предприятия. Тем более, что такая сфера деятельности, как его финансы, на любом предприятии остается закрытой как для партнеров, так и для большинства сотрудников. Из приведенных ранее характеристик, следует, что неспособность и невозможность предприятия осуществлять платежи, его финансовая несостоятельность составляют исходную основу банкротства. Таким образом, экономическую и социальную сущность процесса «восстановление платежеспособности предприятия» выражает восстановление финансовой состоятельности, возвращение способности своевременно и в полном объеме выполнять обязательства предприятия-банкрота перед своими кредиторами. Выше уже отмечалось, что переход к банкротству и несостоятельности предприятия это определенный процесс, включающий несколько этапов. На первом этапе наблюдаются признаки, ведущие предприятие к кризису. Они проявляются в невыполнении, стоящих перед предприятием экономических задач и постепенном углублении конфликта между стратегическими целями развития предприятия и путями их достижения. Превентивное обнаружение и предвидение этого этапа для хозяйствующего субъекта сопряжено с некоторыми трудностями. Нередко частичное невыполнение стратегических задач воспринимается как объективное изменение различных факторов окружающей среды. При этом финансово-экономические показатели его деятельности могут оставаться без изменений. По названным причинам предпосылки кризиса могут быть не замечены собственниками и менеджерами фирмы. Заметное ухудшение финансово-экономических показателей деятельности предприятия наблюдаются только на втором этапе кризиса, постепенно это ведет к кризису ликвидности. Окончание первого и начало второго этапа кризиса предприятия можно легко идентифицировать. В том числе - по режиму колебания основных показателей деловой активности предприятия; положению предприятия на рынке ценных бумаг и др. Они вызывают ухудшение показателей финансовой устойчивости и прибыльности компании [19].

Окончание второго и начало третьего этапа характеризуется дальнейшим ухудшением показателей ликвидности и наступлением неплатежеспособности. На третьем этапе развития несостоятельности предприятие теряет способность отвечать по своим обязательствам. Менеджменту предприятия надо принимать решение о ликвидации предприятия или о его реорганизации. Из анализа названных этапов можно сделать следующий вывод. Экономическое содержание процесса восстановления платежеспособности предприятия составляет повышение ликвидности, увеличение прибыли, получение доходов

и, как результат, его реабилитация, т.е. возможность отвечать по своим обязательствам. Все перечисленное выше является главной задачей антикризисного управления предприятия. Таким образом, восстановление платежеспособности предприятия является задачей антикризисного менеджмента и требует уточнения теоретико-методологических подходов к процессу реабилитации предприятия [20].

Теоретические аспекты восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации изучены пока недостаточно. В связи с этим, на основе анализа литературы и практики, попытаемся сделать некоторые обобщения, отражающие содержание и этапы реабилитационного процесса, а также его основных участников и др. Содержание основных мероприятий реабилитационного процесса – отражают публикации объявления о применении процедуры реабилитации; разработка плана реабилитации; оценка достоверности сведений бухгалтерского учета и баланса; составление очередности распределения конкурсной массы; определение административных расходов; составление реальной производственной программы с целью восстановления платежеспособности должника. Основными участниками реабилитационного процесса являются само предприятие, налоговые органы, кредиторы, прежде всего залогодержатели и банковские структуры, со стороны которых должно быть получено согласие на применение процедуры реабилитации. Кроме того, участником этого процесса является суд и уполномоченный орган, возбуждающий дело о банкротстве и комитет кредиторов назначающий реабилитационного управляющего [21].

Этапы реабилитационного процесса – а) подготовка к реабилитации; б) реабилитационный период. Процедура реабилитации (согласно действующего в Казахстане законодательства) вводится судом и реализуется в соответствии с разработанным должником планом реабилитации, содержащим конкретные реабилитационные меры, направленные на восстановление платежеспособности предприятия с целью предотвращения его ликвидации. Реальная возможность восстановления платежеспособности предприятия - осуществляется на основе взаимного согласия между должником и кредиторами, с указанием срока реализации, включая график погашения требований кредиторов, а также достигаемых результатов, используемых ресурсов и возможных рисков. При этом должнику необходимо подтвердить план реабилитации соответствующими договорами, расчетами, техническим обоснованием и другими документами. Договор реабилитации (Договор с реабилитационным управляющим) предприятия - документ, в котором предусматривается компенсация средств, затраченных на реабилитационные мероприятия. Права и обязанности реабилитационного и конкурсного управляющих, в том числе право на вознаграждение, объем полномочий по управлению делами и имуществом несостоятельного должника регулируются настоящим Законом и соглашением, заключаемым с ними комитетом кредиторов по согласованию с уполномоченным органом [22].

Преимуществом процедуры реабилитации для должника является то, что с момента введения реабилитации предприятию создается «мягкий» режим. В том числе прекращается: начисление неустойки по всем видам задолженности предприятия-должника; вознаграждения по полученным кредитам; приостанавливается исполнение ранее принятых решений судов. Не допускается взыскание денег с банковских счетов должника, по требованиям кредиторов, налогового органа по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, в том числе, подлежащим удовлетворению в бесспорном (безакцептном) порядке. Кроме того, с момента введения процедуры не допускается обращение взыскания на имущество должника, запрещается отчуждение акций, долей в имуществе должника. Сроки долговых обязательств должника считаются истекшими, а любые требования кредиторов к должнику в отношении кредиторской задолженности, образовавшейся на момент введения реабилитационной процедуры, могут быть предъявлены только в пределах формируемого реестра требований кредиторов. Удовлетворение этих требований производится в сроки и очередности, установленных законодательством о банкротстве [23].

Для достижения целей реабилитации, на период их проведения все органы несостоятельного должника отстраняются от управления им, и полномочия по управлению имуществом и делами должника передаются реабилитационному управляющему. Реабилитационные управляющие выступают в качестве единственного уполномоченного органа управления должника. Реабилитационным управляющим назначается физическое лицо – индивидуальный предприниматель, имеющее на осуществление деятельности по управлению имуществом и делами неплатежеспособных должников в процедурах банкротства лицензию, выдаваемую уполномоченным органом [32]. По нашему мнению, целесообразно чтобы назначение реабилитационного управляющего инициативно исходило от комитета кредиторов и уполномоченного органа, что предусмотрено в новой редакции дополнениях и изменениях в ЗРК «О банкротстве». Они напрямую заинтересованы в восстановлении платежеспособности несостоятельного должника. К тому же, «нет никакой необходимости лицензировать его деятельность, причем отношения кредиторов и реабилитационного управляющего должны быть оформлены с ответственностью руководителя за результаты деятельности» [33].

Таким образом, анализ литературы показывает, что экономическую и социальную сущность процесса «восстановление платежеспособности предприятия» следует рассматривать через призму антикризисных мер по улучшению финансово-экономического состояния предприятия, его реабилитации. В системе реабилитационных мер должны находить отражение мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия, ликвидности, увеличению прибыли, получению доходов, а также реструктуризации предприятия и его переход к новому качественному состоянию как активного субъекта рыночных отношений.

1.2 Методы восстановления платежеспособности предприятий и реабилитационный процесс

При изучении методологических аспектов проблемы восстановления платежеспособности предприятий обычно обращаются к характеристике методов анализа показателей платежеспособности и основных финансовых коэффициентов. Как отмечается в литературе, «потребность в анализе возникает с целью необходимости оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия». Результаты анализа дают ответы руководству предприятия и его партнерам на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главное – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения его платежеспособности [34]. Хотя с этим трудно не согласиться, следует учитывать специфику объекта управления, а также цели и задачи субъекта управления в антикризисном менеджменте. В антикризисном управлении хозяйственная структура предприятия характеризуется двумя фундаментальными экономическими измерениями. С одной стороны, необходима оценка функционального состояния основных факторов производства. В том числе капитала, рабочей силы, организации, что входит в понятие «финансово-экономическое состояние» [35].

С другой стороны, измерению подлежат виды экономической деятельности предприятия. В работе А.Файоля «Общее и промышленное управление» выделено шесть основных видов деятельности промышленной организации, то есть предприятия. В том числе это: «техническая деятельность, которая включает изготовление и производство; коммерческая деятельность; финансовая деятельность; работа по обеспечению безопасности; учетная деятельность; управленческая деятельность, охватывающая прогнозирование, планирование, организацию; управление; координацию и контроль» [36]. В современных условиях виды экономической деятельности предприятия значительно расширились и включают такие виды, как маркетинг, инвестиционная деятельность, логистические операции и др. На это обращают внимание и казахстанские ученые [37].

Общепринятые методики требуют обращения к оценке «финансово-экономического состояния». Диагностика ФЭС составляет основу первого методологического подхода. При этом используются разнообразные методы анализа и показатели, которые позволяют всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны финансово-экономической деятельности предприятия. Как уже было ранее отмечено, ФЭС – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия. С его помощью определяют конкурентоспособность предприятия и потенциал для эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Субъектами анализа финансово-экономического состояния предприятия выступают пользователи информации, как непосредственно, так и опосредованно участвующие в деятельности предприятия.

Финансово-экономическое состояние характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Критерии платежеспособности предприятия, т.е. способности предприятия с наступлением времени погасить все свои долги, разнообразны и многочисленны. Но «логика и опыт показывают, что лишь некоторые из них действительно полезны для анализа платежеспособности предприятия» [38].

В развитых рыночных странах обычно используются от 12 до 17 показателей, или критериев платежеспособности, каждый из которых, взятый сам по себе, мало информативен. Во-первых, он должен быть соотнесен с другими показателями финансового состояния предприятия; во-вторых, необходимо сравнение со среднеотраслевыми значениями, которые рассчитываются специальными фирмами, а в-третьих, оценка финансового состояния подразумевает знание динамики показателей, анализ которой значительно повышает точность прогноза. Важным инструментом экономического управления зарубежных фирм и составной частью диагностики ФЭС является анализ устойчивости предприятия. В литературе финансовую устойчивость определяют как степень независимости предприятия от внешних источников финансирования, то есть от заемных средств. Под устойчивостью также понимается стабильность дохода акционеров (собственников) или степень независимости этого дохода от внешних факторов. Во многом их определяют процентные ставки за кредит; положение предприятия на рынке; общая деловая активность в отрасли и другие [39]. Показатели устойчивости в первую очередь интересуют собственников предприятия, так как от этого зависит их доход на вложенный капитал. Они также интересуют кредиторов - банкиров, владельцев облигаций и векселей, которые опасаются, что предприятию может не хватить средств, для покрытия задолженности.

Таблица 1.2 -Показатели устойчивости промышленных компаний США

Коэффициент финансовой независимости (автономии): Отношение собственных средств к сумме активов	
Промышленность в целом	0,6
Производство продуктов питания	0,51
Издательская деятельность	0,57
Химическая промышленность	0,61
Нефтедобывающая и угольная	0,51
Машиностроение	0,71
Розничная торговля	0,55
Примечание - составлено автором по материалам источников	

Отношение заемного капитала ко всем обязательствам (к собственному и заемному капиталу), или ко всем активам, называется финансовым

леверджем. В американской литературе для обозначения этого показателя принят термин «левердж», в английской – «передаточное число», а в российских источниках его часто называют «рычагом». Уровень финансового леверджа показывает во сколько раз вырастет прибыль на собственный капитал при увеличении прибыли на весь капитал на один процент. Комбинация двух уровней леверджей (производственного и финансового) дает уровень общего леверджа, который указывает, во сколько раз вырастет прибыль на собственный капитал при увеличении объема продаж (или количества проданных изделий) на один процент.

Показатель уровня финансового леверджа определяет чувствительность прибыли по отношению к уровню производственной и коммерческой деятельности, которая характеризуется объемом продаж или доходом. Этот показатель также характеризует «устойчивость» предприятия, как от доли постоянных издержек в структуре затрат, так и от доли заемных средств в структуре капитала. Итак, производственный левердж отражает структуру активов баланса и структуру пассивов баланса или структуру источников финансирования. Вместе оба этих показателя характеризуют устойчивость предприятия. Средние значения показателя устойчивости по отраслям промышленности США приведены в (таблице 1.1) и могут использоваться при проведении сравнительных расчетов.

Способность предприятия расплачиваться по счетам характеризуют показатели его платежеспособности. Эти показатели очень близки к показателям устойчивости. Их основное отличие в том, что они действуют в краткосрочном периоде, т.е. характеризуют краткосрочную устойчивость. Информация о платежеспособности интересует, прежде всего, поставщиков предприятия. Они желают знать, оплатит ли предприятие счета в срок. Интересует этот вопрос и финансовые учреждения, которые желают получить проценты по выданным кредитам и ждут погашения кредита в срок. Состояние платежеспособности интересует и сотрудников предприятия, ожидающих полных и своевременных расчетов за свой труд. Основными показателями платежеспособности принято считать три коэффициента, у которых одинаковые знаменатели, но разные числители. В знаменателе всегда находится один показатель - краткосрочные (текущие) обязательства, так как именно их надо «покрывать», то есть выплачивать в текущем году. В числителе указывается сумма всех оборотных активов или их ликвидных составляющих:

1. Коэффициент покрытия («общая ликвидность»)

$$K_{п} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

К текущим обязательствам следует добавить ту часть долгосрочной задолженности, которую следует погашать в течение года.

2. Коэффициент покрытия текущих обязательств ликвидными активами (по российским методикам это коэффициент промежуточной ликвидности):

$$\text{ACIDTEST} = (\text{Оборотные активы} - \text{запасы}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (2)$$

Понятие «ликвидности» в странах СНГ и на Западе не всегда совпадает по объективным причинам. В большинстве западных стран разрешено сомнительную (не просроченную) дебиторскую задолженность относить на убытки. В результате, она не попадает в оборотные активы. Другая особенность в том, что запасы считаются мало ликвидным активом. Они «превращаются в денежные средства» по мере реализации готовых изделий, то есть не сразу, а через производственный цикл. При расчете данного показателя следует сформировать числитель в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия.

3. Коэффициент покрытия обязательств денежными средствами и быстро реализуемыми ценными бумагами (в РК это коэффициент абсолютной ликвидности):

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = (\text{Денежные средства} + \text{быстрореализуемые бумаги}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (3)$$

Все коэффициенты рассчитываются банками при оценке платежеспособности клиентов. «Отличными» считаются показатели, соответственно, превышающие: **3; 1 и 0,3**. Из трех показателей «платежеспособности» самым значительным, по мнению зарубежных экспертов, является промежуточный коэффициент покрытия. Его значение, превышающее «1» считается достаточным для принятия финансовым менеджментом соответствующих решений.

Итак, проведение систематического финансового анализа является универсальным рецептом от любого вида банкротства. Опыт зарубежных стран показывает, что это касается как процветающих компаний, так и самых обычных фирм. Зарубежный опыт применения финансовых показателей в качестве инструмента диагностики финансового состояния предприятий необходимо шире использовать в казахстанской практике. Данные финансового анализа станут надежным помощником руководителей предприятий и финансовых менеджеров при оценке состояния предприятий и принятии антикризисных решений.

Наряду с финансовыми коэффициентами в международной практике используются различные методики и математические модели диагностики вероятности наступления банкротства. Наиболее известной является методика прогнозирования банкротства по аналитической модели Альтмана. Она представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия. Модель основана на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое развитие предприятий. Исследуя предприятия-банкроты Э.Альтман выявил коэффициенты значимости

отдельных факторов и объединил их в интегральной оценке вероятности банкротства [24-25].

Модель имеет следующий вид:

$$Z=3,3* K1+1,0*K2 +0,6*K3+1,4*K4 +1,2*K5 \quad (4)$$

где, K1– прибыль до выплаты процентов и налогов/всего активов

K2– выручка от реализации /всего активов

K3- собственный капитал (рыночная оценка) /привлеченный капитал (балансовая оценка)

K4– нераспределенная прибыль /всего активов

K5– чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства) /всего активов

Уровень угрозы банкротства предприятия по модели Альтмана оценивается по специальной шкале (таблица 1.3)

Таблица 1.3 - Вероятность банкротства предприятия по модели Альтмана

Значение показателя «Z»	Вероятность банкротства
До 1,8	Очень высокая
1,81-2,7	Высокая
2,71-2,99	Очень возможная
3,0 и выше	Возможная
Примечание –составлено автором по материалам источника	

Альтман рассчитывал критическое значение индекса Z по данным статистической выборки группы исследуемых предприятий. По полученным данным оно составило 2,675. При расчетном индексе анализируемого предприятия больше критического его финансовое положение достаточно устойчивое. Соответственно, если показатель ниже, то вероятность банкротства является значительной. В зависимости от уровня индекса Альтмана степень вероятности банкротства может быть детализирована.

В зарубежной и отечественной литературе описана также методика применения кредитного скоринга, предложенная американским экономистом Д.Дюраном. Ее сущность состоит в том, что предприятия классифицируются по степени риска на основе фактического уровня показателей финансовой устойчивости с учетом чего на основе экспертных оценок выводится рейтинг каждого показателя, выраженный в баллах. В данной модели различают пять основных классов предприятий. К I классу относятся предприятия с хорошим запасом устойчивости, что дает уверенность в возврате заемных средств. Предприятия, которые показывают определенную степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные относятся ко II классу. К III классу относятся проблемные предприятия. К IV классу отнесены

предприятия, которые имеют высокий риск банкротства, даже после того как были приняты меры по их финансовому оздоровлению, так как для кредиторов существует реальный риск потерять свои средства и проценты.

Наконец, к У классу отнесены предприятия несостоятельные, с высочайшей степенью риска.

Таблица 1.4 - Группировка предприятий по классам по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериев				
	1 класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30% и выше (50 баллов)	от 29,9% до 20% (от 49,9 до 35 баллов)	от 19,9% до 10% (от 34,9 до 20 баллов)	от 9,9% до 1% (от 19,9 до 5 баллов)	Менее 1% (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (30 баллов)	от 1,99 до 1,7 (от 29,9 до 20 баллов)	от 1,69 до 1,4 (от 19,9 до 10 баллов)	от 1,39 до 1,1 (от 9,9 до 1 балла)	1,0 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	от 0,69 до 0,45 (от 19,9 до 10 баллов)	от 0,44 до 0,3 (от 9,9 до 5 баллов)	от 0,29 до 0,20 (от 5 до 1 балла)	Менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	от 99 до 65 баллов	от 64 до 35 баллов	от 34 до 6 баллов	0 баллов
Примечание -составлено автором по материалам источника [41]					

Использование скоринговых моделей позволяет рассчитывать интегральные показатели оценки финансовой устойчивости. Они в лучшей степени учитывают критические ситуации и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, поэтому в большей степени применяются на практике. В зарубежной литературе приводятся также факторные модели Лиса, Таффлера и другие, которые используются для оценки риска банкротства и кредитоспособности компаний. Российскими экономистами разработаны двухфакторная модель М.А. Федотовой [42], а также четырехфакторная модель (R-модель) иркутских ученых [43], которые в той или иной степени находят применение и в Казахстане. Дальнейшее рассмотрение финансовых моделей не входит в задачи автора, так как ограничивает рамки нашего исследования чисто финансовыми аспектами проблемы. Тем более, что «большинство казахстанских предприятий испытывают объективные трудности с адаптацией форм и методов финансового менеджмента на производстве». Прежде всего, это связано с несовершенством форм учета. Не все казахстанские предприятия перешли на международные стандарты ведения финансовой отчетности. Еще одной причиной, как уже выше было отмечено, является нежелание

собственников раскрывать партнерам информацию о своем предприятии. Все это является одним из сдерживающих факторов развития экономических процессов в стране, что создает определенные сложности в развитии финансовых рынков и совершенствовании механизма антикризисного управления в Казахстане [44].

Как показывает анализ литературы, в целом в отечественной практике используются аналогичные методы оценки платежеспособности и финансово-экономического состояния предприятий. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, или времени, необходимого для превращения его в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе понятие более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Ликвидность к тому же, характеризует как текущее состояние расчетов, так и указывает на их перспективу. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения. Наиболее мобильной частью ликвидных средств являются деньги и краткосрочные финансовые вложения. Ко второй группе относятся готовая продукция, отгруженные товары и дебиторская задолженность. Ликвидация этой группы текущих активов зависит от ряда факторов. В том числе – «от своевременности отгрузки продукции; оформления банковских документов; скорости платежного документооборота в банках; от спроса на продукцию; ее конкурентоспособности; платежеспособности покупателей; формы расчетов и др.»[45]. Для превращения производственных запасов и незавершенного производства в готовую продукцию, а затем в денежную наличность, понадобится значительно больший срок. Поэтому они отнесены к третьей группе. Соответственно на три группы разбиваются и платежные обязательства предприятия: 1) задолженность, сроки оплаты которой уже наступили; 2) задолженность, которую следует оплатить в ближайшее время; 3) долгосрочная задолженность. Для оценки перспективной платежеспособности рассчитывают абсолютный, промежуточный и общий показатели ликвидности. Абсолютный показатель ликвидности определяется отношением ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия (III раздел пассива баланса). Его значение признается достаточным, если он выше 0,25. Если предприятие в текущий момент может на 25% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной. Промежуточный коэффициент ликвидности рассчитывается как отношение ликвидных средств первых двух групп к общей сумме краткосрочных долгов предприятия. Удовлетворяет обычно соотношение 1:1. Оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение 1,5:1. Общий коэффициент ликвидности рассчитывается соотношением всей сумм текущих активов, включая запасы и незавершенное производство (III

раздел пассива). Удовлетворяет обычно коэффициент 1,5:2,0. При определении платежеспособности желательно рассмотреть структуру всего капитала, включая основной. Если авуары (акции, векселя и прочие ценные бумаги) довольно существенные и котируются на бирже, то они могут быть проданы с минимальными потерями. Авуары гарантируют лучшую ликвидность, чем некоторые товары. В таких случаях предприятию не нужен очень высокий коэффициент ликвидности. Его оборотный капитал можно стабилизировать продажей части основного капитала. Еще одним важным показателем ликвидности является коэффициент самофинансирования. **Коэффициент самофинансирования** выражает – отношение суммы самофинансируемого дохода (доход плюс амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансовых доходов.

Данный коэффициент можно рассчитать отношением самофинансируемого дохода к добавленной стоимости. Он показывает степень, с которой предприятие самофинансирует свою деятельность в отношении к созданному богатству. Целесообразно выяснить какое количество самофинансируемого дохода приходится на одного работника предприятия. В странах Запада эти показатели рассматриваются в числе лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости компании, например, для сравнения с другими предприятиями [46]. Большинство предприятий попадают под определение банкротства. Предприятие должно регулировать наличие ликвидных средств в пределах оптимальной потребности в них. Для каждого конкретного предприятия оптимальная потребность зависит от следующих факторов:

1. Размер предприятия и объем его деятельности (чем больше объем производства и реализации, тем больше запасы ТМЦ);
2. Отрасли промышленности и производства (спрос на продукцию и скорость поступления от ее реализации);
3. Длительность производственного цикла (величины незавершенного производства);
4. Времени, необходимого для возобновления запасов материалов (продолжительности их оборота).

При соотношении текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1:1 можно сделать вывод, что предприятие не в состоянии оплатить свои счета. Соотношение 1:1 предполагает равенство текущих активов и краткосрочных обязательств. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов, можно прогнозировать, что не все активы будут реализованы в срочном порядке. Отсюда, в подобной ситуации возникает угроза финансовой стабильности предприятия. Когда показатель $K_{т.л}$ значительно превышает соотношение 1:1, предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, которые формируются за счет собственных источников. Для кредиторов предприятия этот вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным. Однако, с точки зрения менеджеров, значительное накопление запасов на

предприятию, отвлечение средств в дебиторскую задолженность, может оцениваться как неэффективное управление активами предприятия. Различные показатели ликвидности дают разностороннюю характеристику финансового положения предприятия при разной степени учета ликвидных средств. Кроме того, их выбор в полной мере отвечает интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, например, поставщики сырья и материалов больше внимания уделяют коэффициенту абсолютной ликвидности (Ка.л). Для банка, кредитующего данное предприятие, более важен промежуточный коэффициент ликвидности (Кп.л). По коэффициенту текущей ликвидности (Кт.л) в значительной степени оценивают финансовую устойчивость предприятия покупатели и собственники акций предприятия. Об ухудшении платежеспособности предприятия свидетельствует наличие низкого коэффициента промежуточной ликвидности и высокого коэффициента общего покрытия, ухудшение названных показателей оборачиваемости. В случае обнаружения подобных ухудшений необходимо объективно оценить платежеспособность. Следует отдельно разобраться в причинах задержек потребителями оплаты продукции и услуг, накопления излишних запасов готовой продукции, сырья, материалов и т.д. Эти причины могут быть внешними, то есть мало зависящими от анализируемого предприятия, или внутренними, когда рычагов воздействия больше. Но прежде всего, «необходимо исчислить названные выше коэффициенты ликвидности, определить отклонение в их уровне и размер влияния на них различных факторов» [47]. В отечественной литературе также уделяется пристальное внимание анализу показателей платежеспособности. Платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства является одним из основных финансовых показателей. Она не только характеризует финансовое состояние предприятия, но и оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов, обеспечение нужд производства нужными ресурсами. Платежеспособность - составная часть хозяйственной деятельности. Она направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов; выполнения расчетной дисциплины; достижения рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главной целью анализа платежеспособности является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, а также поиск резервов улучшения платежеспособности и кредитоспособности. Эффективным является изучение причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Оно позволяет дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличие собственных и заемных ресурсов. Разработка конкретных мероприятий, направленных на

более эффективное использование финансовых ресурсов. Различают внутренний и внешний анализ платежеспособности. Внутренний анализ проводится службами предприятия с использованием результатов в планировании, прогнозировании и системе контроля. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства. Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери. Как нами уже ранее отмечалось, основным источником информации для анализа платежеспособности предприятия служит бухгалтерский баланс. А также - отчет о прибылях и убытках; отчет о движении капитала и другие формы отчетности; данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса [28-29].

Анализ платежеспособности предприятия осуществляется путем соизмерения наличия и поступления средств, с платежами первой необходимости. Различают ожидаемую (перспективную) и текущую платежеспособность. Ожидаемая (перспективная) платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы платежных средств со срочными (первоочередными) обязательствами предприятия на эту дату. Для определения текущей платежеспособности ликвидные средства первой группы нужно сравнить с платежными обязательствами первой группы. В идеальном варианте коэффициент будет составлять 1 или немного больше. По данным баланса этот показатель можно рассчитать только один раз в месяц или квартал, а расчеты с кредиторами проводятся каждый день. Поэтому для оперативного анализа текущей платежеспособности и ежедневного контроля за движением средств составляют платежный календарь. В нем с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой стороны – платежные обязательства на этот же период (1,5,10,15 дней, месяц). Следует также отметить, что при анализе платежеспособности важную роль играют качественные характеристики. Они не имеют количественного изменения и зависят от финансовой гибкости предприятия. Последнюю можно выразить, как способность предприятия противостоять неожиданным перерывам в поступлении денежных средств, в связи с непредвиденными обстоятельствами (форс-мажор). На практике это означает «способность брать в долг из различных источников, увеличивать акционерный капитал, продавать и перемещать активы, изменять уровень и характер деятельности предприятия, чтобы выстоять в изменяющихся условиях» [48]. Итак, чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства, менеджеры предприятия должны хорошо знать, как управлять финансами. Им надо оценивать, какой должна быть структура капитала по составу и источникам

образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. А главное, каково влияние различных финансовых показателей и какие следует ожидать результаты. Из проведенного выше анализа следует, что для того, чтобы определить и выделить наиболее проблемные места в производственно-хозяйственной деятельности предприятия и установить причины их возникновения, нужно регулярно проводить диагностику финансового состояния предприятия. Она позволит определить основные признаки несостоятельности предприятия, которые отражены в составленной нами схеме на (рисунке 1.2).

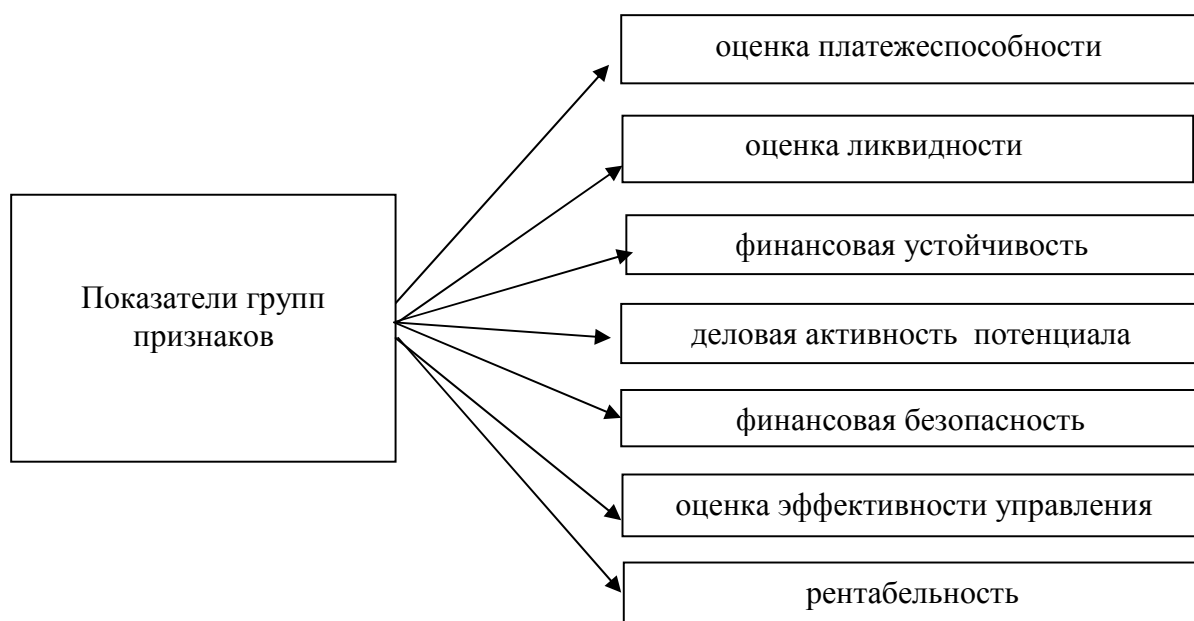


Рисунок 1.2 - Признаки несостоятельности предприятия

Примечание - составлено автором по материалам источника [49]

Выше было отмечено, суть второго методологического подхода состоит в том, что в антикризисном управлении измерению подлежат не только факторы производства, но и все основные виды экономической деятельности предприятия. Их всестороннее рассмотрение и оценка позволяют вскрыть причины несостоятельности и предусмотреть меры по усовершенствованию различных сторон деятельности предприятия, как основы недопущения кризиса в будущем, что требует применения соответствующих методик. Представления о этих методах недостаточно отражены в литературе и нуждаются в определенной систематизации. Прежде всего, следует отметить, что наряду с финансовыми моделями, в антикризисном управлении все больше используются управленческие модели. В настоящее время известно сравнительно небольшое количество таких моделей. Прежде всего, процесс моделирования касается социально-экономических систем предприятий. Они также являются объектами диагностики в антикризисном управлении. Их можно разбить на несколько групп в зависимости от того, какие стороны

систем получили свое отражение в этих моделях. Мы солидарны с мнением, что преждевременно говорить о создании исчерпывающей классификации моделей социально-экономических систем в условиях антикризисного управления. Как отмечается в литературе, можно «констатировать, что в наиболее простых моделях диагностика кризисного состояния социально-экономических систем не учитывается структура системы, т.е. предполагается, что система состоит из некоторого числа несвязанных между собой элементов». Аналогичные недостатки характеризуют несовершенство других моделей, на что, например, обращает внимание Баймахамбетова Г.И., а в целом в антикризисном управлении необходимо значительно больше внимания уделять диагностике кризиса. Необходимо подчеркнуть, что построение различных типов моделей систем, их классификация, а также проведение диагностики в антикризисном управлении являются предметом самостоятельного исследования. В данном исследовании они затрагиваются только в связи с проблемами восстановления платежеспособности предприятий. По нашему мнению восстановление платежеспособности предприятия это управленческий процесс, обратный переходу к банкротству. Реабилитационный процесс не может ограничиваться функциональными мерами финансового менеджмента, применением только инструментов анализа показателей платежеспособности и основных финансовых коэффициентов. Его следует рассматривать как объект управленческого воздействия со стороны самого предприятия и его менеджмента. В нем также участвуют собственники и другие лица, причастные к деятельности предприятия, включая институты государства. Все это раскрывает специфику методологии антикризисного управления, которая осуществляется в целях выхода предприятия из кризиса и недопущения банкротства в будущем. Международный опыт показывает, что банкротство предприятий не случайное явление, а определенная закономерность в экономике развитых государств. Гибель значительной части фирм, особенно вновь возникших, зафиксирована статистикой банкротства во многих странах. Европейские исследователи отмечают, что до конца второго года доживают не более 20-30% вновь возникших фирм. А в течение пяти лет 50% новых фирм прекращают свою производственную деятельность. В успешном развитии заинтересован любой субъект хозяйствования, и он должен использовать при планировании своей деятельности результаты финансовой отчетности. Вместе с тем, проводимый финансовый анализ «не может дать единого решения на все случаи хозяйственной жизни, но позволит научиться отвечать на поставленный вопрос» [50,26].

Для этого нужна целая информационная система, способная удовлетворять запросы пользователей в получении данных, важных для решения вопросов стратегического и оперативно-тактического характера. В улучшении финансового состояния предприятия важную роль играет информация о его деятельности, имидже организации, которая складывается из взаимодействия целого комплекса факторов, одни из которых являются внешними по отношению к ней, а другие – внутренними. Использование качественной

управленческой информации усиливает конкурентные преимущества предприятия, помогая принятию наиболее эффективных решений. Как утверждает, например, М.С.Кузьмина, это «в свою очередь приводит к повышению доходности предприятий и к получению больших экономических выгод внешними и внутренними пользователями отчетности» [51].

Следовательно, в моделях антикризисного управления недостаточно обычно применяемых данных о финансовом состоянии предприятия, которые основаны на количественных показателях. В процессе реабилитации менеджерам предприятия и его партнерам нужна информация качественного содержания. Она позволит определить временные рамки устойчивости предприятия, характер влияния на нее различных внешних и внутренних факторов. Эта информация нужна и для принятия мер превентивного характера, недопущения перехода предприятия в предбанкротное состояние в будущем. В реабилитационном процессе возрастает роль раннего выявления признаков банкротства и прогнозирования неплатежеспособности в обозримом периоде. Ранние признаки банкротства являются одновременно экономическими, финансовыми, юридическими и психологическими аспектами общего нездоровья фирмы и могут вылиться в конкретные причины ее несостоятельности. Они отражают недостатки на различных направлениях экономической деятельности предприятий. Для анализа этой деятельности используют научно-техническую, административно-правовую и другую экономическую информацию, на основе чего можно выявить «формальные признаки банкротства и неформальные, указывающие на возможное предбанкротное положение предприятия» [52]. Эти признаки не имеют абсолютной силы и должны рассматриваться в комплексе. Они являются поводом для тщательного изучения дел на предприятии со стороны его руководства и внешних финансовых и аудиторских структур. Косвенные (неформальные) признаки банкротства более многочисленны. Их принято объединять по двум направлениям. В первую группу входят признаки, отражаемые в документации предприятия (бухгалтерский баланс). Во вторую - признаки, не подлежащие оценке. Названные признаки отражены выше в составленной автором (таблице 1.5).

Таблица 1.5 - Признаки банкротства предприятия

Признаки, отражаемые в финансовой документации предприятия	Признаки, не нашедшие своего отражения в финансовых документах
1	2
низкое качество и невыполнение сроков предоставления отчетности	конфликты - в высшем руководстве, трудовые, с наиболее мощными (крупными) клиентами или кредиторами
резкие изменения в статьях баланса, как со стороны пассивов, так и активов	изменения в практике управления

Продолжение таблицы 1.5

1	2
уменьшение (резкое увеличение) наличности на текущем счете предприятия	установление нереальных цен на свои товары и услуги,
повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах	рискованные внедрения новшеств
резкое падение дебиторской задолженности	выход на новые рынки или поглощение новых фирм
неблагоприятная концентрация продаж по слишком малому числу покупателей	нетрадиционная закупка сырья и материалов
резкое увеличение запасов, которое нередко означает затоваривание, или их резкое снижение	усиление деятельности на спекулятивных рынках
увеличение задолженности служащим, акционерам, финансовым органам	неожиданные изменения в стратегии предприятия
Примечание - составлено автором по материалам источника [53]	

Как видно из таблицы 1.5, в первой группе наиболее важными признаками предбанкротного состояния являются низкое качество и невыполнение сроков предоставления отчетности. Они говорят о неэффективной работе финансовых служб предприятия и неправильном построении информационной системы, а в конечном счете, повышают риск принятия неэффективных решений. Сигналами снижения финансовой устойчивости предприятия могут быть резкие изменения в статьях баланса, как со стороны пассивов, так и активов. Негативным фактором является уменьшение наличности на текущем счете предприятия. Их резкое увеличение наличных средств может свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях, отсутствии перспектив роста и эффективности инвестиций. Тревожным знаком является повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах предприятия (т.е. долгов покупателей), старение дебиторских счетов. Это означает, что предприятие проводит неразумную политику коммерческого кредита по отношению к своим потребителям, или сами потребители задерживают платежи. Дебиторская задолженность может резко упасть из-за того, что предприятие вынуждено сократить продажи в кредит. Или потому, что клиенты предприятия ускоренно рассчитываются с последними долгами, чтобы выйти из неплатежеспособного состояния. За внешними изменениями статей дебиторской задолженности часто скрывается неблагоприятная концентрация продаж (по слишком малому числу покупателей); банкротство клиентов фирмы или сокращение рынка, заставляющее предприятие идти на все большие и большие уступки клиентам. Для оценки тенденций хорошей информацией являются данные о запасах готовой продукции, сырья и материалов,

незавершенном производстве. Подозрительно не только резкое увеличение запасов (затоваривание), но и резкое их снижение. Это указывает на перебои в производстве и снабжении, и будет иметь следствием невыполнение обязательств по поставкам. Поводом для беспокойства должно быть увеличение задолженности служащим, акционерам, финансовым органам. Во вторую группу входят признаки предбанкротного состояния предприятия, которые еще не нашли своего отражения в финансовых документах. По времени они являются более ранними, а по реагированию на них – более эффективными для предупреждения кризисных ситуаций. Крах многих предприятий начинался с конфликта в высшем руководстве фирмы, трудовых конфликтов, наиболее мощных клиентов или кредиторов. Более детальный анализ позволяет выявить серьезные изменения в практике управления. Администрация вводит излишнюю фрагментацию функций или, наоборот, концентрирует их у узкого круга лиц. Многократно возвращается к проблемам, решения по которым ранее были приняты, медленно реагирует на другие изменения на рынке. Верным признаком нестабильного положения на рынке является и установление предприятием нереальных цен на свои товары и услуги. Сюда также относятся погоня за внедрением рискованных новшеств, выход на новые рынки или поглощение новых фирм. А также -нетрадиционная закупка сырья и материалов, усиление деятельности на спекулятивных рынках и др. Особую опасность может вызвать резкое изменение в стратегии предприятия. Подобные изменения могут сыграть главную роль в потере интереса к данному предприятию клиентов фирмы, особенно если они заранее не поставлены в известность [27].

Итак, на основе вышеприведенных положений, вытекающих из анализа литературы можно считать обоснованным, что восстановление платежеспособности предприятия является управленческим процессом. По своей сути данный процесс является обратным переходу к банкротству. По своему содержанию данный процесс предусматривает реабилитационные меры и не может ограничиваться методами финансового менеджмента. Анализ финансовых коэффициентов и других показателей выступает только в качестве инструментов в системе мер, применяемых для выхода предприятия из кризисного состояния и предупреждения несостоятельности в будущем. Объектом управленческого воздействия при этом является само предприятие и виды его экономической деятельности. А в качестве субъекта управления могут выступать само предприятие и система его менеджмента. В нем также участвуют собственники и другие лица, причастные к деятельности предприятия, включая институты государства. Все это раскрывает специфику второго методологического подхода, цель которого обеспечение выхода предприятия из кризиса и недопущения его банкротства в будущем. После уточнения основных теоретических и методологических положений антикризисного управления, необходимо обратиться к конкретным методам восстановления платежеспособности предприятий. В соответствии с целями нашего исследования необходимо изучить возможность их использования в

системе антикризисного менеджмента казахстанских предприятий. В экономической литературе стран СНГ к популярным методам восстановления платежеспособности предприятий на основе реабилитации относятся: а) восстановление платежеспособности предприятия на основе реструктуризации; б) восстановление платежеспособности предприятия на основе бюджетирования. Рассмотрим указанные подходы более подробно.

1. Восстановление платежеспособности предприятия на основе реструктуризации. В качестве средства и инструмента выхода предприятий из кризисного положения может использоваться наиболее радикальный способ преобразования предприятий – реструктурирование. Реструктурированию могут подвергаться и благополучные, быстрорастущие предприятия. Их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ. Реструктуризация – относительно новая для России область знаний и практического применения. Широко используемая в бизнес-практике развитых стран Запада методология реструктуризации начинает завоевывать и российский рынок. Реализация программ реструктуризации может существенно повысить конкурентоспособность предприятий и привести к преодолению негативных ситуаций в экономическом развитии. В переводе с латинского реструктуризация означает изменение структуры чего-либо (лат. «re»- вновь, снова, назад + «structura»- структура).

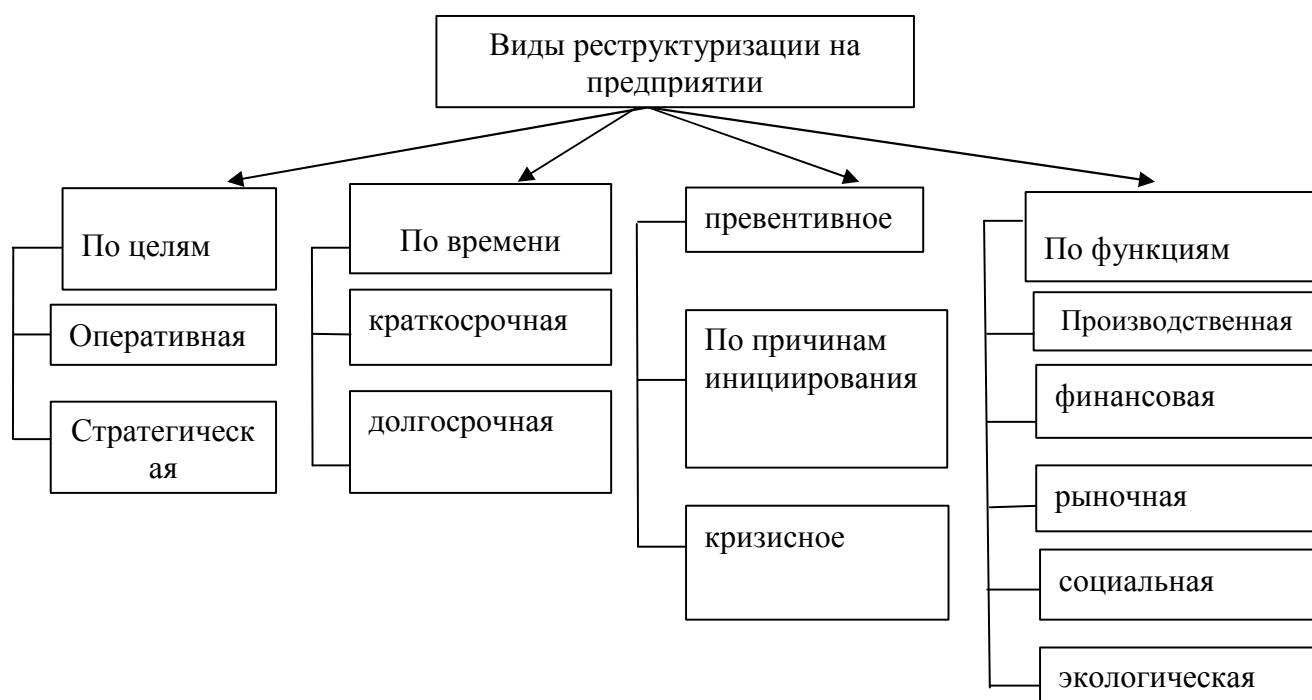


Рисунок 1.3 - Виды реструктуризации на предприятии

Примечание- составлено автором по материалам источника

В определении понятия «реструктуризация» имеются различные точки зрения, в зависимости от выделяемых аспектов преобразовательной деятельности. Некоторые авторы понимают под реструктурированием лишь отдельные специфические изменения на предприятии, другие определяют это понятие более комплексно. Поэтому представляется целесообразным уточнить само понятие «реструктуризация» на основе анализа точек зрения различных авторов и т.д. Важным этапом исследования процессов реструктурирования является рассмотрение и представление данной проблемы в различных аспектах, с различных точек зрения. Классификация реструктуризации на предприятии представлена на рисунке 1.3. Данные статистики показывают, что в Республике Казахстан количество процедур ликвидации предприятий превышает число их реорганизации. Это свидетельствует о отставании попыток восстановить платежеспособность несостоятельных должников. Казахстанские экономисты считают, что «в сложившихся условиях более действенным является не ликвидация, а реструктуризация предприятия с целью восстановления рыночной дееспособности несостоятельных должников» [54].

Восстановление платежеспособности предприятия на основе бюджетирования. Одним из эффективных путей восстановления платежеспособности предприятия является бюджетирование. Главный его смысл сводится к повышению финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости. Многие казахстанские, как и российские предприятия уже успешно применяют процедуру бюджетирования для планирования своей деятельности. Однако бюджетирование не сводится к составлению финансовых планов, а в целом внедрение бюджетирования на предприятиях пока является для них актуальной проблемой.

В литературе бюджетирование понимается как создание технологии планирования, учета и контроля денег и финансовых результатов – «это первый экзамен на зрелость каждой компании, в случае неудачи которого, она перестает расти и начинает разоряться». Постановка бюджетирования – большая и системная задача. Для его эффективного составления и внедрения необходимо вначале определиться с целью введения бюджетирования, затем с формированием центров финансовой ответственности, которые представляют собой обособленные подразделения и несут ответственность за составление конкретного вида бюджета. Центр ответственности – это сегмент компании (подразделение, группа подразделений, продукт и др.), в функциональные обязанности которого входят контроль за составлением плана деятельности предприятия. Центр ответственности состоит из совокупности бизнес-заданий, а также движения материально-финансовых ресурсов по закрепленным за ними статьям на этапе фактической реализации запланированных мероприятий. Возглавлять Центр ответственности должен менеджер, обладающий делегированными полномочиями и отвечающий за результаты работы этого подразделения.

Основными целями бюджетирования являются:

- планирование – выбор оптимального сценария развития для достижения поставленных целей;
- постановка реальных целей для руководства и сотрудников предприятия;
- контроль деятельности предприятия в процессе исполнения бюджета и выявление непредусмотренных проблем и возможностей;
- оценка деятельности руководства и сотрудников по достижению поставленных перед ними целей;
- координация планов и действий подразделений предприятия, улучшение взаимопонимания руководителей подразделений и их сотрудников, соотнесение целей, стоящих перед предприятием, с индивидуальными целями подразделений (сотрудников).

Как и любая процедура, бюджетирование должно осуществляться по заранее утвержденным правилам.

Построение бюджетов позволяет понять, что и почему происходит с фирмой на рынке и учит экономить на затратах. Не каждое предприятие решается на переход от финансового планирования к бюджетированию, так как существует стереотип, что бюджетирование ничего хорошего не приносит. Кроме того, у большинства предприятий имеются консервативные руководители. Часто именно они не желают вводить на предприятии какие-либо новшества, в том числе и бюджетирование, так как оно требует дополнительных капиталовложений.

Внедрение бюджетирования позволит предприятиям сэкономить время на составление финансовой отчетности, отследить и в дальнейшем устранить ошибки в области финансов, которые предприятие допустило, уменьшить число неиспользованных возможностей. Для эффективного функционирования процесса бюджетирования необходимо, чтобы им управлял квалифицированный специалист, который будет руководить центром ответственности. Выбор менеджера – одна из сложных задач, так квалифицированных специалистов, которые специализируются на составлении бюджетов недостаточно. Постановка бюджетирования невозможна без внедрения системы оперативного управленческого учета. Управление как процесс начинается со стратегического планирования, так как оно обеспечивает основу для всех последующих управленческих решений.

Внедрение и поддержание системы бюджетирования в организации невозможно без передачи разного рода сведений от одного подразделения к другому, с одного уровня управления на другой. Передача сведений может быть затруднена вследствие различного рода причин (конфликтные ситуации между центрами ответственности, составление бюджетов не в срок), что может повлиять на процесс дальнейшего функционирования предприятия. Наряду с положительными сторонами внедрения процесса бюджетирования существует и определенная сложность бюджетирования. Это отсутствие стандартной бюджетной формы, которая должна строго соблюдаться. Этот недостаток осложняет, но не отменяет необходимость бюджетирования. Каждое предприятие должно разработать свою форму бюджетов и утвердить ее. Другую

сложность может составлять размер самого предприятия, которое решается на внедрение, так как малому предприятию гораздо сложнее разработать и внедрить бюджетирование, нежели крупным компаниям. Большой ошибкой является отсутствие четких стратегических целей и неверное определение решаемых задач, неверное определение центров финансовой ответственности.

Для эффективной работы системы бюджетирования необходима связь между бюджетированием и мотивацией персонала. Планы теряют часть своей эффективности, если они не связаны с системой материального и морального стимулирования сотрудников и менеджеров. Мотивация – это первый путь к успеху предприятия.

Актуальной проблемой является отсутствие связи между бюджетированием как операционной деятельностью и стратегическими целями компании. До тех пор пока долгосрочные цели и интересы компании не будут определены и реализованы собственниками и высшими менеджерами, система оперативных планов (которыми являются бюджеты) не заработает в полную силу. Некоторые предприятия недооценивают роль бюджетирования. Формально они составляют бюджет, но не применяют его на практике, ссылаясь на неэффективность его работы. Для разработки бюджетов необходимы также большие затраты, которые могут сильно повлиять на финансовое состояние, но в будущем принесут предприятию эффект в виде большего дохода, решат проблему финансовой устойчивости и платежеспособности. Нецелесообразно заниматься составлением бюджетов только на один период, так как вложения не покроются за счет полученного дохода. Ожидаемые результаты после внедрения бюджетирования: внедрение процедур регулярного финансового планирования и контроля над исполнением бюджета; наличие специалистов финансовых служб согласно методикам финансового планирования и анализа; улучшение управляемости компании за счет наделения полномочиями, установления ответственности менеджеров компании и совершенствования организационной структуры; улучшение финансовых показателей работы компании за счет совершенствования системы финансового планирования и контроля – то есть достижение целей повышения платежеспособности предприятия [55].

Таким образом, менеджмент предприятия должен располагать необходимой информацией об угрозе банкротства; инструментарием для принятия адекватных решений по реабилитации финансовой системы к нормальному состоянию; и опираться на современные методологические подходы, позволяющие влиять на весь процесс выхода из состояния банкротства. Существующие методологические подходы позволяют своевременно провести диагностику, выяснить причины и осуществлять необходимые в системе антикризисного управления меры для выхода предприятий из кризисного состояния и недопущения его перехода к банкротству в будущем. Названные меры должны осуществляться в рамках действующего в стране правового поля.

1.3 Правовое регулирование процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации

Для дальнейшего проведения исследования необходимо обращение к основным аспектам правового регулирования процесса восстановления платежеспособности предприятий в Республике Казахстан, а также выяснения его соответствия основным тенденциям, имеющим место в международной экономике. В соответствии с поставленной целью, наряду с общими подходами, необходимо больше обратить внимание изучению правовых аспектов реабилитации предприятий, что и является задачей данного параграфа.

Прежде всего, нужно отметить, что законодательство о регулировании несостоятельности и банкротства новое явление в экономической действительности стран постсоветского пространства. В большинстве стран СНГ законы о банкротстве стали приниматься почти одновременно с переходом к рынку. В том момент они вызвали волну обоснованных представлений, что процесс массового закрытия предприятий неизбежен. Ожидалось, что принятие закона грозит определенными последствиями для субъектов хозяйствования и национальных экономик новых независимых государств. Эти ожидания в разной степени оправдывались в странах стран Содружества.

В Российской Федерации Закон о банкротстве был принят в 1992 г. Правительство РФ осуществило дополнительные меры по защите высвобождающихся работников предприятий. Проведенные в тот период обследования 500 российских предприятий обрабатывающей промышленности в семи крупных индустриальных центрах страны показали, что около 25% этих предприятий рассматривали угрозу банкротства как наиболее вероятную перспективу [56]. С принятием закона ситуация мало изменилась, а в самом законе о банкротстве были обнаружены серьезные недостатки. Они были выявлены уже с первых месяцев после введения в РФ закона о банкротстве.

В частности, российские исследователи проблемы отмечали следующие слабые места закона о банкротстве, которые во многом были созвучны и казахстанскому законодательству. Во-первых, в законе отсутствовал механизм снижения продажной цены предприятия. В некоторых случаях она устанавливалась кредиторами (банком) на необоснованно высоком уровне. Сложность была в том, что в соответствии с российским законом о банкротстве, снижение продажной цены предприятия являлось прерогативой только кредиторов. Никто другой, ни конкурсный управляющий, ни субъекты рынка, ни сам рынок не могли повлиять на процесс ценообразования. На практике нередко возникала патовая ситуация. То есть был покупатель, который мог бы купить завод или фабрику на выгодных для всех условиях, но по разумной цене и есть кредитор (банк), который не хочет снижать цену [57].

При этом кредитор, не без участия которого предприятие оказалось финансово-несостоятельным, не несет за него никакой ответственности. Однако, решение оставалось за банком, который владел большинством голосов на собрании кредиторов и через это собрание мог свободно провести любое

решение. По сути, все вопросы, связанные с банкротством предприятий, решались не акционерами, а кредиторами, которые при этом никак не отвечали за последствия своих решений.

Во-вторых. Практика показала, что сама процедура банкротства оказалась экономически крайне дорогостоящим мероприятием. Конкурсный управляющий, с момента начала своей деятельности на бездействующем предприятии, сразу же становился должником, как по заработной плате, так и по налогам. При этом, устанавливая финансовую ответственность объявленного банкрота перед различными инстанциями, Закон о банкротстве не содержал механизма расчета источников финансирования необходимых расходов. А они были немалыми, это - налоги на период простоя, пени, по просроченной задолженности и др. Кроме прочего, Закон был плохо увязан со КЗОТОм. Увольнение нужно было осуществлять в соответствии с законом о банкротстве, а выплаты работникам - по КЗОТу. Такое несоответствие привело к тому, что на практике все эти зачисления (заработная плата, налоги и др.) производились лишь на бумаге (в картотеке банка), а реальных выплат предприятие не делало. Более подробно становление экономического механизма банкротства и его эволюция рассматриваются в параграфе 2.2.

Итак, из приведенных примеров видно, что поспешность принятия закона о банкротстве в России еще более усилила противоречивость ситуации. Принятие закона о банкротстве мало способствовало реальному выводу предприятий из кризиса на основе восстановления их платежеспособности. Аналогичная ситуация наблюдалась и в утверждении основных правовых положений о банкротстве в казахстанском законодательстве. На что уже в тот период обращали внимание многие казахстанские исследователи анализируемой проблемы [58].

Следует отметить, что в Республике Казахстан, с момента провозглашения независимости президентская система управления продемонстрировала более успешную эффективность законодательного обеспечения проводившихся рыночных реформ. В качестве приоритетной в этих условиях стала задача создания новой правовой базы рыночной экономики, в том числе нормативных актов в области банкротства. Уже в первом принятом в январе 1992г. Законе Республики Казахстан «О банкротстве» наряду с общими вопросами, большое внимание уделялось процедуре погашения задолженности предприятия-должника перед кредиторами [59]. Эта процедура отражала существующую специфику реабилитации предприятий и получила название конкурсное производство. Последнее предполагало распределение конкурсной массы (имущества) ликвидируемого несостоятельного должника перед кредиторами, которое может осуществляться как в судебном порядке, так и без суда. Согласно норм, определенных казахстанским законодательством, активными участниками этого процесс признавалось две стороны – а) конкурсный управляющий, защищавший интересы должника и государства и б) кредиторы.

По мере совершенствования казахстанского законодательства все более четко определялись требования к каждой стороне, включая требования к

конкурсному управляющему и требования к кредиторам. Среди кредиторов было выделено три основные группы, на что уже было обращено внимание автора в предыдущих частях диссертационного исследования.

В измененных законодательных нормах о банкротстве был более четко определен порядок отношений между двумя сторонами. В новом законодательстве о банкротстве нашли также отражение позиции, которые определяли порядок расчетов предприятия-должника с кредиторами. Они были закреплены также в других законодательных актах, в том числе в законе о банках и банковской деятельности и некоторых других нормативно-правовых актах [60]. На практике погашение задолженностей, хотя и осуществлялось в законодательных рамках, имело определенные особенности. Они характеризуют плюсы и минусы механизма реализации казахстанского закона о банкротстве, к анализу которых мы обращаемся на протяжении всей диссертационной работы.

Важным моментом принятого законодательства о банкротстве стало введение института реабилитации предприятий. Для достижения целей реабилитации, на период их проведения все органы несостоятельного должника отстраняются от управления. Все полномочия по управлению имуществом и делами должника передаются реабилитационному управляющему. Как уже отмечалось в предыдущих параграфах, в соответствии со ст. 71 названного Закона, требования кредиторов к должнику должны быть заявлены ими не позднее чем в двух месячный срок с момента публикации объявления о применении процедуры реабилитации [61].

Требования кредиторов, заявленные в срок, должны быть рассмотрены реабилитационным управляющим в месячный срок с момента их получения, и признанные им требования включаются в реестр. Реабилитационный управляющий обязан передать реестр требований кредиторов и результаты их рассмотрения для утверждения в уполномоченный орган не позднее четырех месяцев со дня вступления в силу решения суда о применении процедуры банкротства. На практике эти требования также часто не соблюдаются. Кредиторы предъявляют претензии спустя годичный или двухгодичный срок, тем самым затягивают процедуру реабилитации. Все это, является еще одним подтверждением несовершенства действующего механизма реабилитации несостоятельных предприятий. Более того, как отмечено в ведомственных документах Министерства финансов РК, кредиторская задолженность, отраженная в балансе несостоятельного должника не является основанием для его признания банкротом [62].

Для этого обязательно должно быть предъявлено требование кредитора к должнику. Поэтому в реабилитационный период необходимо установить конкретные сроки для предъявления требований кредиторов, к примеру, не более четырех месяцев. По нашему мнению, это позволит должнику равномерно распределить просроченную кредиторскую задолженность по плану и графику погашения в течение всего периода проведения реабилитации. А главное - исключить одновременную нагрузку по выплате долгов и лучше

использовать оборотные средства на поддержание текущей производственно-хозяйственной деятельности.

На период нашего исследования вплоть до марта 2012г. в Республике Казахстан действовал третий по счету закон о банкротстве, который был принят в январе 1997г. После введения в действие этого закона прошло уже более 15 лет. За этот период в законодательство много раз вносились изменения и дополнения и существенные дополнения внесены в 2012 году. Безусловно, что они серьезно изменили суть большинства статей закона и его основную концепцию. В соответствии с действующим законодательством о банкротстве должнику предоставляется возможность восстановить свою платежеспособность с целью предотвращения его ликвидации. Введение процедуры реабилитации возможно при наличии соответствующих договоров и расчетов. Необходимы также другие документы, которые подтверждают осуществление финансовой и производственной деятельности организации. При принятии решения о применении реабилитационной процедуры в отношении платежеспособной и несостоятельной организации, должнику либо кредиторам (третьим лицам) необходимо подать ходатайство в уполномоченный орган, до обращения в суд с заявлением о признании его банкротом. С учетом требований законодательства о банкротстве, ходатайство должно содержать обоснование целесообразности применения в отношении должника указанной заранее процедуры и предложение по составу комитета кредиторов.

В целях всестороннего изучения финансово-экономического состояния должника, на предмет применения к нему процедуры реабилитации, к ходатайству необходимо приложить следующие документы:

- финансовая отчетность за три последних года и сведения о состоянии финансовом состоянии на момент составления банкротстве плана реабилитации;

- план реабилитации несостоятельного должника;

- письменное согласие на проведение реабилитационных процедур залоговых кредиторов (по обеспеченным залогом требованиям) и конкурсных кредиторов представляющих более 30%от общей суммы требований этих кредиторов;

- заключение администратора внешнего наблюдения о возможности восстановления платежеспособности в случае, если в отношении должника вводилась процедура внешнего наблюдения.

По итогам рассмотрения представленных документов уполномоченный орган формирует и утверждает Комитет кредиторов. В течение 15 дней со дня его формирования Комитет рассматривает план реабилитации несостоятельного предприятия. Если предлагаемый проект Плана реабилитации одобрен комитетом кредиторов и уполномоченный органом, то материалы направляются в суд для принятия соответствующего решения. В случае вынесения судом определения об утверждении плана реабилитации и применении в отношении должника реабилитационной процедуры, а также и

вступления его в законную силу, уполномоченным органом в течении пяти дней назначается реабилитационный управляющий.

При этом, должник, подавший в суд заявление о признании банкротом, вправе указать в ходатайстве кандидатуру руководителя должника на назначение его в качестве реабилитационного управляющего. В случае, если реабилитационная процедура в отношении должника была применена в рамках возбуждения дела о банкротстве, по заявлению кредиторов, то назначение реабилитационного управляющего осуществляется по Реестру (www.minfin.kz) в порядке очередности из числа лицензиатов, вставших на учет в уполномоченном органе.

Введение процедуры реабилитации в рамках возбуждения производства по делу о банкротстве, приостанавливает исполнение ранее принятых решений судов, третейских судов, налоговых органов, а также собственников или органов должника, в отношении его имущества. Наряду с этим не допускается взыскание денег с банковских счетов должника по требованию кредиторов, налогового и иного уполномоченного государственного органа по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, в том числе, подлежащих удовлетворению в бесспорном порядке, а также обращение взыскания на имущество должника.

С момента введения реабилитационной процедуры прекращается начисление неустойки (пени, штрафов) по всем видам задолженности должника, а также вознаграждения по полученным кредитам. Требования кредиторов несостоятельного должника в течение срока осуществления реабилитационной процедуры удовлетворяются в установленном Законом порядке, то есть согласно графику погашения, предусмотренной в плане реабилитации.

Продажа имущества (активов), предусмотренная планом реабилитации, осуществляется путем проведения торгов. Согласно пункта 1 статьи 8 Закона о государственных закупках, должник вправе принимать участие в тендерах, если не имеет текущей налоговой задолженности сроком, превышающим три месяца [63]. В соответствии с пунктом 24) статьи 541 Налогового Кодекса РК при подаче исков в суд в пользу реабилитационной процедуры, реабилитационный управляющий освобождается от уплаты государственной пошлины. Данная норма Налогового Кодекса позволяет предприятию без финансовых затрат в судебном порядке взыскивать дебиторскую задолженность и другие активы [64].

Следовательно, вышеперечисленные законодательные меры, позволяют должнику в рамках процедуры реабилитации, в полном объеме погасить требования кредиторов и восстановить платежеспособность. Так, наиболее существенными показателями, которые определяют результативность реабилитации, являются улучшение критериев несостоятельности; удовлетворение требований кредиторов (выполнение графиков погашения отсроченной задолженности), исполнение обязанностей по уплате текущих денежных обязательств, не допуская просрочки платежей более чем на три

месяца (заработная плата, платежей в бюджет, в НПФ и т.д.), сохранение и увеличение числа рабочих мест, стабилизация и рост объемов производства, повышение конкурентоспособности и т.д.

В целом рассмотренные выше позиции раскрывают правовые основы действующего экономического механизма банкротства и несостоятельности предприятий в Республике Казахстан. В частности, законодательство РК «О банкротстве» определяет, что предприятие, находящееся в кризисных условиях, это предприятие несостоятельное или неплатежеспособное. Правовой статус несостоятельного предприятия, как главного объект исследования, требует большего внимания. Согласно закона, несостоятельное предприятие не может удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. Сюда относятся требования о выплате заработной платы, обеспечении обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды за счет принадлежащего ему имущества. Такое предприятие фактически является банкротом. Однако, чтобы получить правовой статус банкрота, предприятие должно удовлетворять требованиям закона. Как выше уже было отмечено, достоинством анализируемого варианта Закона о банкротстве являлось то, что в нем предусматривались две основные процедуры - оздоровления хозяйствующего субъекта, или же ликвидации предприятия-банкрота.

Механизм выведения предприятий из кризисного состояния законодательством Республики Казахстан о банкротстве предусматривался с учетом их различных организационно-правовых форм. Многие казахстанские исследователи отмечают такой подход, как положительный факт отечественного законодательства. Так, например, Д.И.Есенберлина обосновывает данное положение, обращаясь к наиболее распространенной в Казахстане форме предприятия – товарищества с ограниченной ответственностью [68]. Она отмечает, что в Законе «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» признается учреждение одним лицом ТОО, уставный капитал которого разделяется на доли, определенные учредительными документами. При этом участники ТОО не отвечают по его обязательствам, они несут риски убытков, связанных с деятельностью товарищества лишь в пределах стоимости, внесенных ими вкладов. Товарищество является юридическим лицом, считается созданным на неопределенный срок, если учредительными документами товарищества не предусмотрен определенный срок или достижение определенного успеха. ТОО отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не отвечают по обязательствам своих участников. Участники товарищества не полностью внесшие свои вклады в уставной капитал, несут солидарную ответственность по его обязательствам невнесенной части вклада каждого из участников [65].

В рамках нашего исследования интерес представляют также и положения законодательства о ликвидации предприятий. Согласно, анализируемого варианта закона, ликвидация товарищества не может быть осуществлена решением общего собрания его участников, в случаях банкротства и других

случаев, предусмотренных законодательством РК. Ликвидация товарищества рассматривается как крайняя мера в условиях кризиса предприятия, что находит закрепление в Законе «О банкротстве в Республике Казахстан» [66].

Правовые контуры действовавшего до недавнего времени экономического механизма банкротства в Казахстане были уточнены в 2006г. Во многом они были определены внесением в Закон РК «О банкротстве» изменений и дополнений, связанных с процедурой внешнего управления. В соответствии с этими изменениями и дополнениями, на процедуру внешнего управления отводится срок от 3 месяцев до 1 года. Как уже ранее нами отмечалось, доверительное управление предприятия-должника предусматривает проведение судебной процедуры, которая может быть применена к должнику только после вынесения судом определения о возбуждении дела о банкротстве. Внешнее управление предполагает сохранение имущества должника, а также выявление признаков преднамеренного ложного банкротства. Для этого уполномоченным органом – Комитетом по работе с несостоятельными должниками МФ РК назначается администратор внешнего наблюдения.

В случае обнаружения названных факторов он имеет право требовать у должника признания недействительности сделки приведения к неплатежеспособности, а также искоренять вывод имущества недобросовестным должником и взыскивать дебиторскую задолженность. При обнаружении преднамеренного стремления должника к несостоятельности путем вывода активов, внешнее управление (реабилитационный управляющий) может вернуть в судебном порядке и реализовать эти активы через аукционную продажу. Если действия внешнего управления помогут восстановить предприятие, можно применить процедуру реабилитации или санации.

Санация предприятия (организации) – реабилитационные меры, в ходе которых собственником имущества должника (уполномоченным органом, кредиторами или иными лицами) несостоятельному должнику оказывается финансовая помощь, а также реализуется иной комплекс мер по мобилизации ресурсов должника и улучшения его финансово-хозяйственного положения.

Процедура реабилитации представляет собой судебную процедуру, в рамках которой к несостоятельному должнику применяются любые организационно-хозяйственные, технические, финансово-экономические, правовые и другие меры, направленные на предотвращение ликвидации несостоятельного должника.

Процедуру реабилитации с согласия кредиторов (дольщиков) и ходатайства должника можно продлить на срок до пяти лет, в новой редакции срок реализации плана реабилитации не должен превышать пяти лет, по ускоренной реабилитации два года, с согласия собрания кредиторов продлевается не более чем на шесть месяцев. В этот период, согласно закона, предприятию-должнику прекращается начисление неустойки, пени, штрафов по всем видам задолженности, а также вознаграждения по полученным кредитам. Итак, должник имеет возможность получить отсрочку на три года по уплате кредиторской задолженности. Кредиторы, имеющие информацию из

банков и государственных органов о движении денежных средств и активов должника за последние 3 года имеют возможность на возврат незаконно использованных средств должника. Сумма долга может быть разбита на 3 года и тогда, в соответствии с графиком, будут погашаться долги предприятия. Следовательно, можно согласиться с мнением казахстанских экономистов, что «процедура внешнего управления для кредиторов это, действительно, единственно законная возможность получить свои деньги от недобросовестного руководителя и взять под контроль его деятельность» [67].

Таким образом, обоснованным, на наш взгляд, является утверждение о том, что восстановление платежеспособности предприятия и выведение его из кризисного состояния является приоритетным направлением государственного регулирования экономики в Республике Казахстан, что отражают основные положения рассмотренных выше законов и других нормативно-правовых актов Республики Казахстан. Как было обосновано в начале данного параграфа и в предыдущих разделах нашего исследования, в современной экономике банкротство организаций – такое же естественное явление, как и создание предприятий. Экономическую закономерность данного явления обуславливают самостоятельность хозяйствующих субъектов, предпринимательский риск и конкурентная рыночная среда.

С этими процессами связано присутствие в экономике всех стран с рыночной экономикой, как успешных, так и несостоятельных хозяйствующих субъектов. Между тем, при рассмотрении правовых аспектов решения проблемы несостоятельности предприятий и восстановления их платежеспособности, следует учитывать некоторые моменты, на которые обращают внимание казахстанские экономисты. Так, например, Д.Кунанбаева, рассматривая роль банкротства в построении эффективной социально-ориентированной экономики, ставит вопрос о необходимости более четких разграничений понимания банкротства как инструмента государственного и рыночного регулирования и как самостоятельного экономического и социального института рыночного хозяйства.

При этом, банкротство как инструмент направлено на прекращение деятельности тех организаций, которые не вписываются в конкретную рыночную ситуацию, и удовлетворение требований всех кредиторов по уплате задолженности. При этом не учитываются интересы наемного персонала, бывших партнеров и их возможное банкротство в силу взаимозависимости хозяйственных связей. Такое формальное следование данному инструменту, как ликвидация всех без исключения несостоявшихся организаций, неизбежно приведет к массовой безработице, падению жизненного уровня населения, усилению его дифференциации по доходам, что в свою очередь, обернется обострением социальных проблем, ростом социальной напряженности в обществе. Ущерб социальной эффективности незамедлительно скажется на экономической эффективности, разрушится профессиональный, квалификационный, образовательный потенциал рабочей силы, как следствие, снизится производительность труда. Все перечисленные факторы являются

непреодолимым препятствием для экономического роста и свидетельствуют о том, что без государственного регулирования несостоятельности невозможно построение эффективной социально-ориентированной экономики.

Альтернативой рыночному критерию разрешения кризисной ситуации, в которой может оказаться любой хозяйствующий субъект, служит по своей сути институт банкротства. Феномен «банкротство как институт» в странах с развитыми рыночными отношениями оформился гораздо позже по сравнению с банкротством-инструментом. Признаками более сложной системы экономических отношений по поводу несостоятельности организаций являются:

-во-первых, перенос акцентов с личной ответственности за ситуацию банкротства на превентивные меры в отношении потенциальных банкротов с целью максимального эффективного использования высвобождающихся ресурсов;

-во-вторых, значительный рост числа банкротства хозяйствующих субъектов, что находит свое отражение в постепенном выделении правовой базы несостоятельности из свода общегражданского и уголовного законодательства в самостоятельную отрасль права;

-в-третьих, формирование институционально-организационной базы института банкротства (кадровое обеспечение и т.д.).

Итак, по мнению Д. Кунанбаевой, которое мы разделяем, институт банкротства – это устанавливаемые государством правила поведения хозяйствующих субъектов, определяющие критерии состоятельности и платежеспособности организаций и механизмы, позволяющие соблюдать интересы кредиторов, государства, трудового коллектива, с помощью которых осуществляется отстранение неэффективного собственника от управления организацией, реализуются либо меры по приведению состояния банкрота в соответствии с определенными стандартами (правилами), либо «вывод игрока» с рынка [69].

Значение института банкротства для экономической системы трудно переоценить. Ведь именно он обеспечивает восстановление жизнеспособности организации посредством оказания ей помощи в преодолении финансовых трудностей, в случае, если ее сохранение является целесообразным, чем уход с рынка и одновременно устраняет нежизнеспособные элементы рынка.

Следовательно, выполняя перераспределение ресурсов от неэффективных собственников к тем, кто выполняет свои функции оптимальнее, освобождая дорогу наиболее эффективно функционирующим субъектам, банкротство является одним из способов оздоровления экономики. Институт банкротства призван также обеспечить сохранность, и по возможности, эффективное использование активов фирмы, испытывающей финансовые трудности; защищать интересы кредиторов, удовлетворяя их требования по отношению к предприятию-должнику. Выполняя последнюю функцию, институт банкротства способствует снижению цены и повышению благодаря этому доступности

кредита, что в свою очередь, создает благоприятные условия для развития предпринимательства.

На макроэкономическом уровне благодаря институту банкротства принимаются в расчет общегосударственные интересы. В частности сохраняются предприятия, социально-значимые как для всей страны, так и для отдельных регионов, а также несостоятельные, но экономически жизнеспособные хозяйствующие субъекты, испытывающие временные финансовые трудности. Кроме того, институт банкротства помогает сохранить производственный потенциал государства и является не разрушительной, как это принято считать, а созидательной силой. Таким образом, от того как и насколько безболезненно для экономики будет разрешена ситуация, от которой не застрахованы даже вполне благополучные организации, во многом зависит общественное благосостояние.

По нашему мнению, основной недостаток действующего в Казахстане до марта 2012 г. законодательства о банкротстве, заключался в том, что в нем не доведены до логического завершения позиции, отличающие понимание банкротства как инструмента управления (регулирования) и как самостоятельного рыночного института, требующего адекватной системы регулирования, закреплённой в соответствующих правовых и нормативных формах.

В начале 2012 г. дискуссии о недостатках действующего в РК законодательства о банкротстве нашли практическое разрешение через обсуждение и принятие Парламентом РК нового варианта закона. Он был реализован в Законе Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оздоровления конкурентоспособных предприятий». Как следует из названия данного законодательного акта, он предусматривает меры, которые направлены на оздоровление казахстанских предприятий. Данное положение впервые закрепляет новые подходы, согласно которым банкротство и оздоровление субъектов хозяйствования рассматриваются как два самостоятельных процесса, которым предусмотрены адекватные механизмы реализации. Данное положение, безусловно, будет способствовать укреплению качественного финансового положения отечественных предприятий, что особенно важно в условиях второй волны мирового финансового кризиса. Пока еще рано говорить о явных преимуществах нового закона, однако в нем учтено большинство уже рассмотренных и анализируемых в данной работе критических замечаний и недостатков, отмеченных в литературе и на практике.

В дальнейшем, в той или иной степени, автор обращается к положениям нового законодательства в последующих главах диссертационного исследования. Однако, наша цель не ограничивается оценкой принятых законодательных норм, а определена совокупностью позиций, сдерживающих эффективное проведение процесса восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем их реабилитации. В этой связи уже можно отметить весьма существенный недостаток принятого в 2012г.

законодательства, которое ограничивает возможности оздоровления предприятий, только относящихся к числу конкурентоспособных. Возможно, что такая мера является оправданной в данный конкретный момент, но в целом, на наш взгляд, она мало адекватна принципам рыночной демократизации и созданием равных условий для всех субъектов хозяйствования.

Итак, рассмотренные выше теоретические, методологические и правовые аспекты характеризующие сущность процесса восстановления платежеспособности предприятий путем их реабилитации указывают на высокую динамику изменений экономического и правового характера, отраженных, прежде всего, в теоретико-экономической литературе, существующих методологических подходах и казахстанском законодательстве. В целом они позволяют сделать следующий обобщающий вывод по первой главе.

Таким образом, управление предприятием в кризисных условиях является одной из наиболее актуальных и важных экономических проблем современности. Нередко управление предприятием в кризисных условиях уравнивают с неэффективным финансовым управлением. Но управление несостоятельным предприятием-банкротом представляется более разнообразным и сложным процессом. Он затрагивает различные аспекты деятельности предприятий в его связях с окружающей средой. В РК первичный опыт антикризисного управления был накоплен предприятиями при переходе к рынку в условиях разгосударствления и массовой приватизации предприятий госсектора. Дальнейшее функционирование и развитие рыночной экономической системы не снизило актуальность и остроту проблемы управления несостоятельными предприятиями. Особенно ее обострение казахстанские товаропроизводители вновь ощутили по мере развития мирового финансового кризиса в 2008-2011 гг. Все это требует более глубокого анализа и осмысления в последующих разделах диссертационного исследования истинных причин банкротства казахстанских предприятий. В том числе - уточнения эволюции процесса банкротства в отечественных условиях и его отличий от мировой практик, а также рассмотрение реальных форм и методов процесса восстановления платежеспособности предприятий на практике. Только после этого, представляется возможной выработка, с учетом отечественного и зарубежного опыта, практических рекомендаций и предложений автора по усовершенствованию процесса восстановления платежеспособности предприятий путем их реабилитации.

2 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

2.1 Современное состояние экономики Республики Казахстан и ее влияние на процессы несостоятельности предприятий

Анализ экономической литературы и наши наблюдения говорят о том, что состояние национальной экономики и процессы, происходящие в макроэкономическом уровне в целом, оказывают существенное влияние на решение проблемы несостоятельности предприятий. Они могут способствовать или ограничивать переход предприятий к банкротству, а также создавать условия или непреодолимые барьеры правового, экономического, социального и иного характера для восстановления их платежеспособности. Следует отметить, что с момента независимости Казахстана и до настоящего времени экономическая ситуация в стране и в мире характеризуется большой динамичностью и многообразием процессов ее качественных изменений. В определенной степени эти вопросы, так или иначе, затрагиваются во всех разделах настоящего исследования. Их рассмотрение указывает на возрастающую значимость макроэкономических факторов для совершенствования процессов восстановления платежеспособности предприятий Казахстана. Целесообразно обратиться к анализу динамики современной экономической ситуации в стране для выявления наиболее общих факторов макроэкономического влияния на исследуемые процессы.

Как уже было отмечено автором в первой главе, с переходом к рынку, наряду с процессами демократизации общественного производства, основным субъектам экономики пришлось испытать различные шоковые состояния. Они были опосредованы бурными макроэкономическими изменениями, о чем свидетельствуют некоторые экономические показатели. В 1993-1994гг. темпы инфляции в Казахстане и других странах СНГ выросли до катастрофических размеров. Сырье и материалы на предприятия стали поступать по ценам во много раз превышающим первоначальные, с соответствующим сокращением объемов поставок. Одновременно у предприятий росли долги банкам. За это налагались высокие штрафы и пени, быстро увеличивалась задолженность в республиканский бюджет и внебюджетные фонды. По традиции у руководителей предприятий все еще оставалась надежда на списание долгов. Они продолжали брать кредиты на покупку товара в тех же банках и под те же самые высокие проценты. В результате у многих предприятий объем признанных претензий по просроченным кредитам начал превышать собственные активы. Анализ структуры долгов на промышленных предприятиях в тот период показывает, что большую часть долгов предприятия имели перед банками. Остальные - перед учреждениями энергоснабжения, внебюджетными фондами и задолженностью по заработной плате работникам предприятия.

В конечном счете, сотни предприятий республики, были признаны банкротами. Другие были ликвидированы в процессе приватизации. Основной причиной этого можно считать не только некомпетентность и отсутствие опыта рыночного управления у руководства предприятий, но и неэффективную микроэкономическую политику государства.

Такая ситуация во многом сохранялась и в последующие годы. Несвершенство механизма банкротства и процедур преодоления несостоятельности, а также неустойчивость финансовой и экономической ситуации в целом, способствовали росту числа убыточных предприятий в Казахстане. Динамика банкротства предприятий РК представлена в таблице 2.1 и на рисунке 2.1.

Таблица 2.1 - Динамика банкротства предприятий в РК за 2007-2012 гг.

Годы	2007г	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г
Количество предприятий	2507	2638	2627	2817	1971	1939
Примечание- составлено автором по данным источников [70]						

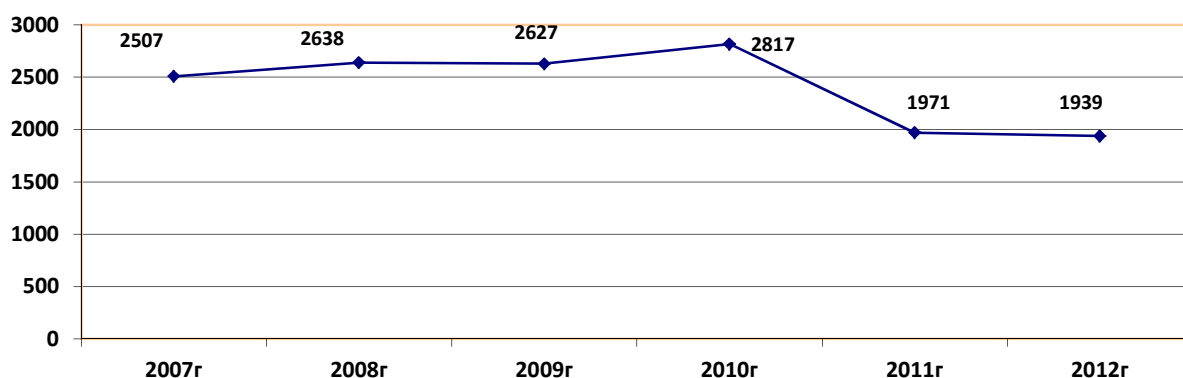


Рисунок 2.1 - Динамика банкротства предприятий в РК за 2007-2012 годы

Примечание –составлено автором по данным источников

Только после 2010 года число убыточных предприятий в стране стало снижаться. Одним из важных факторов, способствовавших стабилизации национальной экономики, на наш взгляд, стало привлечение к процессам приватизации иностранных инвесторов, а также существенное изменение в РК инвестиционного климата в целом.

Начиная примерно, с 2000 года экономика Казахстана развивается по новой стратегической концепции, направленной на скорейшую интеграцию в мировую экономику. В значительной степени этому выбору способствовали результаты завершившейся приватизации, в ходе которой, с помощью

иностранных инвестиций и корпоративного менеджмента, удалось вывести из предкризисного состояния крупные предприятия казахстанской промышленности. В их числе - Донской ГОК, Лисаковский ГОК, металлургические гиганты в Караганде и Балхаше, Восточном и Северном Казахстане и др. В дальнейшем на их базе были созданы крупные национальные корпорации, которые в значительной степени способствовали стабилизации экономической ситуации. Наиболее весомым был вклад предприятий сырьевого сектора промышленности, которые в несколько раз увеличили экспортную массу продукции, с учетом благоприятных тенденций и спроса на сырьевые ресурсы на мировых рынках.

В первом десятилетии 21 века в экономике различных стран мира наблюдаются процессы, вызванные мировым финансовым кризисом, а также преодоления кризисной ситуации и восстановления экономического роста. В основном, они осуществлялись за счет эффекта проведенных антикризисных мер и роста мировой торговли. Влияние мирового финансового кризиса ощущалось и в Казахстане. Однако, с принятием в конце 2008г. Антикризисной программы правительства РК, ситуация была взята под контроль и стала управляемой. Еще под более жесткий контроль была взята ситуация на предприятиях основных секторов экономики, кроме того правительством были осуществлены меры дотационного характера. Несмотря на жесткий контроль в 2007-2008 годах начали наблюдаться тенденции замедления промышленного производства в РК. Рост объемов производства наблюдался в начале 2008г. во всех регионах, но, как показывают данные статистики, он был наименее значительным за весь предыдущий период, начиная с 2000г. Кризис банковского кредитования в этот период привел к снижению общей экономической активности и потребительского спроса в стране. Уже в первом полугодии 2008г. темпы роста обрабатывающей промышленности в Казахстане снизились до отрицательных значений.

В результате принятых мер правительством, собственниками и кредиторами удалось сохранить платежеспособность многих предприятий в указанный период и об этом свидетельствуют нижеприведенные статистические данные о снижении числа убыточных предприятий в таблице 2.2 и на рисунке 2.2.

Таблица 2.2 - Убыточные предприятия в РК за 2008-2012 гг.

Годы	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г
Количество предприятий получивших убыток, единиц.	1903	2203	2014	1971	1939
Сумма убытков , млн. тенге	579 169	1 032 354	643 786	691 187	673 930
Примечание- составлено автором по данным источника					

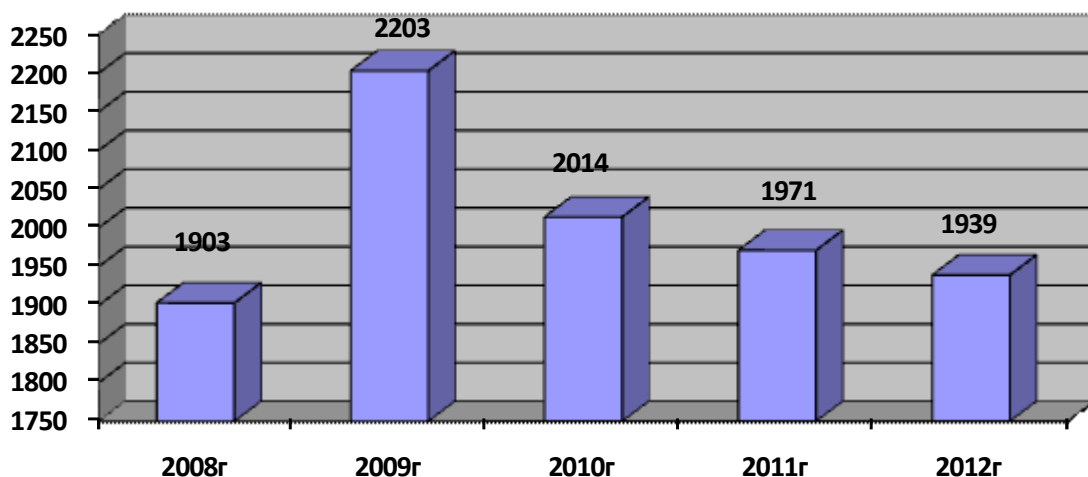


Рисунок 2.2 - Убыточные предприятия в РК за 2008-2012 годы

Примечание –составлено автором по данным источников

Анализ динамики инвестиций в основной капитал в разрезе отдельных отраслей в тот же период, указывает, что ограничение к банковскому кредитованию, ускорение инфляции и снижение общей экономической активности в стране в годы кризиса отразились на наиболее уязвимых производителях в обрабатывающей промышленности, что видно, например, из данных ниже приведенной таблицы 2.3. Итак, в условиях низкого уровня кредитования не сырьевых секторов экономики коммерческими финансовыми институтами, а также неразвитости фондового рынка, практическом отсутствии крупного капитала в обрабатывающем секторе промышленности возросла роль государства и его институтов развития. Одним из таких государственных финансовых институтов стал Банк Развития Казахстана, который активно участвует в процессах диверсификации экономики и выхода ее из кризиса.

Таблица 2.3 - Инвестиции в основной капитал по отраслям обрабатывающей промышленности в РК за 2009-2012гг.

Наименование отрасли промышленности	Инвестиции в основной капитал, млн. тенге			
	2009г	2010г	2011г	2012г
1	2	3	4	5
Обрабатывающая промышленность, всего, в том числе:	341 466 053	433 734 296	471 689 907	596 974 161
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	48 473 984	58 676 519	49 343 407	60 284 881

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5
Текстильная и швейная промышленность	11 457 626	12 451 628	2 402 884	2 691 289
Производство кожи, изделий из кожи, производство обуви	12 755	636 837	143 038	44 146
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4 693 896	299 608	539 622	1 574 273
Целлюлозно-бумажная промышленность, издательское дело	5 409 638	758 124	2 304 209	1 204 712
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	27 405 595	43 177 766	49 990 235	67 583 594
Химическая промышленность	30 322 976	19 776 227	27 977 726	79 807 852
Производство резиновых и пластмассовых изделий	2 669 700	3 976 437	10 079 494	13 786 383
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	41 053 550	56 174 589	27 565 954	43 771 303
Металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий	153 210 385	205 040 866	254 017 524	260 838 291
Производство машин и оборудования	5 164 439	6 533 430	5 838 150	12 765 367
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2 494 587	7 907 235	5 868 699	12 896 133
Производство транспортных средств и оборудования	12 840 595	9 937 258	27 202 117	25 207 353
Примечание- составлено автором по данным источников [73]				

Значительный рост инвестиций мы наблюдаем в последние годы и это результат стремления к открытости экономики, предсказуемости поведения на мировых рынках, освоения новых технологий с целью повышения конкурентоспособности отечественных товаров и конечно же создание благоприятных условий как для национальных, так и зарубежных инвесторов.

В таблице 2.4 приведена динамика основных макроэкономических показателей РК с 2003г. до настоящего времени, которая в большой степени отражает характер и специфику макроэкономических процессов за анализируемый период.

Таблица 2.4 - Динамика макроэкономических показателей РК

Показатель	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
ВВП, млрд.тенге	4612,0	5870,1	7590,6	10213,7	12849,8	16952,9	15887,8	17202,6	19414,9	22016,5
ВВП, млрд.дол.	30,8	43,2	57,1	81,0	104,9	133,4	107,7	113,9	131,6	156,7
Прирост реального ВВП, %	9,3	9,6	9,7	10,7	9,9	3,3	1,2	3,8	4,5	5,0
ВВП на душу насел., долл.	2056,0	2859,2	3759,6	5295,1	6804,9	8597,5	6958,4	7379,3	8548,6	10204,2
Прирост реального ВВП на душу насел.,%	8,8	8,9	9,0	9,9	8,1	2,5	1,5	4,1	4,8	5,3
Прирост ИПЦ,%	6,4	6,9	7,6	8,6	10,8	17,1	6,2	7,6	8,0	8,0
Уровень безработицы,%	8,8	8,4	8,1	7,8	7,3	6,6	6,3	6,5	6,5	6,5
Реальный внутренний спрос, млрд.тенге	3351,2	3547,9	3882,5	4210,4	4804,9	4233,3	5021,6	4911,6	5115,4	5357,4
Реальный экспорт, млрд.тенге	1811,4	2914,3	2036,4	2168,8	2348,8	2391,1	2020,5	2222,5	2333,6	2567,0
Реальные инвестиции, млрд.тенге	670,2	821,0	1051,8	1364,1	1600,1	1627,3	1448,3	1506,2	1641,8	1789,6

Примечание - составлено автором по данным источника

Как видно из таблицы 2.4 весь этот период наблюдается рост реального экспорта, темпы которого остаются высокими и устойчивыми, вне зависимости от ситуации на внутреннем рынке. В условиях мирового финансового кризиса динамика развития внешней торговли в целом была позитивной. По данным таможенной статистики в первом полугодии 2008г. (январь-май) внешнеторговый оборот Казахстана (без учета неорганизованной торговли) составил 41 596, 2 млн. долл. США, и увеличился по сравнению с тем же периодом 2007г. на 41,8%. При этом темп роста экспорта составил 60%, тогда как импорт увеличился только на 14,8%.

Качественный анализ показывает, что основная доля товарного экспорта (71,9%) все еще приходится на продукцию горнодобывающей промышленности. В 2007г. она составляла 69% и выросла под влиянием мирового кризиса. Соответственно основная доля импорта (41,7%) приходилась на машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты. В 2007г. основная доля импорта соответственно, составляла 46,8%. Итак, рост объемов экспорта минеральных товаров в структуре экспорта в тот период был вызван рекордно высокими мировыми ценами на нефть и другие виды основного сырья. При этом рост объемов экспорта данной группы обеспечивается главным образом за счет ценового фактора. Например, физические объемы экспорта нефти и газового конденсата снизились на 2,4% по сравнению с 1 полугодием 2007г. В то время как в денежном выражении объем экспорта вырос на 65%. Подобным же образом, резкий рост мировых цен на пшеницу привел к росту денежного объема экспорта пшеницы на 133,2% при росте физических объемов на 13,2% [71].

Итак, благодаря удачной мировой конъюнктуре экономика Казахстана активно развивается и с началом мирового финансового кризиса. По мнению специалистов МВФ, развивающиеся страны сегодня являются важным фактором роста мировой экономики, что отражено и в составленной автором таблице на основании указанного источника [72].

Таблица 2.5 - Прогноз роста стран мира годовое процентное измерение

	2009г	2010г	2011г
1	2	3	4
Развитые страны			
США	-2,6	2,6	2,3
Еврозона	-4,1	1,7	1,5
Развивающиеся страны			
Китай	9,1	10,5	9,6
Бразилия	-0,2	7,5	4,1
Восточная Европа	-3,6	3,7	3,1

Продолжение таблицы 2.5

1	2	3	4
СНГ	-6,5	4,3	4,6
Россия	-7,9	4	4,3
Казахстан	1,2	5,4	5,1
Примечание - Составлено автором по данным источника			

Как видно из таблицы 2.5 прогнозы по развитию развитых стран имеют большую вероятность исполниться со снижением. Причиной роста развивающихся стран стало их растущее экономическое влияние. Именно они, по сравнению с развитыми странами, показывают высокие темпы роста, в том числе доли развивающихся стран в мировом ВВП. В группе государств СНГ экономика Республики Казахстан развивается относительно высокими темпами.

В 2010г. рост валового внутреннего продукта составил 3,8% и достиг уровня 17 202,6 млрд. тенге. В 2009г. ВВП на душу населения составил 6 958,4 доллара США и, по сравнению с 2003г., в 3,3 раза. Как видно из таблицы 2.3, этот показатель, по сравнению с 2008г. снизился 1,2 раза. Причиной такого снижения ВВП на душу населения стало снижение мировых цен на углеводороды [95]. Эта ситуация, безусловно, усилила предкризисные воздействия на предприятия и экономику реального сектора в целом, к анализу которых мы обратимся в последующих частях диссертационного исследования. В 2010г. показатели ВВП на душу населения по сравнению с 2009г. увеличились, что свидетельствует о положительном влиянии на экономику антикризисных мер, предпринятых правительством РК. К тому же в 2010г. цена на нефть стабилизировалась. В результате показатели ВВП на душу населения увеличились и составили в 2010г. 7379,3 долл. США. Во все предыдущие годы рост ВВП опережающими темпами был обеспечен за счет сырьевого сектора. Среднегодовой темп прироста ВВП с 2003 по 2010гг. составил порядка 7 процентов.

Среди главных факторов обеспечения положительного роста экономики в 2009-2010гг. можно отметить вклад сельского хозяйства и добывающей промышленности. Уже середины 2009г. восстановились цены на сырье. В условиях экономического роста опережающими темпами росли обрабатывающая промышленность (19,1%) и торговля (12,9%). Резкий рост этих секторов, наряду с внутренним спросом, объясняется эффектом низкой базы предыдущего кризисного 2008 года. В финансовом секторе и строительстве положительный рост в 4% был обеспечен благодаря финансовым вливаниям правительства в рамках его антикризисных программ. В рассматриваемый период отмечены тенденции увеличения экспорта и сокращения импорта. Увеличение доходов от экспорта наблюдается, только

начиная с 2010г. Обновление и развитие производственной базы сдерживалось низким уровнем накопления основного капитала и недостаточным уровнем инвестирования в не сырьевые отрасли. Это также является сдерживающим фактором развития национальной экономики в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В инвестиционной сфере в 2009-2010гг. наблюдается снижение притока иностранных инвестиций. В 2010г. они компенсировались увеличением инвестиций за счет собственных средств предприятий строительного сектора и обрабатывающей промышленности. Однако, анализ структуры инвестиций по направлениям использования показывает, что в не сырьевых отраслях инвестиционная активность все еще находится на низком уровне. Номинальный объем инвестиций в эти отрасли остается практически неизменным на протяжении нескольких последних лет. Такая ситуация отражает процесс устаревания производственных технологий в этих отраслях и ограничивает долгосрочную стратегию их развития.

В краткосрочном периоде дальнейший рост обрабатывающей промышленности сдерживается жесткими условиями доступа к кредитным ресурсам в посткризисный период. В предыдущие годы кредитные ресурсы были фактически основным источником инвестиций для предприятий обрабатывающей промышленности. В связи с этим, государственная политика форсированной Индустриализации, основанная на привлечении инноваций и новых технологий, является достаточно востребованной. Стимулирующие меры со стороны государства в условиях возможной рецессии, на наш взгляд, необходимы и в дальнейшем. Прежде всего, во избежание резкого спада в реальном секторе и недопущения непредвиденных экономических и социальных потрясений. Это необходимо учитывать при разработке новых антикризисных программ правительства.

Судя по информации, расположенной на официальном сайте Агентства по статистике РК, на продолжение восстановительных процессов в экономике Казахстана в 2011г. указывает и Композитный опережающий индикатор (КОИ). Следует отметить, что КОИ определил поворотную точку выхода экономики из рецессии с лагом примерно в 1 год, то есть достаточно точно. Текущие значения КОИ подтверждают, что при отсутствии существенных внешних шоков к концу 2011г. экономика РК должна выйти на самовосстанавливающийся рост [74].

Президент Республики Н.А.Назарбаев в Послании народу Казахстана в 2011г. отметил, что в докладе Всемирного Банка в 2010г. Казахстан признан лидером по проведению реформ в интересах бизнеса. В мировом рейтинге стран с наиболее благоприятным бизнесом, Казахстан занимает 59-е место среди 183 стран мира [75]. Международный валютный фонд (МВФ) повысил оценку роста экономики Казахстана с 2 до 5,4%. На 2011г. и был сделан прогноз сохранения на уровне 5%, то есть чуть ниже достигнутого уровня предшествующего 2010 года. Еще более оптимистичные прогнозы для Казахстана составили ЕБРР и Сити Банк, которые обозначили их

соответственно на уровне 5,3 и 5,5 процентов. Прогнозы Ренессанс-Капитал и АТФ Банк менее оптимистичны. По их мнению, реальный рост экономики РК в 2011г. будет на уровне, соответственно, 3,7 и 4,5 процентов.

Наши наблюдения и анализ статистических данных, опубликованных в течение всего 2011г., показывают, что в экономике Казахстана идут восстановительные процессы. После замедления в кризисный период, в 2010г. экономический рост составил 7%. Данная тенденция продолжилась с начала 2011г. По данным, опубликованным в СМИ, за январь март 2011г. ВВП вырос в реальном выражении на 6,6% Краткосрочный экономический индикатор. Как известно, расчет КЭИ базируется на изменении индекса выпуска по базовым отраслям: сельское хозяйство, промышленность, строительство, торговля, транспорт и связь, составляющих 67-68% от ВВП. За первые четыре месяца 2011 года КЭИ вырос по отношению к соответствующему периоду прошлого 2010 года на 7%, что отражает улучшение в краткосрочном периоде.

Объем промышленного производства в январе-апреле 2011г. составил 5053 млрд. тенге в действующих ценах, что на 6,1% больше, чем в январе-апреле 2010г. При этом в горно-добывающей промышленности производство выросло на 4,8%, а в обрабатывающей промышленности – на 8,1%. Ситуация в секторе торговли с начала года также показывает хорошую динамику. Так, объем розничного товарооборота за отчетный период составил 1048,4 млрд.тенге и увеличился на 11,8% по сравнению с январем- апрелем 2010г. Основной причиной столь высокого роста является рост доходов населения, которые в марте 2011г. выросли в реальном выражении по отношению аналогичному периоду прошлого года на 11,5%. За январь-апрель 2011г. объем инвестиций в основной капитал составил 1 011 696 млн. тенге, по отношению к соответствующему периоду прошлого года объем инвестиций вырос на 4,1%. Наблюдается снижение уровня безработицы. На анализируемый период уровень безработицы держался на отметке 5,5%.

Общий объем кредитования банками экономики за март 2011г. повысился на 0,8% и составил 7665,9 млрд. тенге (с начала года рост на 0,9%), чему мог способствовать рост объема депозитов юридических лиц. Так, объем депозитов резидентов с начала года вырос на 5,2%. Динамика денежных агрегатов, в Казахстане практически полностью следует за динамикой валютных резервов Национального банка. Рост чистых резервных активов в конце 2009г., а вместе с ними и денежной массы, наряду с возобновлением продуктовой инфляции, привели к тому, что с августа 2010г. инфляция начала расти. К концу 2010г. показатель находился в рамках целевого диапазона в 6-8% (+7,8% в декабре 2010г.). В начале 2011г. инфляция ускорилась. Однако в апреле текущего года среднегодовой уровень инфляции несколько снизился и составил 8,4%.

Вместе с тем, продолжающийся рост мировых цен продовольственные и энергетические товары, сохранение внешнего инфляционного давления со стороны приграничных государств наряду с внутренними факторами, продолжает влиять на инфляционные процессы в стране. Вследствие роста цен на основные экспортные товары РК профицит счета текущих операций в 2010г.

составил 4,3 млрд. долл. США (в 2009г. – дефицит в 4,4 млрд.долл. США). По предварительной оценке профицит счета текущих операций за январь-март 2011г. составил 4,8 млрд. долл. США. При этом внешнеторговый оборот за три первых месяца увеличился на 33,2%, в том числе экспорт на 36%, импорт – на 26%. Учитывая эти обстоятельства, Глава государства поставил перед Правительством стратегическую задачу - войти в группу стран с высоким уровнем доходов. В среднесрочном периоде необходимо обеспечить ежегодные темпы роста экономики на уровне 7%. При этом ежегодный прирост должен быть обеспечен за счет интенсивного развития не сырьевого сектора, а также - малого и среднего бизнеса.



Рисунок 2.3 - Краткосрочный экономический индикатор

Примечание - составлено автором по данным источника

Выполняя поручение президента РК Правительство совместно с Министерством экономического развития и торговли (МЭРТ) разработало Основные направления социально-экономической политики по обеспечению семи процентного роста экономики в 2011-2015гг., а также индикативные показатели развития отраслей в структуре ВВП, обеспечивающие этот рост. В первой половине 2011г. в экономике страны наблюдалось некоторое усиление инфляционного давления. Это было вызвано рядом структурных проблемных факторов. Прежде всего, нестабильной ситуацией на мировых товарных рынках, ростом мировых цен на сырье и продовольствие. Правительство совместно с Национальным банком РК приняло ряд антиинфляционных мер для обеспечения стабильности цен. В результате в январе-октябре 2011г. инфляция сложилась на уровне 6,5%. По итогам октября годовая инфляция составила 8% и вернулась в пределы целевого коридора.

К концу 2011г. развитие национальной экономики отражало позитивную динамику роста. По предварительной оценке ВВП за 10 месяцев 2011 г. по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом, вырос на 7,2%. Такого же уровня показателя достиг краткосрочный экономический индикатор, рассчитываемый по шести базовым отраслям экономики. Зарубежные

наблюдатели отмечая положительный рост объявили о улучшении позиции Казахстана по ряду индикаторов в рейтинге Doing Business. Согласно этого рейтинга, республика поднялась на 11 позиций и заняла 47 место. Все это дало основания прогнозировать, что намеченный по итогам года 7% рост реального ВВП будет достигнут [76]. В целом в 2011г. в экономике страны наблюдались достаточно позитивные тенденции экономического роста. Значительное увеличение производства товаров и услуг на внутреннем рынке РК было связано с оживлением мировой экономики, стабилизацией внешней ценовой конъюнктуры на продукты экспортного направления и расширением внутреннего спроса.

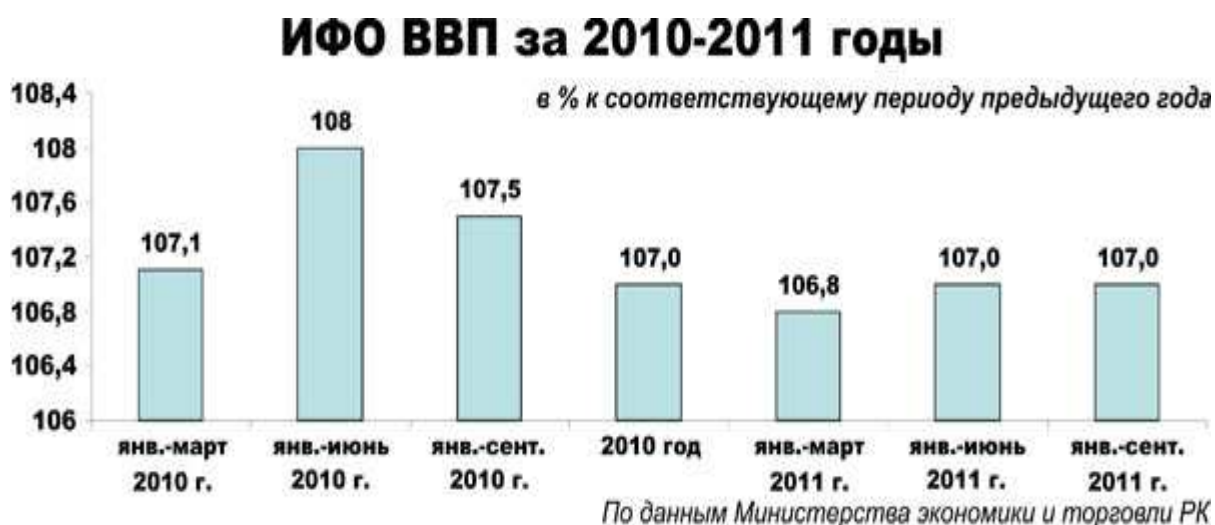


Рисунок 2.4 - ИФО ВВП за 2010-2011 годы

Примечание –составлено автором по данным источника

По итогам 10 месяцев промышленное производство выросло на 4%. Объем производства валовой продукции сельского хозяйства увеличился на 22,8. Важнейшим фактором достигнутого роста за 10 месяцев 2011г. стала реализация проектов Карты индустриализации. Введено в эксплуатацию 234 индустриальных проекта на сумму более 900 млрд. тенге, в том числе с начала года 82 проекта на сумму более 120 млрд. тенге. За указанный период 2011г. в государственный бюджет поступило 4 трлн. 327 млрд. тенге, в республиканский – 3 трлн.623 млрд. тенге, или 102,9% к плану отчетного периода. В результате действия механизма распределения таможенных пошлин стран Таможенного союза, за 10 месяцев 2011 г. ода положительное сальдо для республики достигло 64,6 млрд. тенге.

Позитивные сдвиги в экономике повлияли на ситуацию в социальной сфере. С 1 июля на 30% выросла зарплата работников бюджетной сферы, почти на одну треть выросли пенсии, на 10% увеличились размеры государственных базовых социальных выплат. Успешная реализация государственной Программы «Занятость-2020» позволила сократить уровень безработицы с 5,6%

до 5,3%. В состав участников программы включилось 47 тысяч человек, из которых 45,4 тысячи человек подписали социальные контракты. В целом в третьем квартале 2011г. численность экономически активного населения, по сравнению с тем же периодом предыдущего года, увеличилась на 272,8 тысячи человек.

Несмотря на положительные темпы развития, в некоторых сферах промышленности объемы производства сократились. К примеру, в добыче нефти, производстве продуктов нефтепереработки, продовольственных товаров, фармацевтической промышленности. Из-за нехватки подвижного состава темпы роста производства продукции металлургического комплекса снизились на 4,4%. При этом потребность в инвентарном подвижном составе для выполнения экспортных поставок удовлетворена на 60-65%, на внутренние перевозки - на 70-75%. В целом, нехватка подвижного состава в 2011г. стала сдерживающим фактором для горнодобывающей и металлургической промышленности. И это, несмотря даже на то, что «Казахстан темир жолы» в минувшем 2011 году уже закупил 9 тысяч железнодорожных вагонов.

Наряду с количественными показателями следует подчеркнуть качественные изменения в экономике страны в 2011г. Усовершенствование законодательства и упрощение условий для ведения бизнеса позволили республике в 2011г. значительно улучшить результаты экономической деятельности в целом, а также по ряду индикаторов международных рейтингов. Согласно отчету Всемирного банка республика в 2010г. вошла в десятку лучших стран реформаторов, а в 2011г. поднялась на 11 позиций, заняв почетное 47 место. Характерно, что и в новом рейтинге Doing Business 2012 по многим позициям отмечены достижения Казахстана.

Между тем, Республика Казахстан, как малая открытая экономика, зависима от состояния экономики в странах- торговых партнерах. В первую очередь, она зависит от стран Европы, на которые приходится около половины казахстанского экспорта. В Еврозоне и Восточной Европе высокая экономическая активность одних стран, как например, Германии. Она контрастирует с долговым кризисом периферии, в том числе таких стран, как Италия, Греция и других. В связи с этим, в 2010г. Казахстан осуществил важный стратегический шаг. Как страна, не имеющая выхода к морю, республика стремится упростить условия торговли с другими странами, чтобы создать стимулы для развития не сырьевых секторов экономики. Поэтому в начале 2010г. Казахстан вступил в Таможенный Союз России и Беларуси. С 2012г. Таможенный Союз должен трансформироваться в Единое экономическое пространство. По этому вопросу, его целесообразности и своевременности было много сторонников и противников, а в качестве аргументов, приводилось, например, мнение по поводу увеличения политического риска.

По нашему мнению, основным структурным риском для Казахстана до сих пор является ориентированность экономики на сырьевой сектор. Доля выпуска горнодобывающей промышленности в ВВП постоянно растет, во многом за

счет роста цен на нефть и газ. Как уже выше было отмечено, в этих целях Правительством была принята государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию с целью диверсификации экономики. В рамках выполнения ГП ФИИР до конца 2014г. планируется реализовать 294 инвестиционных проекта на сумму 8,1 триллиона тенге. Выше уже было отмечено, что запланированный на 2011г. ввод 192 проектов был значительно перекрыт уже к концу октября.

В рамках исследуемой нами проблемы, необходимо также отметить, что в середине ноября 2011г. на заседании Правительства РК был одобрен новый законопроект, разработанный Министерством финансов РК. Новый законопроект содержит позиции по реформированию системы банкротства, а также реализации Программы посткризисного восстановления (оздоровления) конкурентоспособных предприятий. Данный законопроект должен вступить в силу уже в 2012г. после принятия его Парламентом, что еще раз подчеркивает актуальность темы нашего исследования.

По информации различных источников, в том числе и сообщений печати, в ближайшие годы мировую экономику ожидает новая волна глобального кризиса. По мнению известного финансового аналитика, профессора Нью-Йоркского университета Нуриэля Рубини (получившего признание точным предсказанием текущего мирового финансового кризиса) новый виток кризиса стоит ждать уже в 2013г. Главной причиной, которая спровоцирует новый спад, станет наблюдающееся в последнее время замедление роста мировой экономики. Другим немаловажным фактором выступит и растущая задолженность мировых держав, в особенности США и стран Евросоюза [77].

Позиции по поводу новой волны мирового кризиса разделяют и российские эксперты. Бывший министр финансов РФ выступая на Петербургском экономическом форуме, подчеркнул, что инвесторам и бизнес-сообществу стоит быть готовыми к тому, что в течение ближайших трех лет все крупнейшие мировые экономики ожидает спад. Существуют и другие, прямо противоположные мнения. Некоторые аналитики отмечают, что последние два года монетарные политики всего мира сообщали о постоянной подпитке и поддержке национальных экономик, чтобы скорее выйти на докризисные показатели. В качестве времени возврата усреднено назывались 2012-2013годы. По мнению экспертов, источники повышенного риска для мировой экономики остаются прежними. Это- малоэффективное расходование средств, недостаточно высокие степени экономии бюджетных денег и недостаточно жесткий контроль со стороны монетарных властей над тратами. При этом, если будет усилен первый и третий пункт, считают аналитики, критических ситуаций в экономике можно будет избежать [78].

Таким образом, общий анализ экономической ситуации в стране и в мире показывает, что она по-прежнему характеризуется большой динамичностью и многообразием процессов, отражающих ее качественные изменения. С одной стороны в республике созданы необходимые правовые, экономические и социальные условия для продолжения динамичного экономического развития.

Об этом свидетельствуют результаты экономического развития в кризисный период, а также на этапе выхода из него. С другой стороны, возрастают риски воздействия на национальную экономику внешних партнеров, существует большая зависимость от ценовых колебаний на мировых рынках. Процессы, происходящие на макроэкономическом уровне, продолжают оказывать существенное влияние на решение проблемы несостоятельности предприятий. Учитывая, что такая ситуация продолжается достаточно долго, на протяжении десятилетий, необходимо изучить, как в этих условиях осуществлялась эволюция института банкротства и экономического механизма реабилитации предприятий в Казахстане и других странах СНГ.

2.2 Эволюция института банкротства и экономического механизма реабилитации казахстанских предприятий

Оценка экономической ситуации в Казахстане за период с обретения экономической самостоятельности до начала текущего 2012 года, отражает большую динамику и многообразие факторов, влияющих на процесс восстановления платежеспособности отечественных предприятий. Определение перспектив совершенствования этого процесса невозможно без анализа существующих проблем и выявления тенденций, связанных с банкротством и механизмом реабилитации предприятий. За сравнительно небольшой период времени банкротство стало реальным фактом истории национальной экономики и прошло определенный путь развития. Эволюция банкротства, как самостоятельного института и инструмента регулирования рыночной экономики, заслуживает специального изучения, в том числе в рамках нашего диссертационного исследования.

Как уже отмечалось в параграфе 1.3 первый закон «О банкротстве» в Казахстане был принят уже в январе 1992г. Он является одним из первых законодательных актов независимого государства. Однако правовые аспекты не всегда совпадают с реальными ситуациями и отражают происходящие в экономике процессы односторонне, недостаточно раскрывая их истинную суть и специфику. Как один из способов оздоровления экономики, институт банкротства призван обеспечить сохранность и восстановление жизнеспособности предприятий, оказывая им помощь в преодолении финансовых трудностей. Обязательным условием для этого является целесообразность сохранения предприятия, а также -защита интересов кредиторов, удовлетворяя их требования по отношению к предприятию-должнику. В соответствии с целями нашего исследования, необходимо выявить проблемы развития процесса восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем реабилитации.

Решение проблем несостоятельности казахстанских предприятий связано с банкротством и, как экономическое явление в Республике Казахстан наблюдается на протяжении ряда лет. По данным различных источников и сегодня около 30% предприятий считают для себя угрозу банкротства реальной перспективой. С принятием первого закона о банкротстве шансов для выхода

предприятий из кризиса добавилось мало. Основной целью закона была защита интересов кредиторов, а вопросы реабилитации предприятий затрагивались опосредованно, через так называемое «мировое соглашение». Согласно статье 31 этого закона «Мировое соглашение между несостоятельным должником и кредиторами может быть заключено на любом этапе ликвидационного производства. Экономическое содержание данного соглашения фактически означало снятие кредитором требований радикального характера на основании предложенных должником условий погашения задолженностей.

В январе 1997г. был принят новый Закон РК «О банкротстве». Как показала практика, и отмечалось в экономической и юридической литературе, наиболее сложной по реализации норм нового закона «оказалась процедура погашения задолженности предприятия-должника перед кредиторами. Между тем, экономика Казахстана продолжала находиться в кризисных условиях. По данным статистики и Национального банка РК, которые публиковались в республиканских газетах, в 1996г. балансовая прибыль в сравнении с 1995г. снизилась на 10,8%. Доля убыточных предприятий возросла до 53,6%, а в сельском хозяйстве до – 76,2%. Просроченная задолженность по платежам в бюджет в 1996г. достигла 97 миллиардов тенге /108/. Как отмечалось в печати, «десятки предприятий уже объявлены банкротами, сотни других будут таковыми в ближайшее время [79].

Характерно, что в этот период (как и в предшествующий), каждое несостоятельное предприятие самостоятельно решало проблемы выхода из кризисной ситуации. На помощь предприятиям пришли консалтинговые фирмы, которые оказывали услуги в сфере антикризисного управления. Их рекомендации широко освещались в СМИ. Так, например, в газете «Азия-«Экономика и жизнь» была открыта специальная рубрика по управлению предприятием в кризисных условиях. Раздел вел А.Лобков, консультант еженедельника по превентивной защите финансов и предпринимательства по правовым вопросам АК «Казахстан аудит». В выпусках раздела обращалось внимание руководителей несостоятельных предприятий на те, или иные аспекты по улучшению ситуации и выходу из кризиса [80].

В новом законе о банкротстве был выделен раздел о конкурсном управляющем. Впервые юридически закреплялось положение, о возможности иного решения, чем распродажа активов (конкурсной массы) предприятий для удовлетворения их обязательств по требованиям должников. Главная задача конкурсного управляющего заключалась в том, чтобы сделать предприятие платежеспособным. Для эффективного решения вопроса ему, прежде всего, нужно было разобраться в причинах случившегося. А именно – выявить факторы внутренней и внешней среды, которые существенно повлияли на создание кризисных условий для деятельности данного предприятия. В связи с этим, как видно из обзора экономической литературы, консультации специалистов отражают подходы по анализу групп факторов внутренней и внешней среды. Так, при анализе внутренней среды рекомендуется брать во внимание следующие факторы: а) основные виды деятельности предприятия;

б)технология производства; в)организационно-правовая и производственная структура; г)количество рабочих мест (штатная численность); д)профессиональный (качественный) состав работников; е)конечные результаты деятельности. При анализе внешней среды предлагалось учитывать влияние двух основных групп факторов: а)анализ факторов прямого воздействия; б) анализ факторов косвенного воздействия [95].

Еще одним важным положением нового законодательства о банкротстве было требование по разработке и осуществлению Плана оздоровления или санации предприятия. Требования к Плану оздоровления уже с момента введения закона в общем виде были конкретизированы в Методических указаниях Агентства по реорганизации и ликвидации предприятий (ныне Комитет по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов РК «Батыс» (КНД МФ РК «Батыс»). Особенности и опыт составления Плана периодически освещались в республиканской экономической печати, в том числе в подборках газеты «Азия-«Экономика и жизнь», в 1996-1997гг.Все эти аспекты нашли активную разработку в названных консультациях специалистов и, таким образом, на данном этапе сыграли свою позитивную роль в выводе некоторых казахстанских предприятий из кризиса [81].

В то же время банкротство является последним шагом при невозможности восстановить платежеспособность предприятий и сегодня оказание помощи несостоятельным предприятиям в их оздоровлении, через процедуру реабилитации, является, наряду с банкротством, самостоятельным направлением антикризисной государственной экономической политики и относится к числу ее приоритетных направлений.

В Республике Казахстан одной из мер направленных на оздоровление и восстановление платежеспособности должника, установленных законодательством о банкротстве является применение реабилитационной процедуры, через сохранение и поддержку связей между кредиторами и предприятием-должником, убежденности большинства кредиторов, что предложенные мероприятия полностью соответствуют их интересам и наиболее выгодны. Следует так же заметить, что оздоровление предприятий должно осуществляться совместными усилиями кредиторов, собственников и государства.

Однако, как показывает статистика, субъекты предпринимательства не рассматривают всерьез процедуру реабилитации в качестве механизма оздоровления либо взыскания долга. Так, например, по данным Министерства Финансов РК, в 2008 году к процедуре реабилитации прибегло 15 организаций, что составляет всего 0,7% от числа ликвидированных, в 2009 году — 14 организаций или 0,6% от ликвидированных. В 2010 году их количество увеличилось до 43 или 2% от общего объема ликвидированных, в 2011 году - 20 организаций или 1,27 % , в 2012 году - 20 организаций что составило 1,00 % от общего числа ликвидированных (рисунк 2.5).

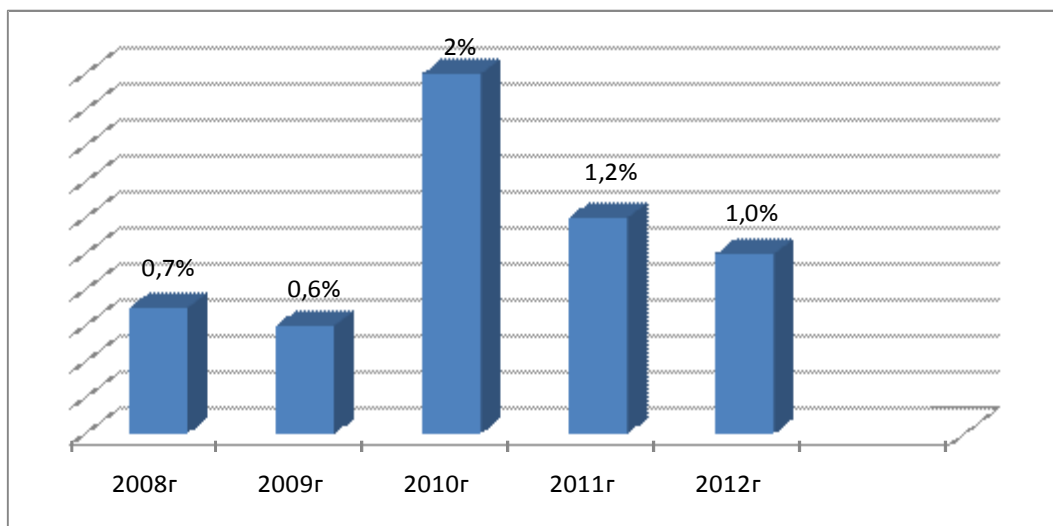


Рисунок 2.5 - Реабилитационная процедура предприятий

Примечание – составлено автором по данным источников [82]

В тоже время по статистическим данным Министерства Финансов РК в 2007 году завершили реабилитационную процедуру в связи с выполнением Плана реабилитации 82% предприятий, в 2008 году — 83% предприятий, в 2009 году-77%, в 2010году -73%, в 2011году-70%, в 2012 году-50%. (рисунок 2.6), что позволяет с оптимизмом смотреть в будущее.

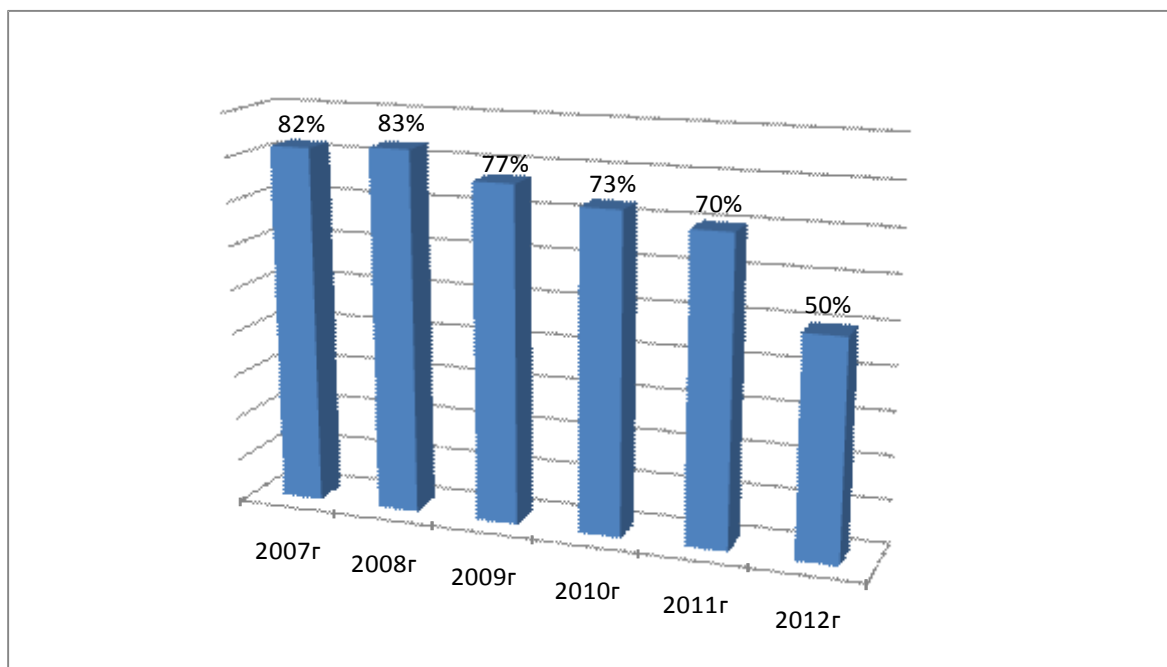


Рисунок 2.6 - Предприятия завершившие реабилитационную процедура

Примечание – составлено автором по данным источников

Вышеуказанные данные доказывают, что существующие процессы восстановления платежеспособности характеризуются невысоким уровнем эффективности в основном из-за доминирования административного регулирования, создают возможности для коррупционных проявлений и требуют совершенствования.

К основным проблемным вопросам, которые тормозят применение в стране процедуры реабилитации предприятий относятся: а) непонимание сути и боязнь процедуры реабилитации собственниками, кредиторами должников; б) недоверие сторон к процедуре реабилитации; в) несогласия и препятствия со стороны залоговых кредиторов. Если первые две проблемы снимаются путем разъяснительных работ и переговоров, то третья проблема остается главным противостоянием между кредиторами и предприятием-должником. По нашим наблюдениям, почти во всех предприятиях только одной Актюбинской области, где присутствовали залоговые кредиторы, а их доля составляет 60% в 12 предприятиях, противостояние реабилитационным мероприятиям отмечалось, начиная уже с первого заседания комитета кредиторов.

В тоже время попытки реабилитировать предприятие может закончиться полным провалом и об этом красноречиво говорит статистика в зарубежных странах, где даже при условии высокоразвитой рыночной экономики, по крайней мере в 50 % случаев попытки реабилитировать компанию заканчиваются неудачей.

В России практика банкротства отдельного предприятия проходила в отсутствии механизма конкурсного производства на крупных предприятиях. Закон о банкротстве в большей степени был ориентирован на мелкие предприятия и торговые точки. Свои услуги несостоятельным предприятиям активно предлагали российские консалтинговые фирмы. Например, в подборке материалов АКДИ «Конкурентоспособность или банкротство?» предложения и рекомендации консультантов обращены к анализу факторов внешней среды. На основе данного анализа выявлялись основные причины возникновения банкротства и осуществлялась реструктуризация целевой подсистемы предприятия. С учетом этого, руководству предприятий предлагалось определить ближайшие и стратегические задачи антикризисного управления.

В то же время крупные российские экономические СМИ указывали на основные причины кризиса предприятий. Так, в специальном разделе того же номера названной газеты, указаны основные причины банкротства российских предприятий [84]. «Как показывает практика, критическое положение наблюдается чаще всего у предприятий, находящихся, как ни странно, в двух полярных состояниях: а) неблагополучном, для которого характерна тенденция спада производства и оборота, снижения уровня жизни работающих, неплатежеспособность и другие признаки постепенного приближения к состоянию банкротства (это в основном государственные или бывшие государственные предприятия); б) процветающем – с тенденциями быстрого роста и оборота (2-6 раз за год) с заметно высоким уровнем жизни работающих (это в основном предприятия, созданные за последние 3-5 лет)».

К наиболее типичным признакам критического состояния предприятий были отнесены: рост накладных и управленческих расходов; снижение рентабельности; кредиты в основном идут на погашение ранее взятых кредитов; руководство с трудом может оценить объективное состояние предприятия; теряется «чувство управляемости»; все чаще возникают накладки, а в итоге любое неблагоприятное происшествие может создать угрозу банкротства.

В первом случае основной причиной, приводящей к критическому положению, признавалась «неспособность бывшей командной системы управления перестроится на рыночные условия». Во втором – болезнь роста (аналог – астения, отставание роста внутренних органов от физического роста); отставание системы управления и других внутренних механизмов как правило, оставшихся от времен организации малой формы и неадекватно возникшим масштабам деятельности. Как правило, российские консультанты предлагали комплексный подход к решению проблемы выхода предприятия из кризисного состояния. Этот механизм изложен в публикации с интригующим названием «Спасение утопающих - дело рук самих утопающих». А практическую реализацию, как описано в анализируемом источнике, данный механизм прошел на ЗАО «Чайковский текстиль». Обращение к опыту данного предприятия указывает на следующие определяющие моменты. На первой фазе («первоочередные» или пожарные меры) предприятию-должнику предлагалось осуществить адекватные меры, которые включали ряд основных и промежуточных этапов [83].

Это: определение целей развития предприятия и критериев их достижения; анализ сильных и слабых сторон предприятия; общая диагностика состояния и тенденций; анализ и выделение ключевых проблем; формирование путей и проектов решения проблем (с использованием технологии «мозгового штурма»); оценка инновационного потенциала; выделение приоритетных направлений деятельности (стратегий); прогноз, анализ и оценка вариантов развития предприятия; разработка программы развития и др. Полный спектр предложений отражен на составленной нами схеме на рисунке 2.7 на следующей странице.

Для более полного представления о механизме выхода предприятия из кризисного целесообразно обратиться, к примеру, реального предприятия, чтобы в системном виде представить весь реабилитационный процесс. В наиболее общем виде подобная ситуация, характерная для большинства российских предприятий, описана на примере отдельного предприятия в популярном в те годы журнале «Проблемы теории и практики управления».

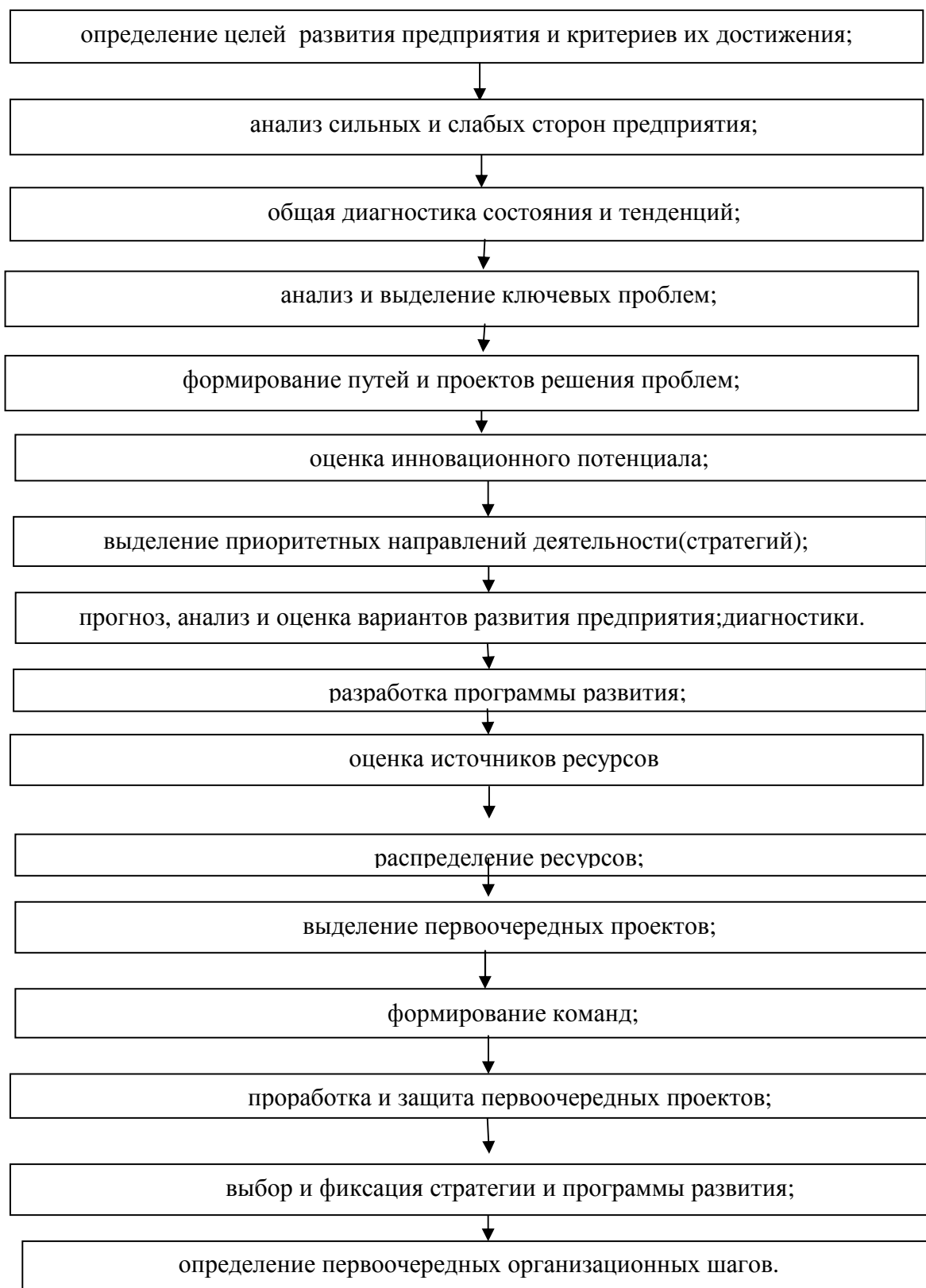


Рисунок 2.7 - Основные этапы первой фазы повышения конкурентоспособности предприятия при выводе его из кризисного состояния

Примечание – составлено автором по данным источника [85]

По нашему мнению, автор анализируемой статьи достаточно полно характеризует исследуемую проблему, поэтому данный материал может быть систематизирован в качестве определенной модели. Свои наблюдения Т. Четвернина основывает на опыте реального российского предприятия текстильной промышленности. В советское время эта фабрика была одним из очень успешных предприятий отрасли. Называть ее нет большой необходимости, так как построение исследовательской модели не преследует иных целей, кроме изучения общих причин движения предприятий к банкротству, а затем к их полной ликвидации. Альтернативный вариант у предприятий был один - выход из состояния неплатежеспособности. Для смоделированного предприятия, как и для других крупных производств отрасли, трудности начались в 1992г. Тогда у многих промышленных предприятий возникли проблемы с поставками сырья и сбытом продукции, что грозило их остановкой. Руководство предприятия не занималось поиском рынков сбыта и существенным улучшением качества производимой продукции. Чтобы рассчитаться с долгами предприятия, здесь по-прежнему убрали кредиты в банке под высокие проценты. С учетом штрафных санкций и пени средняя ставка кредитора (местное отделение Агропромбанка) составила около 600% годовых. Предприятие не смогло возратить банку ни один из взятых кредитов. В итоге, величина штрафных санкций более чем в семь раз превысила общую сумму кредитов предприятия.

Характерным было то, что руководство многих предприятий, получая в тот период кредиты под высокие проценты, не смогли рационально распорядиться полученными средствами. Как и раньше многие руководители, в том числе описываемого предприятия, перечисляли кредиты банка в бывшие структуры Главснаба, откуда они многие годы традиционно делали закуп материалов. Но, в связи с распадом прежних хозяйственных связей, эти материалы поставлялись на предприятия не сразу после перечисления денежных средств, а со значительным затягиванием сроков. К тому же, как известно, в 1993-1994гг. темпы инфляции выросли до катастрофических размеров. Сырье и материалы на предприятие стали поступать по ценам, которые во много раз превышали первоначальные, а также с соответствующим сокращением объемов поставок.

Одновременно у предприятий росли долги банкам, налагались штрафы и пени, быстро увеличивалась задолженность в федеральный бюджет и внебюджетные фонды. У руководителей многих предприятий все еще оставалась надежда на списание долгов. Они продолжали брать кредиты на покупку товара, в тех же банках и под те же самые высокие проценты. Вскоре объем признанных претензий по просроченным кредитам начал превышать собственные активы предприятий. Анализ структуры долгов на промышленных предприятиях в тот период показывает, что основную часть долгов большинство предприятий имели перед банками. Остальные - перед учреждениями энергоснабжения, внебюджетными фондами и задолженностью по заработной плате своим работникам.

Как и в Казахстане, по этим причинам сотни российских предприятий вскоре были признаны банкротами, а основной причиной этого можно считать некомпетентное руководство. На анализируемом предприятии новое руководство выход из кризиса связывало с тщательным изучением конъюнктуры рынка. На основе полученных результатов были проведены реструктуризация и модернизация производства. Встал вопрос о переходе на новые технологии и выпуск более востребованной и качественной продукции. Итак, анализ исследовательской модели, показывает, что на предприятиях, преодолевших кризисное состояние, был взят курс на увеличение их конкурентоспособности на рынке. Повысить конкурентоспособность продукции они сумели за счет изменения структуры выпуска продукции. И, прежде всего, за счет той части, которая пользовалась на отечественном или зарубежном рынках повышенным спросом, особенно если он не удовлетворялся другими производителями исследуемой промышленной отрасли. Эта, почти идеальная модель антикризисного управления, была внедрена далеко не на всех предприятиях текстильной промышленности. По этой причине большинство предприятий легкой промышленности, не только в России, но и в Казахстане были утеряны. В настоящее время, эта отрасль промышленности в Республике Казахстан воссоздается заново.

Итак, можно сделать предварительный вывод, что у неплатежеспособных предприятий даже в тот сложный период были возможности для выхода из кризиса. Повышение рентабельности предприятий в новых рыночных условиях были связаны не с увеличением объемов производства, а за счет последующих операций. Так, изучая потребности рынка, предприятия могли приблизиться к конечному потребителю. Выбор падал на тех, кто располагал необходимыми денежными средствами для приобретения нужной ему продукции. На тех предприятиях, где использовали подобный подход, выход из кризисного тупика был найден. На смоделированном предприятии объемы производства также постепенно стали расти, а в натуральных показателях вскоре даже стали превышать уровень предыдущих лет. Предприятие смогло оплатить все счета, платежи в республиканский и местный бюджеты, погасить задолженность по заработной плате своим работникам.

На наш взгляд, с помощью анализируемой модели легко прослеживается весь экономический механизм восстановления платежеспособности несостоятельного предприятия. Это и был путь его реабилитации в качестве активного рыночного субъекта. В связи с этим обоснованием, проследим дальнейшие меры по укреплению антикризисной системы управления смоделированного предприятия. К числу других мер, также повлиявших на изменение кризисного положения объекта исследования, относится изменение административной структуры и создание новых отделов.

Прежде всего, были созданы отделы маркетинга и финансов, а также осуществлялось формирование новых производственных подразделений и развитие логистических операций. Закономерным является вопрос, из каких источников осуществлялось в тот период привлечение предприятиями-

банкротами необходимых им денежных средств. Следует напомнить, что в анализируемый период многие предприятия (не только российские, но и казахстанские) успешно применяли бартерный подход в финансовых расчетах. Как справедливо отмечает Т.Четвернина, натуральный способ расчетов в тот период стал одним из самых эффективных методов вывода предприятий из финансового и производственного кризиса. При этом для каждого конкретного случая предприятия разрабатывали специальную цепочку расчетов по натуральной форме. Например, на многих предприятиях промышленности работники получали около 70% натуроплатой и только 30% в денежном выражении. В натуральную оплату также включались продукты питания, за которые предприятия расплачивались с поставщиками собственной продукцией или услугами. Кроме того, по такой же схеме отдельные предприятия оплачивали работникам содержание их жилья и др.

Под сбыт продукции предприятия приобретали и новое оборудование. С местным бюджетом и некоторыми внебюджетными фондами они также проводили взаимозачет в натуральной форме. Лишь внебюджетный Пенсионный фонд требовал от предприятий «живые» деньги. В качестве примера российский автор ссылается на проведение таких расчетов анализируемого предприятия текстильной отрасли с областным управлением по энергетике. Этому учреждению фабрика должна была ежедневно платить огромные деньги, из-за высокой энергоемкости производства. Выход оказался в том, что фабрика производила спецодежду для угольщиков г.Кемерово, который вместо оплаты отгружал уголь для облэнерго, а то в свою очередь производило взаимозачет с предприятием на электроэнергию.

Наши наблюдения показывают, что в анализируемый период и в Республике Казахстан проведение таких взаиморасчетов осуществлялось повсеместно, с участием местных администраций и даже на республиканском уровне. Таким образом, в необходимых случаях, заинтересованные стороны вынуждены были идти на самые элементарные формы расчетов. Это особенно в тех случаях, когда такие формы остаются единственным способом получить от предприятия требуемые платежи. В результате бартер, как одна из форм торговли, гарантировал предприятиям не только получение средств, но и сбыт продукции. Аналогичные схемы выхода из финансового кризиса по натуральной форме оплаты применяли предприятия Казахстана и других стран СНГ.

Одним из важных социальных последствий банкротства и неплатежеспособности является рост безработицы. На большинстве предприятий в период их реорганизации и приватизации существенно изменилась политика занятости.

Предприятия, прежде насчитывавшие по 4-5 тысяч человек, сократили численность работников в 3-4 раза. С объявлением процедур банкротства и приходом конкурсных управляющих весь персонал, как правило, получал уведомления об увольнении. Другие уходили «по собственному желанию». Все эти меры принимались в рамках действующих законов. Далее события

развивались примерно по одному и тому же сценарию. На работу вновь принимались только те, кто был необходим для поддержания жизнеспособности предприятия, зданий и оборудования. Это были специалисты сферы услуг и инфраструктуры - энергетики, механики, электрики, охранники, начальники производств. Рост занятости происходил только по мере наращивания объемов производства. Такая безрадостная картина диктовалась не столько новыми условиями хозяйствования, сколько трансформационным периодом. Наши наблюдения и анализ литературы показывают, что и в России и в Казахстане, конкурсные управляющие применяли один жесткий принцип. Его суть в том, что работнику гарантировалось только рабочее место, а не должность. «Работник должен делать то, что от него требуется, а не то к чему он привык». На многих предприятиях в тот период проводили переобучение занятых непосредственно на производстве, а также обучение смежным профессиям.

Новые управляющие считали, что в кризисных ситуациях это поможет безболезненно перемещать работников средней и низшей квалификации с одного участка на другой, без привязки их к конкретному рабочему месту, избегая тем самым увольнения. На большинстве предприятий использовалась одна форма найма персонала – контрактная. Срочный (на 2-3 месяца) контракт оформлялся «на выполнение определенного объема работ» индивидуально с каждым работником. В связи с тем, что постоянного рабочего места не гарантировалось, работник, под угрозой остаться без работы, вынужден был принимать те условия, которые диктовались работодателем. Наиболее ответственные конкурсные управляющие проводили разъяснительную работу. Главным аргументом было то, что люди должны понимать сложность ситуации и у руководства нет возможности решать проблемы другим путем.

В усилении или снижении кризисной ситуации на предприятиях России и Казахстана в анализируемый период немаловажную роль сыграла позиция местных властей. История банкротства каждого отдельного предприятия нередко показывала отсутствие заинтересованности местных властей в выводе предприятий–должников из кризиса. Зачастую власти предпринимали максимум усилий для того, чтобы отобрать у предприятия все, что могло работать и принести ему хоть какую-то пользу. Характерной приметой того времени в Казахстане, как и в России, было изъятие у предприятий объектов социальной сферы. Это были не только поликлиники, санатории и Дома культуры, но и котельные, подстанции, лучшие объекты транспортных средств, ремонтно-строительные цеха, тепловозы, рельсовое хозяйство и т.д.

Для многих промышленных предприятий эти объекты имели жизненно важное значение. Например, котельные не только поставляли пар для города или населенного пункта, но часто были основой всего процесса производства. Мощности ремонтно-строительных подразделений отдельных предприятий позволяли строить в течение года 1-2 пятиэтажных дома. За передачу объектов производственной и социальной инфраструктуры в муниципальную и коммунальную собственность предприятия получали мизерные средства или

вообще их не получали. Крайне редки были случаи, когда стоимость объектов включалась в суммы уплаты местных налогов и на другие подобные цели. Нередко суммарная стоимость социальных объектов составляла значительную часть, а то и всю сумму, объемов долгов предприятия и кредитов, из-за которых они обанкротились. Мало того, все услуги, которые предприятия получали от своих котельных и цехов, им теперь нужно было оплачивать из собственного кармана. Безжалостное отношение местных властей к производственным объектам, которые раньше были градообразующими (или просто украшением того или иного региона) было вызвано одной простой причиной. Они не несли никакой ответственности ни за фабрики и заводы, ни за безработицу, ни за пенсионные проблемы своих жителей.

По действующему законодательству местные власти отвечали лишь за обеспечение водой, теплом, коммунальным обслуживанием. В Казахстане в то время большинство регионов республики оставались депрессивными и получали дотации из республиканского бюджета. Создание новых рабочих мест, рост производства и увеличение налоговых поступлений в местный бюджет – могли создать для местной власти угрозу - переход в разряд не дотационных регионов. Сложно дискуссировать, что выгоднее – иметь недействующую фабрику или завод и получать дотации из центра, или собирать налоги с плохо работающего предприятия. Выбор, как правило, был в пользу дотаций, так как их сумма перекрывала суммы налоговых поступлений.

Автор анализируемой статьи справедливо отмечает, что в тот период наиболее активную политику проводили лишь местные службы занятости. В условиях высокого уровня регистрируемой безработицы они вынуждены были решать две основные задачи- выплачивать пособия и трудоустраивать граждан. Поэтому службы занятости, чтобы смягчить социальные последствия массовых сокращений, часто выступали с инициативой оказать предприятиям-должникам помощь из бюджета. Но не в форме прямых финансовых вливаний, а приобретения для них того или иного оборудования. При поддержке этой инициативы местной властью, предприятия во многих случаях смогли в дальнейшем создать рабочие места, расширить свое производство, которое затем стало приносить им прибыль. Следует отметить, что используя этот опыт, многие службы занятости и сегодня стремятся вторично организовать неплатежеспособным предприятиям финансовую помощь.

По-нашему мнению, это обоснованно в тех случаях, когда предприятие является перспективным в плане создания новых рабочих мест и активного участия в решении проблемы безработицы региона в ближайшем будущем. Итак, все изложенное выше дает основание сделать вывод, что реальные причины банкротства зависят от многих факторов. Прежде всего, они связаны с упущениями управления на микроуровне производства, но нередко основой кризиса предприятий являются преднамеренные или непреднамеренные меры, осуществляемые на макроэкономическом уровне. Приведенный выше пример, реально подтверждает недостатки экономического механизма первого российского закона о банкротстве. Прежде всего, они наблюдались в части

реабилитации предприятия как активного субъекта рыночных отношений и восстановления его платежеспособности для расчетов с кредиторами и вывода из кризиса.

Более частные примеры, в том числе отмеченные в параграфе 1.3 недостатки в механизме ценообразования, только дополняют издержки экономического механизма банкротства. В новых независимых государствах в тот период первоначально не были законодательно определены меры по поддержке механизма реабилитации предприятий. В результате, например, недостатки в механизме ценообразования, не только затрудняли реализацию активов предприятия для расчетов с кредиторами. Как уже отмечалось, положение, в котором находилось предприятие-банкрот, во многих случаях, не позволяло не только продать его, но и отдать бесплатно. Назначенная цена, как правило, была нереальной и для потенциального покупателя. Тем более, что в этой роли часто выступали главные партнеры предприятия-банкрота по производственной кооперации. Несмотря на их заинтересованность в покупке, или в приобретении ощутимой доли уставного капитала несостоятельного предприятия, сделать этого они не могли. Но главное - этот экономический механизм изначально не ставил задачу восстановления платежеспособности предприятия, а значит и реабилитацию хозяйствующего субъекта.

Проведение процедуры банкротства было экономически крайне дорогостоящим мероприятием. В рассматриваемом выше примере, конкурсному управляющему смоделированного предприятия в первый же день вступления в должность был предъявлен счет на 2,0 млрд. рублей за отопление в период простоя фабрики в течение полугода. Ему нужно было также срочно выдать заработную плату работникам за то же время (2/3 тарифа). Предупредив профсоюз о массовом сокращении за три месяца до его начала, конкурсный управляющий поставил себе еще более жесткие условия. В соответствии со КЗОТОм, он был обязан в течение всего этого периода платить 2/3 тарифа всем лицам, не работающим, но числящимся на предприятии. На данный момент на описываемой предприятии по штату было более 100 человек. Наконец, всем высвобожденным работникам нужно было выплачивать выходное пособие. На неработающем предприятии в течение первых трех месяцев должны производиться все начисления (а не выплаты) по заработной плате, происходило и начисление налогов в пенсионный фонд, фонд страхования, фонд занятости, НДС.

Во многих случаях, после назначения судом конкурсного управляющего, ситуация на предприятиях начинала исправляться к лучшему. Однако, чаще всего управляющий не обременял себя иными заботами, кроме того как продать предприятие в целом или по частям. Примеров, когда конкурсные управляющие предлагали эффективный План того, как сделать предприятие работоспособным и рассчитаться с кредиторами не так много. Для этого нужно было провести тщательный анализ финансового состояния и положения предприятия банкрота на данный конкретный момент, чтобы решить, возможно ли, не меняя профиля, не только вывести конкретное предприятие из кризисной

ситуации, но и сделать его прибыльным. Таким образом, конкурсный управляющий с момента начала своей деятельности на бездействующем предприятии, вместо того, чтобы решать имманентные его назначению стратегические задачи, сам становился заложником выплаты текущих долгов и по заработной плате, и по налогам. Все это является еще одним доказательством несовершенства экономического механизма банкротства. Законодательно этот механизм ограничивал какие-либо меры со стороны конкурсного управляющего в части проведения реабилитационных процедур для спасения предприятия, оставляя у него одни обязанности - по его ликвидации. Следовательно, можно считать обоснованным, что на начальном этапе развития национальной экономики банкротство не рассматривалось в качестве самостоятельного института рыночного хозяйства. Банкротство использовалось государством в качестве инструмента макроэкономического регулирования. В конечном счете, это привело к утрате значительной части прежних производств. Подтверждение этому находим в экономической литературе стран СНГ. Наряду с попытками оценки принятых законов о банкротстве, в тот период стали активно выясняться причины возникновения банкротства. В чем причина неустойчивости предприятий в элементарном неумении управлять предприятием, несостоятельности прогнозов или вне последовательности государственной политики. На практике с одной стороны, принимались Законы о банкротстве, а с другой – осуществлялись протекционистские меры в отношении экономически несостоятельных предприятий. А может быть причина в недостаточной проработанности самого закона, что затрудняло его применение в каждом конкретном случае? По-нашему мнению, все эти вопросы и сегодня реально отражают всю проблематику развития процесса восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем реабилитации. Они требуют, в соответствии с целями настоящего исследования, практического подтверждения в последующих периодах развития банкротства в национальной экономике. Об этом, например, говорят данные расположенной ниже таблицы 2.6. Как видно из таблицы, число убыточных предприятий в 2008-2012 гг. заметно снизилось, но в целом данный процесс не остановлен. Следует учитывать, что численность предприятий за эти годы значительно увеличилась и за небольшими процентными показателями кроется значительное число предприятий. По некоторым сведениям их численность превышает десятки тысяч.

Таблица 2.6 - Доля убыточных предприятий в Республике Казахстан за 2008-2012 гг.

Годы	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Предприятия получившие убыток, в % к общему количеству предприятий	37.4	42.3	37.4	33.9	31.9
Примечание - Составлено автором по данным источника [92]					

На наш взгляд, росту числа убыточных предприятий в Казахстане способствовали неустойчивость финансовой и экономической ситуации в целом, а также несовершенство экономического механизма банкротства и процедур преодоления несостоятельности. Анализ использованной в данной работе экономической литературы показывает также, что большинство исследователей к основным факторам кризиса на практике казахстанских предприятий относит снижение качества продукции, нарушение технологической дисциплины, большие объемы кредиторской задолженности. Причинами кризиса, также могут выступать общее экономическое положение в республике, недостаток квалифицированных исполнителей, отсутствие эффективной системы мотивации и некоторые другие. Мы разделяем мнение тех казахстанских исследователей, которые считают, что эти причины отражают как объективное, так и субъективное начало и должны оцениваться применительно к конкретному объекту изучения .

В том числе, к объективным причинам банкротства, как экономического и социального явления, можно отнести следующие факторы. Это - макроэкономический или системный кризис; непоследовательность государственной политики по отношению к предприятиям; несовершенство законодательства несовершенство механизма реализации законодательства о банкротстве; несовершенство системы управления и экономическая несостоятельность самих предприятий и некоторые другие. Таким образом решение проблемы банкротства затрагивает как микро- так и макроэкономические уровни и требует дальнейшего их рассмотрения в нашем исследовании.

Среди субъективных факторов можно выделить следующие причины, способствующие банкротству предприятий. Это - проблемы поставки сырья и сбыта продукции, - которые большинство предприятий пытаются разрешить за счет получения кредитов под высокие проценты, вместо более тщательного исследования рынка и организации поиска новых партнеров; высокие процентные ставки банков, - которые пользуясь кризисной ситуацией преследуют свои меркантильные интересы и значительно ухудшают финансовое состояние предприятий. Как известно в 1995-1997гг. в период приватизации казахстанских предприятий эти ставки поднимались банками до 600 и более процентов; штрафные санкции за неуплату в несколько раз превышали сумму кредитов. Например, в Казахстане в указанный выше период штрафные санкции для предприятий были в 7-10 раз выше полученных ими денежных сумм. К другим факторам субъективного характера относятся также - неэффективное распоряжение предприятий полученными кредитными ресурсами (в том числе- использование этих средств на оплату счетов старым поставщикам, что как правило, ведет к новым задержкам с получением сырья на срок от трех до шести и более месяцев);инфляция, - влияние которой выражается в том, что уже поставленное сырье оплачивается по одним ценам, а поставляется по другим, которые в 2-3 раза выше первоначально договоренных;

задолженности предприятий по заработной плате, обязательным платежам в бюджет, расчетам с другими предприятиями и т.д. Все перечисленное и сегодня раскручивает новый виток ухудшения финансово-экономического состояния предприятий [86].

Таким образом, история формирования и эволюция банкротства промышленных предприятий в Содружестве независимых государств в начальный период и в настоящее время, во многом остается схожей. Первоначально феномен банкротства ограничивался представлениями о нем как об инструменте государственного регулирования, направленном на удовлетворение интересов кредиторов. Это нашло закрепление в законодательных актах того периода. В дальнейшем начал формироваться правовой и экономический механизм, который предусматривает не только процедуру банкротства, но и реабилитацию предприятий в качестве активных субъектов предпринимательской деятельности.

2.3 Анализ антикризисных мер казахстанских предприятий на примере Актюбинской области (ТОО «Мунай Сервис ЛТД»)

Развитие института банкротства в Казахстане первоначально складывалась аналогично другим странам СНГ. В дальнейшем в республике были приняты основные нормативно-правовые документы, позволяющие проводить реабилитацию предприятий на основе восстановления их платежеспособности. В какой степени существующий экономический механизм реабилитации предприятий является эффективным, можно проследить, анализируя опыт казахстанских предприятий по применению антикризисных мер. Как было обосновано в предыдущем параграфе, недостаточно эффективное управление экономическими процессами, относится к числу основных причин экономического кризиса предприятий. Оно затрагивает как микро -, так и макроэкономический уровни управления, вообще, и финансовыми ресурсами, в частности. Поэтому, решение проблемы банкротства нужно искать в совершенствовании процессов управления на микро - и макроуровнях национальной экономики.

Это, например, видно из анализа экономического механизма реабилитации предприятий после принятия первых законов о банкротстве в России и Казахстане. На втором этапе в законодательство о банкротстве были внесены определенные изменения, но и они мало что улучшили в механизме реабилитации предприятий. Несовершенство экономического механизма восстановления платежеспособности предприятий подтверждают рассмотренные выше примеры. В настоящее время в РК действует уже третий закон о банкротстве. В соответствии с его положениями, автору пришлось принимать непосредственное участие в организации и проведении реабилитации реального предприятия. Выявленные в нем недостатки и упущения должны быть учтены в процессе дальнейшего совершенствования законодательства. Тем более важен и опыт проведения реабилитаций по действующему законодательству.

В связи с этим, в рамках исследуемой темы вызывает определенный интерес эффективность самого процесса восстановления платежеспособности и реабилитации реального казахстанского предприятия, со всеми вытекающими из этого выводами. Тем более, это необходимо и для подтверждения ранее уже обоснованных нами положений. Поэтому, далее обратимся к собственному опыту проведения процедуры реабилитации предприятия. В дальнейшем это позволит, с учетом уже обоснованных теоретических положений и методологических подходов, сделать более обоснованные выводы и рекомендации. Необходимо еще раз подчеркнуть, что недопущение банкротства, прекращение несостоятельности и восстановление платежеспособности предприятия является, прежде всего, важной задачей их собственников и менеджеров предприятий. В практике управления предприятиями реального сектора экономики эти задачи далеко не всегда решаются однозначно.

В экономике Казахстана, как уже было отмечено выше, в 2004-2008гг. и вплоть до 2010-2011гг., в целом наблюдались стабилизационные процессы. Несмотря на это, большинство организаций малого и среднего бизнеса продолжали испытывать трудности от последствий экономического кризиса. Экономика этих предприятий нуждается в реанимационных процессах. Это положение было учтено правительством и в 2006г. по его инициативе в законодательство о банкротстве были внесены дополнительные изменения. Так, с целью оздоровления предприятий в действующее законодательство о банкротстве было включено положение о введении внешнего наблюдения или применение реабилитационной процедуры. Эти меры дали предприятиям шанс на предотвращение банкротства, сохранение производственных, материальных и трудовых ресурсов. Как правило, все имущество у несостоятельных предприятий находится в залоге у банков. Для них остро стоит проблема роста социальной напряженности по невыплате заработной платы, исчисляемой десятками миллионов тенге. У них накоплены огромные задолженности перед бюджетом.

Однако, банкротство и прекращение деятельности предприятий тоже не лучший выход. Это может негативно сказаться на инфраструктуре и производственном потенциале отрасли, приведет к сокращению рабочих мест. В роли банкротов могут оказаться государственные - республиканские и коммунальные предприятия; градообразующие компании или сельхоз формирования. Как показывает международный опыт, массовое банкротство предприятий, может вызвать серьезные негативные социальные последствия. В странах с рыночной экономикой уже апробированы различные модели механизма упреждения защиты предприятия от полного краха. Обобщая совокупность существующих подходов, можно отметить, что к этим мерам относятся: государственная финансовая поддержка неплатежеспособным предприятиям в целях сохранения перспективных товаропроизводителей; правовое регулирование банкротства; наличие организационного, экономического и нормативно-методического обеспечения процессов принятия

решений при реализации актов о несостоятельности (банкротства) предприятий; финансирование реорганизационных и ликвидационных мероприятий; экономическая защита всех участников процедуры банкротства [87]. С учетом этого опыта, как нам представляется, необходимо выработать более эффективный экономический механизм реабилитации отечественных предприятий и в Казахстане.

Наши наблюдения показывают, что процедура реабилитации очень нужная и эффективная мера в финансово-экономическом оздоровлении неплатежеспособных организаций. Более того, вышеназванная процедура выгодна всем и государству, и кредиторам, и собственникам, так как сохраняется производство, рабочие места, налогооблагаемая база и т.д. В то же время, несмотря на заинтересованность государства, и собственников предприятия, число реабилитируемых предприятий остается незначительным.

По данным КНД МФ РК «Батыс» по состоянию на 01.01.2011г. количество должников ликвидированных через процедуру банкротства в Республике Казахстан составляет 2132 организации. В 2009г. было ликвидировано 2621 организаций, в 2008г. – 2638 организаций. На тот же период общий список предприятий, проходящих процедуру внешнего наблюдения банкротства, включал 101 организацию.

По тем же данным в середине 2011г. в Республике Казахстан в процедурах реабилитации находилось всего 70 предприятий. По состоянию на 1 октября 2011 года процедуру реабилитации банкротства проходили 92 организации. Как видно из этой динамики, по сравнению с количеством обанкротившихся предприятий это составляет всего 0,01%, то есть ничтожно мало. Незначительное число реабилитируемых предприятий указывает также на существование определенных барьеров при попытках вовлечения неплатежеспособных организаций в данную процедуру. Таким образом, все вышеперечисленное говорит о не эффективном использовании данного метода в настоящее время.

В Приложении А также приведен фрагмент Отчета БНД-6-01 по сведениям о ликвидируемых должниках по состоянию на «01» января 2011г. В нем указаны наименования регионов, должников, их РНН, юридический адрес и код отрасли.

Наиболее полно проблемные вопросы реабилитации отечественных предприятий можно рассмотреть на примере работы в данном направлении в Актюбинской области. На этот регион, по сравнению с другими областями, приходится наибольшее количество реабилитируемых предприятий. Так, по состоянию на 1 июня 2011г. в Актюбинской области в процедуре реабилитации находилось 20 неплатежеспособных предприятий или 25% от общего числа таких организаций в республике. В этом регионе, как первопроходце в вопросах применения реабилитационной процедуры, большой опыт накоплен и департаментом Комитета по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов РК «Батыс» (КНД МФ РК «Батыс»). Поэтому, выбор объекта исследования при рассмотрении данной проблемы, нам представляется

достаточно обоснованным. По данным КНД в регионе наблюдается положительная динамика вовлечения предприятий в процедуру реабилитации. В 2001-2006гг. были вовлечены 2 организации; в 2007г. – вовлечена 1 организация; в 2008г. – 2 организации; в 2009г. – 3 организации; в 2010г. – 9 организации и к моменту изучения (июнь 2011г.) – 5 организаций. Специалисты КНД МФ РК «Батыс» выявили основные проблемные вопросы, которые тормозят применение в стране процедуры реабилитации предприятий. К ним, в том числе относятся: а) непонимание сути и боязнь процедуры реабилитации собственниками, кредиторами должников; б) недоверие сторон к процедуре реабилитации; в) несогласия и препятствия со стороны залоговых кредиторов. Если первые две проблемы снимаются и уже сняты путем разъяснительных работ и переговоров, то третья проблема остается главным противостоянием налоговых кредиторов. По нашим наблюдениям, почти во всех предприятиях области, где присутствовали налоговые кредиторы (а их доля составляет 60% или 12 предприятий), противостояние реабилитационным мероприятиям отмечалось, начиная уже с первого заседания комитета кредиторов [88].

Главной причиной отрицаний залоговых кредиторов в реабилитационной процедуре служит статья Закона РК «О банкротстве», где указано на приостановление начисления вознаграждения на выданные кредиты, с момента введения реабилитационной процедуры. Хотя до введения реабилитации залоговые кредиторы не смогли получить не только вознаграждение, но и сумму основного долга. Более того, в связи с влиянием мирового финансового кризиса, произошло заметное снижение спроса на имущество. Стоимость залогового имущества значительно снизилась. Следует также отметить, что банки второго уровня (т.е. основная масса залоговых кредиторов) инициировали судебные процессы по отмене определений судов о введении реабилитации. При этом они ссылались на то, что согласно п.п.3 п.3 ст.43 Закона РК «О банкротстве» для введения в процедуру реабилитации необходимо согласие более 50% залоговых кредиторов. Данный пункт был камнем преткновения для принятия решений, а также одним из главных препятствий на пути к проведению реабилитации предприятий. К сожалению, из-за отсутствия согласия банков, более 30 предприятий Актюбинской области, так и не смогли применить процедуру реабилитации. Основная часть этих предприятий уже обанкротилась. В то же время, согласно другой норме, наличие кредиторов, не согласившихся с планом реабилитации должника не исключается. В пункте 6 названной статьи Закона предусматривается, что «если предлагаемый план реабилитации должника одобрен (согласован) комитетом кредиторов и уполномоченным органом, а интересы не согласившихся с планом реабилитации должника кредиторов не будут ущемлены, суд выносит определение об утверждении плана реабилитации и применении в отношении должника реабилитационной процедуры в срок не позднее пяти дней с момента получения от комитета кредиторов и уполномоченного органа согласия на проведение реабилитационной процедуры».

По мнению судей специализированного межрайонного экономического суда Актюбинской области, в действующей практике данная норма позволяет применить реабилитационную процедуру, несмотря на то, что отсутствует согласие залоговых кредиторов. Поскольку, большинством голосов членов комитета кредиторов решение о введении реабилитационной процедуры уже принято. Интересы не согласившихся кредиторов тоже не ущемлены. Их требования включены в график погашения в соответствующую очередь. Тем более, что сам, не согласившийся кредитор, входит в состав комитета кредиторов, под контролем которого будет находиться процедура реабилитации.

В целях устранения разночтения законодательных норм нужно рассмотреть вопрос об исключении из Закона нормы о согласии залоговых кредиторов. По нашему мнению, это предложение можно обосновать следующими позициями:

а) залоговые кредиторы привилегированной третьей очереди;

б) требования залоговых кредиторов обеспечены имуществом (активами) должника; в) залоговые кредиторы препятствуют оздоровлению предприятий, преследуя корыстные и меркантильные интересы, которые не позволяют предприятиям получить шанс на восстановление своей платежеспособности и сохранение предприятия. Представляется обоснованным и доказанным, что исключение нормы получения согласия на проведение реабилитационной процедуры и приоритета залоговым кредиторам, никоим образом не ущемляет интересы залоговых кредиторов. Наоборот, оно способствует - вхождению предприятия в «гибкий и мягкий» режимы; упорядочению «долгов»; погашению кредиторской задолженности, в том числе перед банками; что в целом приводит к оздоровлению предприятия. В связи со вступлением Казахстана во Всемирную Торговую Организацию, началом работы Таможенного союза, а также в целях выхода из финансового кризиса бизнес-структур, считаем требование о получении согласия от налоговых кредиторов не отвечающим реалиям времени и надлежащим исключению из нормы закона. Описанные выше проблемные ситуации, во многом сдерживали качественное проведение процедуры реабилитации предприятия ТОО «Мунай Сервис ЛТД», зарегистрированного в Актюбинской области [89].

Товарищество с ограниченной ответственностью «Мунай Сервис ЛТД» создано 9 июня 2004г. и зарегистрировано в Департаменте юстиции г.Актобе. Свидетельство о государственной перерегистрации юридического лица №10631-1904-ТОО от 9 июня 2004 года. Форма собственности предприятия – частная. Организационно-правовая форма предприятия – Товарищество с ограниченной ответственностью. Основными видами уставной деятельности Товарищества является: организация автозаправочных станций (АЗС), в том числе путем приобретения в аренду; добыча, транспортировка, переработка нефти и нефтепродуктов; посредническая деятельность в сбыте и закупе нефтяного оборудования и других товарно-материальных ценностей; дорожно-

строительные работы; внешнеэкономическая деятельность; другая деятельность, не противоречащая законодательству Республики Казахстан.

В соответствии с Уставом, ТОО «Мунай Сервис ЛТД» имеет собственную сеть автозаправочных станций с торговой маркой «Заман». Всего в Актюбинской области у данного предприятия действует 14 АЗС, в том числе 7 в городе Актобе, 3 - в Айтекебийском районе, 2 - в Каргалинском районе, по одной АЗС в Алгинском и Уилском районах. На момент введения реабилитационной процедуры они полностью бездействовали. Непосильным бременем для предприятия оказалось строительство склада хранения ГСМ и установка оборудования по дистилляции нефти. На данные объекты были непосредственно израсходованы немалые кредитные ресурсы и, в то же время, не были освоены значительные денежные средства, а часть из них отвлечена на нецелевые расходы. Количество работников до реабилитации составляло 112 человек.

Таблица 2.7 - Показатели, характеризующие деятельность ТОО «Мунай Сервис ЛТД» до введения процедуры реабилитации

Показатели	2007г	2008г	2009г
Доход от реализации	1690	1608	1584
Себестоимость реализованной продукции	1509	1458	1453
Валовой доход (убыток)	181	150	131
Чистый доход (убыток)	32	-170	-50
Коэффициент рентабельности	0,02	-0,12	-0,03
Коэффициент текущей ликвидности	0,08	0,07	0,06
Дебиторская задолженность	99	131	157
Кредиторская задолженность	1274	1853	2267
Затраты на один тенге реализованной продукции	86	88	92

тыс тг

Примечание –составлено автором по материалам источника

Как уже было отмечено, основной сферой деятельности ТОО «Мунай Сервис ЛТД» является организация автомобильных заправочных станций. На момент введения процедуры все автозаправочные станции соответствовали международным стандартам. В частности, топливо – раздаточное оборудование и его программное обеспечение - оснащены по рекомендациям всемирно известных компаний «Gilbarko» и «Petroplus». Более того, кроме основной сферы деятельности, на АЗС круглосуточно функционировали минимаркеты, станции технического обслуживания и шиномонтажные пункты. Однако вынужденные простои работы АЗС ввиду неплатежеспособности предприятия привели его к банкротному состоянию. В таблице 2.7 приведены основные показатели, характеризующие деятельность предприятия до введения процедуры реабилитации. Основной причиной неплатежеспособности ТОО «Мунай Сервис ЛТД» послужили тенденции, связанные с общим финансовым кризисом в мировой экономике. В настоящее время среди стран СНГ Казахстан является вторым, после России, производителем нефти и входит в первую

тридцатку из 90 стран мировых производителей. По объему производства нефтегазовый комплекс Казахстана занимает приоритетное место среди других отраслей экономики. Из динамики приведенной ниже в таблице 2.8 видно, что добыча нефти, включая газовый конденсат и природный газ, постоянно растет. Несмотря на тенденцию увеличения добычи нефти, уровень потребления нефти на внутреннем рынке отстает по темпам ее переработки. Нефтедобывающие компании, работающие в РК, ориентируются, прежде всего, на экспортные поставки, поскольку цены на нефть на мировом нефтяном рынке существенно выше, чем на внутреннем рынке.

Таблица 2.8 - Динамика добычи нефти включая газовый конденсат и природный газ в РК

Показатели	Годы						2010г к 2005г в %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Нефть и газовый конденсат, млн.тн.	61,5	65,0	67,1	70,7	76,5	79,7	129,6
Природный газ, млрд. м3	25,0	26,4	29,6	32,9	36,0	37,0	148,0
Примечание –составлено автором по данным источника [89]							

С начала 2012г. на мировом нефтяном рынке цены на нефть вышли в плюс. Так, по сообщениям печати, цена на нефть марки Brent выросла на 4,53% и закрылась на отметке 112,4 долл/барр, LightSweet повысилась на 2,01% до 100,87 долл/барр. Из ниже представленного графика видно, что несмотря на общий плюс, на протяжении обзорного периода цены на «черное золото» были вятельными. Росту способствовали опасения инвесторов о том, что забастовка и беспорядок в Нигерии, а также угроза санкций против Ирана, могут привести к сокращению поставок нефти [90].

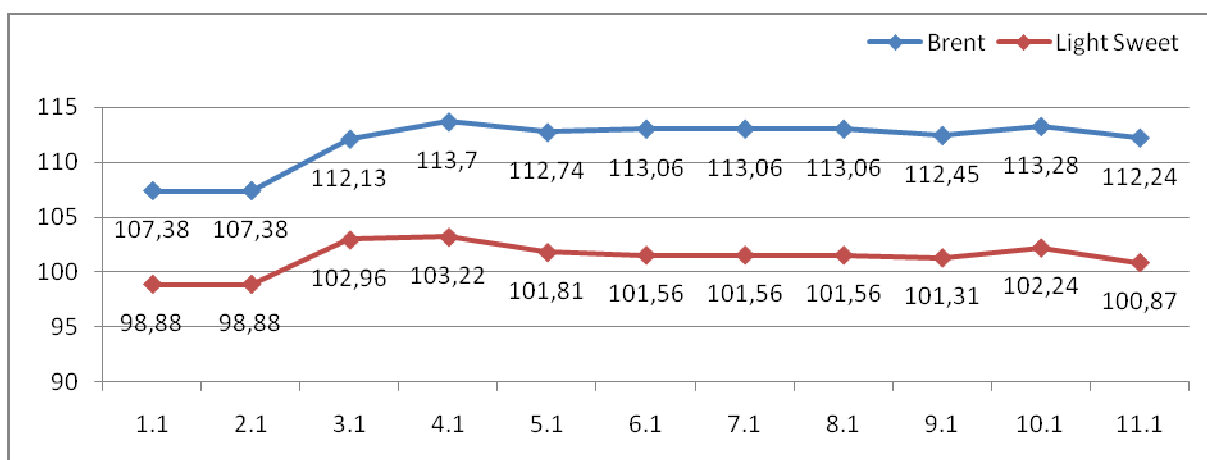


Рисунок 2.8 - Цены на нефть на мировом рынке в 2012 г

Примечание –составлено автором по данным источника [97]

В частности, поддержку котировкам оказывает заявление Нигерийского нефтяного союза, который сообщил о начале процесса закрытия платформ в стране, являющейся крупнейшим африканским поставщиком «черного золота», в поддержку общенациональной забастовки против отмены дотаций на топливо. В японских СМИ были сообщения, что Токио может сократить импорт иранской нефти, а Иран угрожает перекрыть Ормузский пролив в ответ на нефтяное эмбарго. По мнению аналитиков, геополитический аспект всегда активно используется для повышения цены на нефть. Если Ормузский залив будет закрыт, то можно ожидать скачка цен. Отчет Минэнерго США поубавил пыл, по его данным коммерческие запасы сырой нефти в США с 31 декабря 2011г. по 6 января 2012г. повысились на 5,0 млн. барр. При этом аналитики, опрошенные агентством Рейтер, прогнозировали рост запасов всего на 0,8 млн. барр. В итоге видно, что цены на нефть находятся между двух огней, это фундаментальный фактор, как потребление, и геополитическая нестабильность вокруг Ирана.

В анализируемый период банкротство ТОО «Мунай Сервис ЛТД», в том числе, было связано с падением объема нефтяного производства в мире и, в частности, в Казахстане. Так, объем поставок нефтепродуктов для дальнейшей его реализации в автозаправочных станциях ТОО «Мунай Сервис ЛТД» снизился в два раза. При этом отпускная цена возросла, и снизился спрос со стороны потребителей нефтепродуктов, что негативно отразилось в объеме продаж предприятия. Неэффективный (в первую очередь) менеджмент, а порой его отсутствие, отвлечение значительных финансовых, материальных и ресурсных средств, в том числе и оборотных на нецелевые расходы, усугубило финансово-производственное состояние предприятия. Практически предприятие оказалось в предбанкротном состоянии. Невыплата заработной платы свыше трех месяцев привела к забастовке рабочих и усилению социальной напряженности в коллективе. Более того, с каждым месяцем увеличивалась задолженность по налогам и другим обязательным платежам в бюджет. Длительное время не погашались кредитные займы и долги кредиторам по договорным обязательствам, соответственно дополнительно были начислены штрафы, пени и неустойки.

Предварительный анализ финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Мунай Сервис ЛТД» подтвердил неплатежеспособность должника. Так, коэффициент текущей ликвидности составил 0,14, что ниже значения, принятого для признания структуры баланса предприятия удовлетворительной (2,0 и более). Коэффициент обеспеченности собственными средствами являющийся показателем, выражающим наличие собственных оборотных средств необходимых для обеспечения его финансовой устойчиво составил 6,18. При оптимальном значении этого показателя для признания предприятия платежеспособным необходимо не менее 0,1.

При выборе эффективных путей выхода из кризисной ситуации акционерами и руководством предприятия было predeterminedо применение процедуры реабилитации в рамках Закона «О банкротстве». Как уже ранее

было отмечено, процедуру реабилитации условно можно разделить на два этапа – подготовку к реабилитации и реабилитационный период. До применения процедуры реабилитации ТОО «Мунай Сервис ЛТД», как предприятию-должнику нужно было провести следующие мероприятия. Подробно изложить в плане реабилитации реальные меры по восстановлению платежеспособности предприятия, с определением прогноза доходной и расходной части финансово-хозяйственной деятельности, в соответствии с производственной Программой предприятия, связанные с продажей активов должника и с расчетом кредиторской задолженности по графику погашения.

При подготовке к реабилитации (в частности при разработке Плана реабилитации)у предприятия и его партнеров часто возникают вопросы к учетной политике несостоятельного должника. В части достоверности сведений бухгалтерского учета и баланса, которые составляют основу при очередности распределения конкурсной массы и определении административных расходов. Более того, зачастую пассивы предприятия превышают его активы. Это серьезно затрудняет составление реальной производственной программы с целью восстановления платежеспособности должника. В связи с этим, по нашему мнению при составлении плана реабилитации, который утверждается судом на три года, должны быть четко определены приоритеты реабилитируемого предприятия в мероприятиях по восстановлению его платежеспособности.

Вместе с тем, необходимо было получить согласие большинства кредиторов на применение процедуры реабилитации. Только после этого можно было направить ходатайство в уполномоченный и судебный орган для его рассмотрения и утверждения. На этом этапе появились определенные проблемы по получению согласия кредиторов на применение процедуры реабилитации в отношении ТОО «Мунай Сервис ЛТД». В частности, Актюбинский филиал АО «АТФ Банк» полностью проигнорировал предложение должника и не предоставил ответ на письмо о согласии применения процедуры реабилитации. При этом никаких доводов (не письменных, не устных) о своем несогласии не было приведено. Позицию банка можно было понять, ввиду действия рамочных соглашений по кредитному займу на сумму 1,9 млрд. тенге и сроком его погашения до 2017-2019 года. Залоговые кредиторы прекрасно понимают, что с момента введения реабилитационной процедуры прекращается начисление неустойки (пени, штрафов) по всем видам задолженности должника, а также вознаграждения по полученным кредитам банка. Основная претензия банкиров заключалась в том, что реабилитационный управляющий принимает имущество должника в управление, и распоряжается им в пределах, установленных Законом о банкротстве, то есть залоговым имуществом в том числе.

В ходатайстве предприятия, представленном в уполномоченный орган в комитет кредиторов, были заявлены: представитель трудового коллектива, налогового органа, банка и крупных кредиторов должника, которые подтверждены приказом Министерства финансов РК. Заседание кредиторов

было проведено без участия банка. Большинство голосов было принято решение о применении процедуры реабилитации в отношении ТОО «Мунай Сервис ЛТД». Оно было передано в специализированный межрайонный экономический суд для его утверждения.

Процедура реабилитации введена судом и в настоящее время реализуется в соответствии с разработанным должником планом реабилитации, содержащим конкретные реабилитационные меры. Реальная возможность восстановления платежеспособности должника подтверждена соответствующими договорами, расчетами, экономическим и техническим обоснованием и другими документами. Ниже приводятся основные направления плана реабилитации ТОО «Мунай Сервис ЛТД».

Основной целью плана реабилитации было определено обоснование возможности сохранения ТОО «Мунай Сервис ЛТД» - предприятия областного значения, обеспечивающего потребителей нефтепродуктами. ТОО «Мунай Сервис ЛТД» необходимо обеспечить формирование постоянного денежного потока, на основе бесперебойного обеспечения потребителей качественными нефтепродуктами потребителей и увеличения пунктов АЗС, реализацией с торгов незавершенного строительства установки оборудования по дистилляции нефти, с инфраструктурой и передачи в аренду нефтебазы и АЗС, что позволит предприятию выполнить обязательства по долгам, восстановить платежеспособность и вывести его на стабильную и прибыльную деятельность. Среди конкретных пунктов плана реабилитации ТОО «Мунай Сервис ЛТД» были следующие:

1. Внедрение Кодекса корпоративного управления, инновационных технологий, используя научно-технический, кадровый и лицензионный потенциал товарищества и эффективных методов менеджмента.

2. бесперебойное обеспечение качественными нефтепродуктами потребителей и увеличения пунктов АЗС.

3. обеспечить взыскание дебиторской задолженности, реализацию неликвидных товарно-материальных ценностей и основных средств.

4. реализация незавершенного строительства установки оборудования по дистилляции нефти, с инфраструктурой и реализация склада ГСМ (нефтебазы) с инфраструктурой.

5. Передача в аренду склада ГСМ (до продажи) и возможность передачи в аренду сети АЗС.

Итак, преимуществом данной процедуры для должника является то, что с момента реабилитации создается «мягкий» режим. Прекращается начисление неустойки по всем видам задолженности должника, вознаграждения по полученным кредитам, приостанавливается исполнение ранее принятых решений судов. Не допускается также взыскание денег с банковских счетов должника по требованиям кредиторов; налогового органа по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, в том числе подлежащих удовлетворению в бесспорном (безакцептном) порядке.

Кроме того, с момента введения процедуры не допускается обращение взыскания на имущество должника, запрещается отчуждение акций, долей в имуществе должника. Сроки всех долговых обязательств должника считаются истекшими. А любые требования кредиторов к должнику в отношении кредиторской задолженности, образовавшейся на момент введения реабилитационной процедуры, могут быть предъявлены только в пределах формируемого реестра требований кредиторов. Удовлетворение этих требований производится в сроки и очередности, установленной законодательством о банкротстве. Для достижения целей осуществления реабилитационной процедуры на период их проведения все органы несостоятельного должника отстраняются от управления им, и полномочия по управлению имуществом и делами должника передаются реабилитационному управляющему.

Таким образом, действующая в соответствии с законодательством, процедура реабилитации направлена, прежде всего, на возобновление деятельности товарищества. Для ТОО «Мунай Сервис ЛТД» это стало возможным на основе бесперебойного обеспечения качественными нефтепродуктами потребителей и увеличения пунктов АЗС, реализацией с торгов незавершенного строительства установки оборудования по дистилляции нефти, с инфраструктурой, передачи в аренду склада ГСМ сети АЗС. Все это позволяет выполнить обязательства по долгам, восстановить платежеспособность предприятия и обеспечить стабильную работу ТОО «Мунай Сервис ЛТД» на перспективу [95].

Таблица 2.9 - Показатели, характеризующие деятельность ТОО «Мунай Сервис ЛТД» после введения процедуры реабилитации

Показатели	2010г		2011г		2012г	
	Начислено	Погашено	Начислено	Погашено	Начислено	Погашено
Кредиторская задолженность	0	0	430150	430150	29648	29648
Дебиторская задолженность	6499	6499	0	0	10915	0
Задолженность по заработной платы	17714	17714	0	0	0	0
Количество работников	80	0	50	0	30	0
Количество кредиторов	0	0	33	0	10	0
Расчеты с бюджетом	7152	7152	0	0	0	0
Примечание - составлено автором по данным источника						

Еще одним достоинством действующего механизма реабилитации предприятий, является то, что она проводится в строгом соответствии с Законом «О банкротстве». Для ее осуществления разрабатывается подробный

пошаговый регламент проводимых мероприятий и процедур, с указанием ответственных исполнителей и сроков его завершения работ.

Без неукоснительного исполнения регламента невозможно выполнение плана реабилитации. Одним из первых шагов выполнения плана реабилитации является восстановление платежеспособности должника путем продажи активов предприятия на аукционе. Эта процедура занимает значительное время. Необходимо получить согласие комитета кредиторов и уполномоченного органа, а также - утвердить план продажи имущества, разместить объявления в республиканских и местных средствах массовой информации и провести на конкурсной основе оценку продаваемого имущества. Как правило, аукционы проводятся по двум методам: английский (на повышение) и голландский (на понижение). Торги ТОО «Мунай Сервис ЛТД» были проведены успешно по голландскому методу. Благодаря поступившим денежным средствам, в течение трех месяцев предприятием была полностью погашена задолженность по заработной плате. И в течение полугода по налогам и другим обязательным платежам в бюджет. А главное - ТОО «Мунай Сервис ЛТД» заново заработало и запустило пять автозаправочных станций. В таблице 2.9 приведены основные показатели, характеризующие деятельность товарищества после введения процедуры реабилитации, составленные автором по данным годовой финансовой отчетности предприятия за 2010-2011 гг.

Одним из ключевых моментов реализации плана реабилитации является грамотное формирование реестра требований кредиторов по истечении четырех месяцев. Это позволяет предприятию составить график погашения задолженности в соответствии с очередностью. Прежде всего, согласовав с комитетом кредиторов и уполномоченным органом и затем утвердить изменения и дополнения к плану реабилитации в суде. По сравнению с первоначальным планом реабилитации, кредиторская задолженность значительно снизилась по причине отклонения отдельных требований кредиторов, в том числе и требований банка. В основном кредиторы не соблюдают требования ст. 71 Закона «О банкротстве». В реабилитационный период кредиторами постоянно предъявляются претензии и новые требования. Следовательно, от качественного менеджмента и грамотных действий команды реабилитационного управляющего зависит судьба реабилитируемого предприятия. Кроме того, следует отметить, что многочисленные судебные процессы во всех судебных инстанциях, в основном со стороны залоговых кредиторов (банковских структур), негативно сказываются на самом проведении процедуры реабилитируемого предприятия [93].

Итак, опыт применения процедуры реабилитации, рассмотренный на примере реального предприятия в предыдущем параграфе, а также наш опыт ее реализации в отношении ТОО «Мунай Сервис ЛТД», позволяют сделать не только частные, но и более общие обобщения и выводы. В целом, процедура реабилитации по действующей в настоящее время схеме, а также выполнение предусмотренных реабилитационным планом мероприятий, позволяют предприятию, не только восстановить свою платежеспособность, но и

полностью погасить имеющуюся кредиторскую задолженность и предотвратить его ликвидацию. В случае благоприятных обстоятельств, можно ускорить погашение кредиторской задолженности конкурсных кредиторов уже во второй год реабилитации. А значит - стабилизировать работу предприятия и обеспечить его сохранность, достигнув поставленной цели реабилитации. Вместе с тем, необходимо обратить внимание на существующие издержки процесса реабилитации предприятия по казахстанскому законодательству о банкротстве, которые автором ранее были обобщены в статье «Как заинтересовать в реабилитации кредиторов? Чтобы не потерять все», которая ранее была опубликована в научных изданиях Казахстана [92].

Как видно из анализа практических примеров, применение реабилитационной процедуры является в Республике Казахстан одной из мер, направленных на оздоровление платежеспособности должника, установленных законодательством о банкротстве. Как уже неоднократно отмечалось в настоящем исследовании, этот механизм предусматривает сохранение и поддержку связей между кредиторами и предприятием-должником. Он основан на убежденности большинства кредиторов, что предложенные должником мероприятия полностью соответствуют их интересам и наиболее выгодны для выхода из сложившейся ситуации. Вместе с тем, этот экономический механизм исследован не до конца и нуждается в усовершенствовании. Как уже отмечалось, в процедуре реабилитации четко выделяются два этапа: подготовку к реабилитации и на реабилитационный период. Однако, уже на первом этапе у несостоятельного должника возникают сложности для осуществления реабилитационной процедуры., выявленные на примере ТОО «Мунай Сервис ЛТД».

В частности, при подготовке к реабилитации до возбуждения дела о банкротстве у неплатежеспособного должника возникают следующие проблемы.

1. Во-первых, это получение согласия кредиторов на применение процедуры реабилитации, в особенности со стороны залогодержателей или банковских структур. Так как залоговые кредиторы прекрасно понимают, что с момента введения реабилитационной процедуры прекращается начисление неустойки (пени, штрафы) по всем видам задолженности должника, а также вознаграждения по полученным кредитам банка. Основная претензия банкиров в том, что реабилитационный управляющий принимает имущество должника в управление и распоряжается им в пределах, установленных Законом о банкротстве, то есть залоговым имуществом в том числе.

Поэтому получение согласия кредиторов на применение процедуры реабилитации, в особенности со стороны залогодержателей или банковских структур, мы считаем необязательным.

2. При подготовке к реабилитации, в частности при разработке плана реабилитации возникают вопросы к учетной политике несостоятельного должника.

В том числе в части достоверности сведений бухгалтерского учета и баланса. Данные учета составляют основу при очередности распределения конкурсной массы и определения административных расходов. Более того, зачастую пассивы предприятия превышают его активы, что затрудняет составление реальной производственной программы с целью восстановления платежеспособности должника. Поэтому, при составлении плана реабилитации (которая утверждается судом на три года), должны быть четко определены приоритеты реабилитируемого предприятия. И, прежде всего, в его мероприятиях по восстановлению его платежеспособности, как по доходной, так и расходной части учтенного в смете расходов и калькуляции себестоимости выпускаемой продукции.

В связи с этим, по-нашему мнению возникают сомнения относительно некоторых высказываний по поводу необходимости упрощения порядка представлений в суд документов на применение реабилитации предприятий.

Мы считаем необходимым представление в судебные органы на утверждение отчета о ревизии финансово-хозяйственной деятельности несостоятельного должника.

3. Без подобного аудита будет сложно выработать реальные меры по сохранению предприятия, усилить роль предприятия и его кредиторов в восстановлении платежеспособности организаций и эффективно расставить экономические приоритеты.

Без этих данных самим же кредиторам тяжело будет разобраться с истинным финансово-экономическим состоянием предприятия, а также в причинах которые привели его к несостоятельности и сбалансировать интересы кредиторов,

Следовательно, при желании либо само предприятие, либо его кредиторы смогут изыскать средства для подготовки необходимого отчета, которые будут при удачной реабилитации компенсированы в соответствии с договором. Анализ казахстанской практики показывает, что искаженная и недостоверная финансовая отчетность, сегодня является большой проблемой. Это - одна из главных причин запоздалого реагирования кредиторов на уровень платежеспособности должника. В том числе, по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, по оплате труда работников и залоговым кредиторам.

Причина такого положения состоит также в том, что должник не обязан уведомлять о своем кризисном финансово-экономическом состоянии своего кредитора. В принципе, он не несет никакой ответственности перед государством и кредиторами. В конечном результате, это приведет к ликвидации должника за счет средств государственного бюджета.

4. Как нами уже было обосновано в 1.1, было бы правильным, если бы назначение реабилитационного управляющего, в инициативном порядке исходило от комитета кредиторов и уполномоченного органа. Они напрямую заинтересованы в восстановлении платежеспособности несостоятельного должника и нет никакой необходимости лицензировать его деятельность. При

этом, отношения кредиторов и реабилитационного управляющего должны быть оформлены с ответственностью руководителя за результаты деятельности. Реабилитационный управляющий должен уметь выстроить отношения между кредиторами. Достижение целей реабилитации предприятия должно быть главным созиданием реабилитационного управляющего, что возможно, безусловно, только при его соответствующей мотивации. При этом не ограничивать оплату труда реабилитационного управляющего 50МРП.

Таким образом, из проведенного в данном параграфе анализа механизма реабилитации реального казахстанского предприятия можно сделать следующий вывод. Существующий экономический механизм реабилитации предприятий является действующим, однако нуждается в усовершенствовании, так как характеризуются невысоким уровнем эффективности. Он в недостаточной мере учитывает многообразие и специфику процессов восстановления платежеспособности казахстанских предприятий. По нашему мнению, это происходит из-за чрезмерного доминирования административного регулирования. На практике это создает возможности для коррупционных проявлений, что требует совершенствования как самого экономического механизма, так и действующего законодательства.

На основании обоснованных выше теоретических положений; анализа практических аспектов реализации экономического механизма банкротства, включая существующую практику реабилитации предприятий (восстановления их платежеспособности); из выше изложенного можно сделать следующие принципиальные выводы, в целом по 2 разделу.

1. Действующее законодательство о банкротстве в целом по-прежнему носит прокредиторский характер. Оно ориентировано на защиту их интересов кредиторов, обладает определенными ограничениями полномочий органов управления должника.

Кредиторы, как одна из сторон реабилитационного процесса, наделены гораздо большими полномочиями, чем предприятие-должник и реабилитационный управляющий. Например, комитет кредиторов, утверждается из числа представителей кредиторов по оплате труда, залоговых и конкурсных кредиторов по долгам, образованным в результате финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Комитет кредиторов контролирует финансово-хозяйственную деятельность должника, выполнение им плана реабилитации, графика погашения требований кредиторов, смету всех расходов и др. Более того в новой редакции при процедуре конкурсного производства после утверждения реестра требований кредиторов кредиторы, участвующие в комитете кредиторов, обладают числом голосов, пропорциональным размеру требований к общей сумме требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов. Если бы данный пункт действовал ранее, то реабилитационная процедура ТОО «Мунай Сервис ЛТД» была бы неосуществима, в силу наибольшей задолженности банку.

Для улучшения экономического механизма реабилитации, предлагается расширить комитет кредиторов. В его состав должны входить не только

конкурсные кредиторы и залоговые кредиторы, имеющие наибольшие суммы требований к должнику, но и другие кредиторы, имеющие требования к должнику.

2. Отечественная система в области несостоятельности сильно забюрократизирована. В основном в решении определенных вопросов, связанных с несостоятельностью ставка делается на центр, а не на регионы.

Между тем, все состоятельные и несостоятельные предприятия расположены в регионах. Там же находятся и региональные представители Комитета по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов РК. Они больше владеют обстановкой, лучше знают специфику деятельности и экономическую ситуацию на каждом конкретном предприятии [94].

По-нашему мнению, часть полномочий Комитета по работе с несостоятельными должниками Министерства финансов РК по рассмотрению и утверждению документов целесообразно делегировать региональным департаментам КНД.

Наше предложение обосновывается следующими аргументами:

а) по названным причинам решения в отношении различных приказов, согласований по процедуре реабилитации часто носят формальный характер. Нередко они попросту отнимают драгоценное время и приводят к дополнительным неоправданным затратам.

б) Возможно, что назрела необходимость внести градацию уровней рассмотрения для отдельных предприятий, в зависимости от стоимости активов предприятия, стратегического значения, степени участия государства и других характеристик объекта несостоятельности.

А в целом, далее необходимо перейти к более расширенному обоснованию рекомендаций и предложений автора, которые представлены в третьей заключительной главе настоящего исследования.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РК ПУТЕМ РЕАБИЛИТАЦИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

3.1 Адаптация зарубежного опыта восстановления платежеспособности компаний к условиям казахстанской экономики

Как выше уже было отмечено в параграфе 1.3, в настоящее время в Казахстане особую значимость приобретает проблема усовершенствования законодательства, регулирующего вопросы несостоятельности и механизмов, обеспечивающих их практическую реализацию. Зарубежный опыт показывает, что эти задачи относятся к компетенции государства. Оно обеспечивает эффективное функционирование института банкротства в национальной экономике за счет введения качественного законодательства. При этом устанавливаются основные правила взаимоотношений, возникающих между агентами в случае, когда один из них оказывается несостоятельным. Невыполнение государством данной функции имеет разрушительные последствия для экономики и является ярким примером «провала» государства.

Более подробное рассмотрение зарубежной практики показывает, что современная система регулирования несостоятельности должна быть элементом макроэкономической стратегии государства и выполнять определенную ей макроэкономическую функцию. Современное законодательство не может быть застывшим, так как в развитии экономических систем происходят радикальные изменения. Это необходимо учитывать и в оценке законодательства о несостоятельности, на что указывает изучение зарубежного опыта. Характерно, что в большинстве индустриально развитых стран регулирование несостоятельности является наиболее динамично развивающейся областью права. Изменения в экономике той или иной страны диктуют необходимость постоянного обновления государством соответствующих законодательных норм. Следует согласиться с выводом, что правовая система несостоятельности в современном мире является постоянно модернизируемым институтом рыночной экономики. Тем не менее, в разных странах имеются особенности законодательства в регулировании банкротства.

В США, Франции и Японии правовые институты ориентированы на поддержку должника. Их главная цель заключается в финансовом оздоровлении несостоятельного должника. Распределение в пользу должника во многом является политическим выбором. Приоритетным признается не прекращение путем ликвидации деятельности компаний, против которых возбуждено дело о банкротстве. А их сохранение в качестве функционирующих организаций. Общеизвестным недостатком этой модели можно считать возможность злоупотребления предприятием-должником своими правами. На это, например, указывают проблемы корпоративного управления в США.

В Великобритании и Германии, наоборот, правовые системы в целом ориентированы на защиту интересов кредитора. В соответствии с этим подходом, банкротство признается важным способом возврата долгов

кредиторам. В этих странах системы несостоятельности, банкротства основное внимание направляют на то, чтобы вернуть деньги кредиторам и погасить долги за счет распродажи имущества банкрота. В этой модели общепризнанным недостатком признается факт, что в ее рамках приоритет отдается реальному поощрению ликвидации организации, а не ее оздоровлению.

Сравнивая особенности формирования институтов банкротства в разных странах, европейские эксперты условно дифференцировали их по пяти категориям. Они выделили: радикально про кредиторские; умеренно кредиторские; нейтральные; умеренно должниковские и радикально должниковские. Общим критерием для такой дифференциации служит преобладающая защита интересов соответственно кредиторов или должника. Однако чистой ориентации только на должника, или только на кредиторов в реализации моделей банкротства не существует. Это могут позволить себе только страны с хорошо развитой рыночной экономикой, имеющие постоянные устойчивые позиции в мировой экономической системе. Поэтому в названной классификации в двух первых градациях преобладают интересы кредиторов, в двух последних – должника.

Итак, банкротство является одним из немногих институтов гражданского права, в формировании которого принимают участие все страны мира. Однако использование зарубежного опыта регулирования несостоятельности организаций требует коррекции его на отечественные условия. Иначе это может привести к разрушительным последствиям, как справедливо указывают некоторые экономисты. Наряду с общими подходами в рамках исследуемой темы представляет интерес опыт решения проблем несостоятельности в отдельных странах, включая уровень самих предприятий. В ходе зарубежной стажировки автору удалось более глубоко ознакомиться с проблематикой банкротства в Германии.

1.1 Предварительные мероприятия. В ходе изучения общей ситуации выяснилось, что все фирмы обязаны ежемесячно делать анализ производственно-экономических показателей. Сюда включаются все входящие и исходящие счета за месяц, тем самым подводится итог месяца. В течение года данные аккумулируются, а в конце года выходит итоговый производственно-экономический анализ (ПЭА). Этот документ имеет решающее значение для предварительной оценки предприятия, в том числе возможной ситуации банкротства. Для каждой компании составляется квартальный, годовой и трехгодичный план, где отражаются существенные поступления и траты, а также соответствующие инвестиции и заимствования. Предусмотрены также дополнительные особые требования (отчисления в резервные фонды, в пенсионный фонд и т.д.), за выполнение которых отвечает директор и несет полную ответственность. Независимо от этого, каждая фирма выпускает годовой отчет до конца следующего календарного года: отчет сдается обслуживающему банку и в финансовое управление.

Если складывается ситуация, граничащая с банкротством (например, в случае неплатежеспособности, неполучения плановой выручки, а также в случае «израсходования» 50% уставного капитала), то в этом случае директор обязан урегулировать ситуацию в течение 3-х недель. В этих целях он может, например, принять следующие меры. Составить обоснованный план действий по оздоровлению ситуации; дать подтверждение наличия внешних источников финансирования, например, собственный заем или заем акционеров), которые способны оздоровить ситуацию. В таком случае фирма может продолжить свою деятельность в нормальном режиме. В противном случае по закону, директор обязан в течение 3-х недель направить в участковый суд заявление о банкротстве. Кроме того, уведомление о банкротстве возможно со стороны следующих учреждений: больничные кассы (без судебного решения); финансовое управление (без судебного решения); фактически со стороны любого юридического или физического лица при наличии обоснованных подозрений. Однако, для этого требуется судебное решение.

Если директор не исполняет свои обязанности, он действует в нарушение германского законодательства и подвергается судебному преследованию в связи с задержкой процедуры банкротства. Наказание зависит от размера ущерба и может достигать 10 лет. Проблематика определяется общим понятием «задержка процедуры банкротства». Кроме того, в ходе подготовки к подобной ситуации (особенно в случае сложных отношений или в случае отношений, которые связаны с большим количеством рабочих мест), директор может провести предварительные переговоры с участковым судом. И, при наличии соответствующих условий, подготовить плановое банкротство (см. ниже). В противном случае он обязан направить в участковый суд соответствующее заявление о банкротстве.

Ситуация (процедура банкротства). Начиная с момента подачи заявления, назначается так называемый конкурсный управляющий (ликвидатор). Он немедленно становится фактически директором предприятия и имеет все полномочия в отношении всего предприятия. Фактически он может освободить директора от исполнения его обязанностей, может сохранить его в должности; то же самое относится к руководящим и прочим сотрудникам.

В принципиальном плане в Германии различают два вида банкротства: плановое банкротство; классическая процедура банкротства. При плановом банкротстве существуют основания рассчитывать на успешное продолжение деятельности предприятия. Например, ситуация вызванная не поступлением платежей, невозвратом по кредиту или тому подобными обстоятельствами, или ошибочными оценками, которые могут быть изменены. В этом случае уже заблаговременно (т.е. до подачи заявления о банкротстве) может быть начато так называемое плановое банкротство. Для этого конкурсный управляющий или (если еще не направлено заявление о банкротстве) еще действующий директор, должен разработать соответствующий бизнес-план. В нем предусматривается продолжение деятельности предприятия с указанием соответствующих показателей, заказов, расходов и т.д. [98].

В случае получения планового банкротства фирма фактически полностью освобождается от ответственности, т.е. все обязательства временно приостанавливаются. С кредиторами согласовывается размер частичного погашения долга, как правило, в размере примерно 25%. В случае согласия всех кредиторов на немедленное получение 25% денежных средств, данная сумма выплачивается, фирма может продолжать свою работу, не прерывая процесс, но в течение короткого времени. В этом случае платеж в размере 25% служит фактически для удовлетворения требований всех кредиторов. Фирма де-факто может начинать с нуля. В этом случае сохраняется прежний акционер или владелец, также полностью сохраняется прежнее руководство. Работники продолжают работать по своему трудовому договору, условия расторжения остаются такими же, как если бы банкротства не было. Такое плановое банкротство должно быть проведено в течение 3-х месяцев после подачи заявления о банкротстве, процедура завершается письменным отчетом конкурсного управляющего, направляемым в участковый суд.

Классическая процедура банкротства осуществляется, если не проводится плановое банкротство. В этом случае также назначается ликвидатор, который в полной мере берет на себя ответственность за предприятие. Если существуют шансы на продолжение деятельности, ликвидатор не останавливает работу предприятия. Он может (но не обязан) сохранить часть персонала, а также руководящих сотрудников. Служба занятости в германском государстве гарантирует сохранение заработной платы в течение 3-х месяцев. Как правило, в течение этого срока, ликвидатор должен принять решение, или предполагается, что он примет решение. Цель – продажа фирмы инвестору. После продажи фирмы (для этого требуется согласие кредиторов) основная работа ликвидатора завершена. Фирма продолжает работать под руководством нового инвестора. Как правило, кредиторы в этом случае получают компенсацию в размере максимум 5...10%, процесс растягивается на многие годы. Это одна из причин, по которым кредиторы предпочитают плановое банкротство. Конкурсный управляющий в качестве компенсации получает 20% от суммы поступлений.

Ситуация для работников складывается следующая, если новый инвестор сохраняет характер и направленность деятельности фирмы он фактически обязан сохранить остающихся на тот момент работников. Возможны особые решения, но для них требуется согласие ликвидатора или работников. Пример такого особого решения: ликвидатор увольняет большую часть работников или большая часть работников увольняется по взаимному согласию при условии соответствующей компенсации. При наличии соответствующих условий, это может быть включено в договор о приобретении с новым собственником. То же относится к структуре заработной платы. В случае согласия всех сторон структура заработной платы также может быть изменена после приобретения предприятия.

Банкротство в случае невозможности продажи. В этом случае конкурсный управляющий фактически закрывает фирму, через 3 месяца увольняются

фактически все работники, при необходимости он сохраняет часть работников с целью надлежащего проведения процедуры ликвидации, например, для продажи всего имущества компании и т.д. В этом случае ликвидатор по отдельности распродает на торгах все имущество предприятия, вплоть до недвижимого. Этот процесс тоже может растянуться на несколько лет. И в этом случае, как правило, по истечении 3-5 лет кредитором выплачивается остаток доли в размере, как правило, примерно 4-5%.

Положение работников. В Германии каждый работодатель делает отчисления в счет так называемого страхования по безработице. Они примерно составляют 3% от заработной платы (без учета налогов) и вычитаются автоматически. Такую же сумму дополнительно отчисляет работодатель. По данной страховке по безработице совершаются следующие выплаты: 1) В течение 1 года пособие по безработице в размере примерно 65% от последней заработной платы (с учетом налогов) в пользу работника, если он остается безработным (эта сумма выплачивается автоматически независимо от экономического положения работника). 2) В течение 3 месяцев компенсация в случае банкротства. 3) Для работников преклонного возраста срок выплаты пособия по безработице может составлять до 1,5 лет. Признаки банкротства в большинстве случаев имеются до его наступления (задержка выплаты зарплаты, задолженность по отчислениям в больничную кассу и т.п.). В этом случае в крупных компаниях, как правило, с профсоюзами согласовываются соответствующие меры. На малых предприятиях также зачастую ведется обсуждение ситуации и разрабатывается соответствующий план. Тем самым для работников создается относительная уверенность по поводу развития общей ситуации.

В качестве примера рассмотрим ситуацию по решению проблемы несостоятельности на одном из средних по размерам предприятия ФРГ - фарфоровой мануфактуре «Райхенбах» (Reichenbach) [140]. Фарфоровая мануфактура «Райхенбах» работает примерно 150 лет в Тюрингии. Она является разработчиком и производителем марочного фарфора (фарфор мануфактурного производства). Более 100 лет фирма выпускает высококачественную посуду, а также сопутствующие товары – фигурки из фарфора. В 1996г. акционеры получили кредит под поручительство федеральной земли в размере 7 млн. немецких марок (3,5 млн. евро) для полной реконструкции и замены оборудования фермы. До 1997г. были полностью обновлены производственная линия, здания, приобретено соответствующее оборудование.

После успешных инвестиций предприятие в 1997г. начало свою деятельность. Оборот на тот момент составил примерно 6-7 млн. марок (3,0-3,5 млн. евро). Кредит был предоставлен под гарантии земли Тюрингии, таким образом, банки фактически не несли рисков. На тот момент на фирме были заняты примерно 75 сотрудников и до 2000г. она работала успешно. В 2001г. сложилась критическая ситуация, начало которой было положено в июле, вплоть до декабря 2001г. события развивались с переменной степенью критичности. Причины заключались в сокращении числа заказов, а отчасти и в

недобросовестности некоторых клиентов при оплате заказов. Коллектив был осведомлен обо всей ситуации, она обсуждалась фактически еженедельно. Это привело к частичной задолженности по заработной плате в размере от 1 до 1,5 месяцев, а также к неоплате счетов. В декабре ситуация обострилась настолько, что по основным данным ПЭА и Планов на 2002г. пришлось подать заявление о введении процедуры банкротства. Это произошло 20 декабря 2001г.

Значительной статьей расходов предприятия был возврат кредита, так кредитные платежи банкам составляли примерно 750 000 марок, это при произошедшем за это время снижении оборота до 4,5 млн. марок. После подачи заявления о банкротстве фактически все задолженности и обязательства по кредиту были отсрочены. Конкурсный управляющий начал свою деятельность 01.01.2002г. Он установил, что предприятие в принципе жизнеспособно. Тем более, при условии снятия высоких обязательств по кредиту, соблюдения строгой дисциплины в случае продолжения деятельности и разработки новых видов продукции. Был разработан план планового банкротства, который исходил из возможности приобретения фирмы инвестором за цену порядка 500 000-600 000 евро.

Профессор Шарфф приобрел фирму 02.04.2002г. став ее единоличным владельцем и директором. Чтобы уменьшить общую оставшуюся сумму кредита в размере 4 млн. марок было принято решение, что новый инвестор не приобретает недвижимое имущество, а берет его в аренду сроком на 12 лет. Тем самым, удалось добиться цены сделки в 400 000 евро. Сюда были включены все оборудование, патенты, а также так называемая готовая и неготовая продукция, которая находилась на момент приобретения на предприятии. Кроме того, было достигнуто соглашение о рассрочке по оплате цены покупки на 12 месяцев. Начиная с 02.04.2002г. предприятие смогло начать свою деятельность фактически без долгов. Благодаря резкому снижению финансовой нагрузки, в последующие годы вся полученная прибыль была направлена на научно-исследовательские работы. В итоге за три года появился абсолютно новый ассортимент продукции, и возникло сотрудничество с известными во всем мире дизайнерами (такими как Паоло Наване или Герд Зоммерладе). Благодаря новому ассортименту продукции удалось увеличить оборот до 2,5 млн.- 3 млн. евро (5 млн.марок).

Тем самым было обеспечено успешное продолжение деятельности предприятия. Спустя 4 года, удалось также выкупить у кредиторов конкурсного управляющего недвижимое имущество. В результате этого сегодня фирма стала единственным владельцем всего недвижимого имущества, и фактически имеет задолженность в размере примерно 180 000 евро. Из 70 рабочих мест все, кроме 5 были сохранены. Здесь стоит отметить, что и те 5 сотрудников в принципе имели право на сохранение своего места. В этом случае их увольнение прошло бы в предусмотренные для увольнения законом сроки, которые действовали до наступления банкротства. Однако решение об увольнении было принятым конкурсным управляющим и, отчасти, по

взаимному согласию. Некоторые важные цифры и факты, подтверждающего характера еще раз отражены в таблице, которая приведена в Приложении Б.

Итак, изучение проблематики в банкротства в Германии указывает на следующие аспекты. К признакам банкротства относятся запоздалые платежи; задержки выплаты зарплаты работникам; задержки погашения кредитов. Условиями для проведения банкротства предприятия являются его неплатежеспособность и израсходование половины объема его уставного капитала. При этом у предприятия есть выбор вида банкротства - подготовка к проведению планового банкротства или проведение банкротства по классической процедуре. Само проведение процедуры банкротства предприятия рассчитано на продолжительный период и включает поиск инвестора (от 3 месяцев до 5 лет); продажу имущества по частям (3 месяца – 1 год); дальнейшее ведение производства после осуществления планового банкротства.

Таким образом, несмотря на то, что правовой механизм в Германии в целом направлен на возмещение убытков кредиторам, он в значительной степени демократичен и для несостоятельных предприятий. Это достаточно четко выражается и в социальном аспекте – то есть в отношении кризисной ситуации для работников предприятия. С наступлением такой ситуации первые три месяца они получают 100% компенсации из страхового фонда работодателя. В течение последующего года им выплачивается пособие по безработице в размере 65% от уровня их зарплаты и независимо от экономического положения работника. В дальнейшем, при отсутствии у работника сбережений и частной собственности, им может выплачиваться специальное пособие (Hartz IV) в размере около 700 Евро. По нашему мнению, некоторые элементы данного механизма банкротства, в определенной степени могут применяться и в практике Казахстана. В частности, это выбор несостоятельным предприятием вида банкротства и меры по социальной защите работников предприятий [98].

Анализ зарубежного опыта указывает на еще один важный аспект для несостоятельного должника - влияние внешних экономических и социальных факторов на проведение процедуры банкротства, прежде всего -учет региональных особенностей и.

Как было отмечено в параграфе 2.2 влияние региональных властей на этот процесс может быть весьма существенным. Кроме того, заслуживают внимания экономические аспекты оценки состояния предприятия, которые, к тому же, могут иметь практическую значимость для руководства предприятий. На эти моменты обращают внимание российские исследователи. Они отмечают, что в рыночных условиях(при различно складывающейся рыночной конъюнктуре) может иметь значение проблема оптимального управления кредитными ресурсами, как для предприятий-заемщиков, так и для социально-экономического развития региона. При определенном стечении обстоятельств, предприятие, не сумевшее в нужный момент обеспечить себе кредитную линию в достаточном размере, может создать предпосылки для прекращения своего

функционирования. В тех случаях, когда речь идет не о транснациональной корпорации или маленькой мастерской, опосредованно может быть вызвана ситуация императивного обострения экономических, так социальных проблем региона.

Для поддержки предприятий регионального уровня могут использоваться различные управленческие решения и финансовые инструменты. В современных условиях существенное практическое значение имеет поддержка предприятий региона путем предоставления им бюджетных гарантий. Такая форма регулирования экономики на уровне региона является перспективной и оправданной. С одной стороны, имея большой позитивный потенциал, прямого отвлечения бюджетных средств, не требуется. С другой стороны, подобное решение несет в себе определенную опасность, так как, в случае необоснованного предоставления таких гарантий, региональный бюджет может понести значительные потери. Управленческие решения по предоставлению бюджетных гарантий промышленным предприятиям, являясь потенциально эффективными в экономическом и социальном плане, связаны с высоким уровнем риска.

Анализ практики предоставления бюджетных гарантий в регионах РФ (в том числе в Оренбургской области, например, тяжба с московским коммерческим банком из-за гарантии кредита бугурусланским предприятием), а также в РК показывает, что в большинстве случаев риски возникают из-за несовершенства методик расчета. Отрицательные последствия имеют высокую степень вероятности, если соответствующие структуры регионального исполнительного органа власти не смогут обеспечить оптимальную оценку платежеспособности предприятия, которому выдается гарантия в получении кредита. Существующая статичная схема оценки таких рисков не может точно и объективно отражать уровень финансового состояния предприятия в динамике. Поэтому, названными исследователями предлагается определение платежеспособности предприятия не по статичным оценкам балансовых данных, а по прогнозным данным на дату возврата кредита.

Наши наблюдения в регионах Казахстана также показывают, что региональные руководители, от которых зависит предоставление гарантий, часто принимают подобные и другие аналогичные решения формально, без достаточного экономического обоснования. Как правило, оптимальной экономической оценки кредитоспособности потенциальных грантополучателей не проводится. От этого риск управленческих решений по предоставлению гарантий региональным предприятиям постоянно повышается. Гарантийный риск предполагает вероятность убытков в связи с невозвратом или с несвоевременным погашением выданных кредитов и неуплатой процентов по ним. Поэтому можно согласиться с мнением российских коллег, что определение платежеспособности региональных предприятий должно стать одним из приоритетных направлений в финансовой политике региональных органов власти.

В первой главе уже было обосновано, что для определения платежеспособности потенциальных заемщиков наиболее часто используется группа финансовых коэффициентов. В том числе это: а) промежуточный коэффициент покрытия; б) коэффициент абсолютной ликвидности или коэффициент срочной ликвидности; в) общий коэффициент покрытия или коэффициент текущей платежеспособности. При исчислении названных показателей в качестве общего знаменателя используются – краткосрочные обязательства. Они рассчитываются как совокупная величина краткосрочных заемных средств, кредиторской задолженности, расчетов по дивидендам и прочих краткосрочных пассивов. В частности:

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Показатель абсолютной ликвидности регионального предприятия должен иметь существенное значение для управленческой структуры, принимающей решение о предоставлении гарантии. Этот показатель показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. В отношении его нормативного значения, однозначной оценки нет, а минимальное значение этого коэффициента колеблется от 0,25 до 1.

Промежуточный коэффициент покрытия определяют как частное от деления совокупной суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев), готовой отгруженной продукции к краткосрочным обязательствам. По этому коэффициенту также нет единого мнения о его нормативном минимальном уровне, как правило, этот уровень эмпирически устанавливают в пределах 0,45-0,75.

Общий коэффициент покрытия исчисляют отношением совокупной величины оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Как отмечают российские коллеги, «это единственный финансовый коэффициент определения платежеспособности предприятия, по которому есть официально установленный верхний и нижний нормативный уровень». В РФ, соответственно утвержденных методических рекомендаций Минэкономки, нормативное значение общего коэффициента покрытия составляет от 1 до 2. Этот показатель показывает достаточность оборотных средств у предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Нижняя граница, равная единице, обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства.

Превышение краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами ограничено нормативным уровнем в две единицы. Это связано с тем, что превышение этого уровня может быть обусловлено нерациональным вложением предприятием своих средств и неэффективным их использованием. Для определения платежеспособности регионального предприятия в группу финансовых показателей могут также включаться коэффициенты его

финансовой устойчивости. В том числе, обычно используются коэффициент обеспеченности собственными средствами и соотношение заемных и собственных средств. Приведенные выше финансовые коэффициенты применяются для анализа кредитоспособности заемщиков. Как видно, используемые в них методологические подходы базируются на статичных балансовых данных. Такая статичная схема, по мнению российских коллег, не может точно и объективно отражать уровень финансового состояния предприятия в динамике [100].

Их аргументы сводятся к тому, что даже если вышеперечисленный набор коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости полно и всесторонне характеризует финансовое состояние предприятия, то такое состояние будет характерным на определенную дату, когда эти коэффициенты рассчитывались. В то время как для гарантирующей организации намного важнее финансовое состояние заемщика на дату возврата кредита. Она должна точно знать, способно ли предприятие вернуть кредит и расплатиться по процентам. Поэтому, мы разделяем их вывод, что определение платежеспособности предприятий при принятии решения о предоставлении гарантии должно проводиться не по статичным оценкам балансовых данных, а по прогнозным данным на дату возврата кредита.

В экономической литературе отмечается, что долгосрочные прогнозы на основе регрессионных моделей недостаточно надежны. Это связано с возникающей со временем неопределенности характера воздействия факторов, определяющих исследуемые процессы. Тем не менее, при прогнозировании финансовых коэффициентов, характеризующих платежеспособность предприятий, использование регрессионного математического аппарата можно признать оправданным на начальных этапах прогноза. Это связано с высоким уровнем агрегации этих коэффициентов, динамика которых характеризуется достаточной инерционностью в краткосрочных периодах. Тем более, что структура кредитного рынка в современных условиях характеризуется тем, что основная доля (более 95%) приходится на краткосрочные, а не долгосрочные кредиты.

При применении аппарата регрессивного анализа для оценки платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде российские исследователи предлагают выявлять тренды изменения по определенному набору финансовых коэффициентов. Для этого может быть достаточно данных баланса за 3-4 квартала. Для упрощения процедуры принятия решения о предоставлении гарантии возможно применение совокупной финансовой оценки платежеспособности предприятия на предполагаемую дату возврата кредита. Такая совокупная финансовая оценка может быть рассчитана по следующей формуле:

$$C_0 = \sum (K_1 - N_1) W_1 \quad (5)$$

где:

K_1 - финансовый коэффициент из принятой группировки;

N_1 – нормативное значение соответствующего коэффициента;

W_1 - поправочные коэффициенты, определяемые экспертным путем, ранжирующие соответствующие финансовые коэффициенты.

Если все финансовые коэффициенты предприятия будут иметь на дату возврата кредита нормативное значение, то $Co=0$.

При $Co>0$ необходимо проведение дополнительной экспертизы для принятия решения о предоставлении гарантий со стороны вышестоящих органов государственной власти или органов местного самоуправления.

Итак, в современных условиях большое практическое значение приобретает политика поддержки предприятий на региональном уровне за счет предоставления им бюджетных гарантий и ограничения риска банкротства. Такая форма регулирования экономики на уровне региона является перспективной и оправданной, но по различным причинам усиливает риск принятия управленческих решений, из-за несовершенства методик расчета платежеспособности региональных предприятий. Существующая статичная схема оценки таких рисков не всегда объективно отражает уровень финансового состояния предприятия в динамике. В указанных целях целесообразно использовать российский опыт по определению платежеспособности предприятий на региональном уровне по прогнозным данным на дату возврата кредита, а не по статичным оценкам балансовых данных.

В целом следует отметить, что в условиях дальнейшей интеграции экономики Республики Казахстан в мировую экономическую систему должно возрастать внимание к использованию в нашей стране зарубежного опыта антикризисного управления и усовершенствования всего механизма банкротства. Зарубежные исследователи рассматривают Антикризисное управление как комплекс мер, охватывающих все сферы управленческой деятельности (финансы, маркетинг, персонал, отношения со средой, клиентами, поставщиками). Оно представляет собой превентивные действия несостоятельности и банкротства предприятий на основе данных SWOT-анализа. Сейчас этот подход формируется как Система Сбалансированных Показателей, позволяющая оперативно и максимально точно реагировать на малейшие изменения в оперативных показателях предприятия.

Разновидностью антикризисного управления является антикризисное регулирование. Оно предполагает анализ зарождения и протекания циклических процессов и выработку антикризисных стратегий для смягчения последствий кризиса. К основным задачам Антикризисного регулирования относится смягчение кризисных процессов, а также использование кризиса как стартовой площадки для нового развития. Последнее, на наш взгляд, особенно актуально в условиях формирования в РК инновационной экономики. Антикризисное регулирование в зарубежных странах происходит на макро - и микроуровнях экономики, хотя наиболее ярко кризисные процессы

проявляются на уровне предприятия. В рыночной системе хозяйствования предприятие, как известно, является основным звеном в национальной экономике любой страны. На макроуровне антикризисные мероприятия создают благоприятную среду для преодоления предприятиями кризиса с наименьшими потерями. Антикризисное регулирование на микроуровне имеет большое практическое значение для экономики в целом. Оно призвано исправить ошибки антикризисного управления предприятий, так как ситуация на каждом из них в большой степени зависит от конкретных действий руководства в период вхождения предприятия в кризисную фазу [101].

Интеграция в мировую экономику имеет свои плюсы и минусы не только для Республики Казахстан, но для каждой отрасли и конкретного предприятия, которые все больше испытывают влияние внешних факторов. В результате кризиса многие предприятия попадают под угрозу банкротства. Современный кризис является самым глобальным и системным, он охватывает все отрасли мировой экономики и требует системного подхода к разрешению проблем. С наступлением новой волны мирового кризиса с началом 2012 г. главной целью экономической политики государства должно стать создание предприятиям условий для дальнейшего развития, а также стабилизация ситуации в национальной экономике, сохранение темпов экономического и социального развития, рост благосостояния населения.

В новых условиях актуальной проблемой для всех участников этого процесса становится усовершенствование всего механизма банкротства в Казахстане. По существу речь идет о реальном введении процедуры банкротства в экономическую практику страны. Сюда относятся эффективная организация управления деятельностью предприятий; выбор методов антикризисного регулирования и управления; превращения антикризисного управления в важный рычаг предпринимательской деятельности. Система банкротства включает целый ряд причинно-следственных мер, организационных и методических средств, обеспечение координации. Как показывает зарубежный опыт, исходный пункт системы банкротства – установление принципов и целей, которые должны быть достигнуты в результате функционирования его механизмов.

Мы разделяем мнение, что основное звено механизма преодоления кризиса предприятием должна составлять объективная потребность осуществление в производственной деятельности предприятия-должника мер на пути к реальному платежеспособному состоянию. Отсюда меры государства по развитию системы банкротства должны иметь оберегающий характер. Они не должны быть направлены на развал экономики и ликвидацию предприятий. Конечно, если предприятия имеют какие-либо шансы на выживание и приспособление к потребностям рынка .

В этой связи целью создания и приведения в действие системы механизма банкротства в РК является необходимость проведения структурной перестройки всего национального хозяйства. Она должна быть приведена в соответствие с рыночным спросом населения при условии достижения

прибыльной работы основных предприятий, производящих товары и услуги. Управление этим процессом требует опоры на следующие принципы, выработанные в мировой практике: установление одной стабильной и надежной для всех субъектов хозяйственно-коммерческих взаимоотношений, прав и обязанностей в ситуации несостоятельности или банкротства предприятий; предоставление возможности честным должникам возобновления своей деятельности; введение системы безопасных мер при банкротстве; создание системы мер для возрождения бизнеса; создание механизма регулирования финансовых дел честно исполняющим свои обязательства должников в целях возможности оздоровления их фирм без сворачивания бизнеса; создание коммерческой и правовой систем для поощрения работы честных и надежных партнеров и формирования прямой процедуры разрешения финансовых споров; сохранение, где возможно и экономически целесообразно экспрессивных предприятий, несмотря на их финансовые трудности; создание механизмов, представляющих и защищающих интересы всех участников систем банкротства (кредиты, компенсации и т.д.) в случае ликвидации предприятия-банкрота и возможностей справедливого распределения его активов (конкурсную массу) и др.

Адаптируя зарубежный опыт предусматривающий защиту предприятий с целью восстановления ее платежеспособности к условиям казахстанской экономики необходимо безусловно учитывать национальные особенности и менталитет населения, уровень современного развития экономики и законодательства. В течении работы над исследовательской работы автор совместно с департаментом комитета по работе с несостоятельными должниками МФ РК по Актюбинской области внедрял вышеизложенный изученный опыт как при работе компаний так и при реабилитации неплатежеспособных предприятий региона.

В частности одним из направлений стало практика направления участникам товарищества, банкам, основным поставщикам сырья квартальной и годовой финансовой отчетности в т.ч. в виде основных ключевых показателей. (Вставить таблицу). Требование о предоставлении отчетности по ФЭС компании стало обязательным условием контрактов и участия в конкурсах по закупкам и для потенциальных подрядчиков по оказанию услуг. В целях недопущения потери финансовых ресурсов компаний практикуется предоставление поставщиками услуг, банковских гарантий на оплачиваемые счета по контрактам, страховые полисы, возмещение вознаграждений банков второго уровня при изыскании подрядчиками собственные источники финансирования, работа по аккредитивам и т.д.

Как показывает практика вышеизложенные меры позволяют в значительной мере защитить денежные средства компаний и в определенной части не отвлекать оборотные средства, дисциплинируют поставщиков услуг.

Приняты меры и со стороны банковских структур в виде поэтапного выделения кредитных ресурсов после анализа ФЭС компаний и отчетности по полной реализации программы освоения ранее выделенных кредитных

ресурсов с достижением промежуточного результата, что практикуется на постоянной основе банками Германии при финансировании инновационных проектов.

Положительные результаты принесли и решения кредиторов о назначении и подготовке аудированного отчета о ревизии финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Мунайсервис», что позволило разобраться с истинным финансово – экономическим состоянием предприятий, причинах которые привели к несостоятельности, сбалансировать интересы кредиторов и должника и выработать реальные меры по сохранению предприятия и эффективно расставить экономические приоритеты.

Особенностью нынешней казахстанской системы реабилитации, как и зарубежной становится то, что как например представители суда во Франции или Германии, реабилитационный управляющий и работники уполномоченного органа стремятся инициировать переговоры должника с кредиторами с целью выработки баланса их интересов, включая и рассмотрение инструмента уступки в определенном объеме требований кредиторов. Именно такой подход широко используется в Германии, который достигает в объеме до 80% от общей суммы кредиторской задолженности, что в итоге повышает вероятность успешного восстановления платежеспособности несостоятельного должника.

В этом отношении, большая роль отводится реабилитационному управляющему который должен уметь выстроить отношения между кредиторами, достижение целей реабилитации должна быть главным его созиданием при соответствующей мотивации именно комитетом кредиторов, без каких –либо ограничений существующих в настоящее время.

Реабилитационные управляющие выступают в качестве единственного уполномоченного органа управления должника и положительным моментом , можно считать последние изменения в законодательство о банкротстве , где реабилитационным управляющим может быть назначен руководитель должника с согласия комитета кредиторов и сняты ограничения по вознаграждению. Именно на этой проблеме ранее заострял внимание и автор в своей статье «Как заинтересовать кредиторов». Безусловно изученный зарубежный опыт и его адаптация с учетом казахстанских особенностей позволят реформировать процедуру реабилитации с целью восстановления платежеспособности предприятий и исключения ликвидации и автор по ходу изложения работы даст значимые предложения , часть из которых внедряется в практику [99].

Таким образом, изучение зарубежного опыта указывает на возможность и необходимость его применения в условиях современного Казахстана. Особенно это относится к расширению компетенции государственных органов в вопросах усовершенствования действующего законодательства, регулирующего вопросы несостоятельности и механизмов, обеспечивающих их практическую реализацию. Внедрение на системной основе программ антикризисного управления на макро - микроэкономическом уровнях позволит обеспечить

развитие банкротства и несостоятельности как самостоятельных звеньев и направлений экономической и промышленной политики, что актуально в условиях форсированной индустриализации казахстанской экономики.

3.2 Рекомендации по восстановлению платежеспособности казахстанских предприятий путем реабилитации

Выработка рекомендаций по восстановлению платежеспособности отечественных предприятий (путем реабилитации) должна опираться на многообразие существующих методик и опыта, накопленного в реальном секторе экономики, в том числе международного. В процессе исследования автор неоднократно обращался к анализу экономической литературы, образцам отечественной и зарубежной практики. А также к собственным наблюдениям и практическому опыту участия в процедурах вывода предприятия из кризисного состояния. Все это, на наш взгляд, создает достаточную теоретико-методологическую основу для разработки практических рекомендаций. Они могут быть использованы государственными организациями, банковскими структурами и другими кредиторами, а также и непосредственно менеджерами и собственниками предприятий. В соответствии с основной целью нашего исследования, свою задачу в данном параграфе мы определяем как разработку соответствующих предложений и рекомендаций на основе ранее накопленного опыта по восстановлению платежеспособности должника путем реабилитации.

Необходимость разработки подобных рекомендаций является логическим завершением проведенного исследования. В наиболее общем виде она может быть подтверждена следующими обстоятельствами. Как уже было ранее обосновано и доказано, действующий экономический механизм в целом позволяет успешно проводить процедуру реабилитации отечественных предприятий. В конечном итоге, это стабилизирует финансово-хозяйственную деятельность многих предприятий реального сектора экономики Казахстана. Это подтверждают данные статистики, а также примеры, приведенные в нашей диссертационной работе. Однако этот механизм нуждается в усовершенствовании.

Приведенные выше примеры, подтвержденные статистическими и другими показателями, указывают на неэффективность существующего механизма реабилитации предприятий и обосновывают необходимость его модернизации. Однако ситуация в экономике быстро меняется. Прежде всего, это связано с тем, что на национальную экономику существенно влияют процессы, происходящие в глобальном мировом хозяйстве. В том числе и экономическая политика отдельных государств на рынке сырьевых ресурсов. Поэтому, при разработке рекомендаций необходимо усилить внимание к динамическим факторам. По данным Министерства нефти и газового конденсата Республики Казахстан в течение 2011г. на внутреннем рынке ситуация в сфере добычи нефти и газового конденсата в целом оставалась стабильной. Это достаточно четко видно из диаграммы, расположенной ниже на рисунке 3.1.

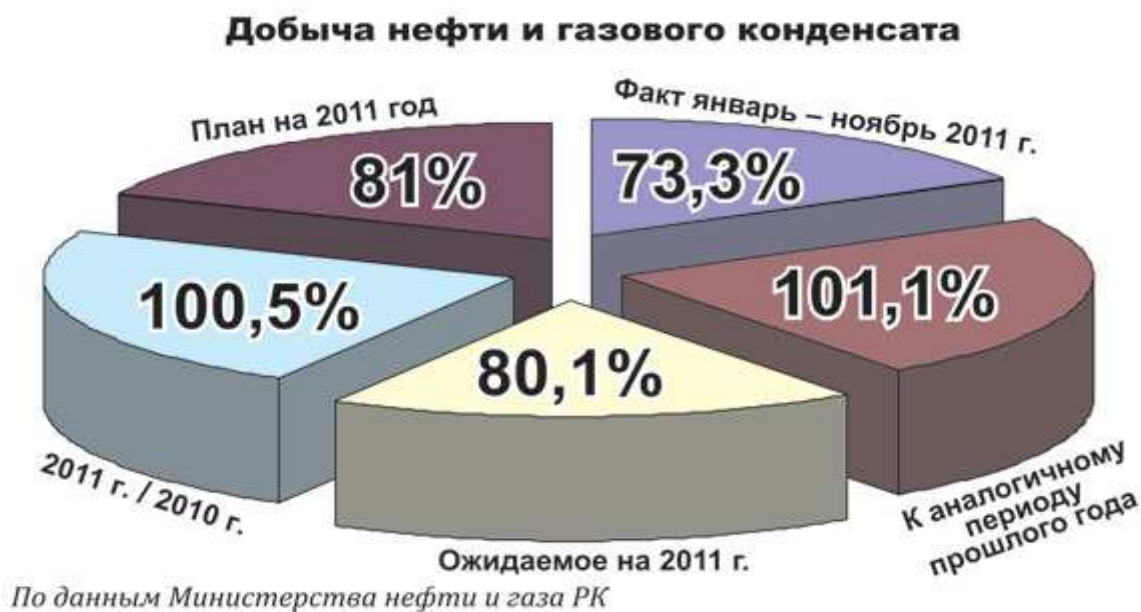


Рисунок 3.1 – Добыча нефти и газового конденсата

Примечание – составлено автором по данным источника [97]

Таким образом, зависимость и угроза банкротства для предприятий, работающих на нефтегазовом рынке, от тенденций глобальной экономики будет сохраняться и в дальнейшем.

Среди внутренних причин наиболее важное - несовершенство и отставание законодательства и нормативно-правовых положений о банкротстве. Как выше было отмечено, в развитых странах оно является самой динамичной областью государственного права. В Казахстане за 20 лет после введения первого закона о банкротстве и применения этой процедуры, накоплен собственный опыт. Он позволяет в максимальной степени приблизиться к более эффективным нормам с учетом и международной практики. Эти и другие обстоятельства в целом и определяют целесообразность дальнейшего совершенствования процесса восстановления платежеспособности казахстанских предприятий. На актуальность и значимость этого подхода неоднократно обращал внимание и Глава Государства - Н.А.Назарбаев. В том числе, это было подчеркнуто в Послании Президента Республики Казахстан от 1 марта 2006г. «Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира». Для дальнейшей модернизации и модификации экономики правительству и акимам областей было поручено сконцентрировать внимание на финансово-экономическом оздоровлении организаций. Так как будет расточительством попытка «списать» работающие убыточные предприятия, а «...банкротство должно быть последним шагом при невозможности восстановить деятельность убыточных предприятий» [102].

С учетом данного обоснования, обратимся, прежде всего, к анализу мер, предпринимаемых казахстанским правительством и конкретным показателям современного состояния платежеспособности отечественных производителей.

А затем уже обобщим наши предложения на основе анализа мер реабилитации, предпринимаемых правительством. Следует отметить, что со стороны Правительства РК и других заинтересованных государственных организаций постоянно предпринимаются определенные меры по улучшению механизма банкротства и реабилитации предприятий-должников, на что уже было обращено внимание в нашем исследовании. В последнее время, в решении этих проблем прослеживается стремление к диалогу государства с предпринимательскими ассоциациями и бизнес-сообществом в целом. В этой связи, заслуживает более тщательного рассмотрения разработанная правительством Программа посткризисного восстановления экономики (утверждена Постановлением Правительства РК от 4 марта 2011г., №225). Целью этой Программы является восстановление платежеспособности конкурентоспособных предприятий [103].

Программа посткризисного восстановления экономики включает две группы мероприятий – по оздоровлению конкурентоспособных предприятий и по оздоровлению финансовой системы. Данная программа разработана в целях оздоровления конкурентоспособных предприятий, задолженность которых превышает 4,5 миллиарда тенге. Конкурентоспособные предприятия, чья задолженность составляет менее данной суммы, смогут воспользоваться господдержкой в рамках выше обозначенной Программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Для оздоровления финансовой системы был намечен комплекс мер, которые будут направлены на оздоровление качества кредитного портфеля, улучшение требований по достаточности собственного капитала в соответствии с лучшей международной практикой, обеспечивающей устойчивый рост кредитования экономики Казахстана. Основными количественными и качественными результатами к 2016 году станут: оздоровление порядка 30-50 конкурентоспособных предприятий; сохранение не менее 70 процентов действующих рабочих мест предприятий- участников Программы.

В конце апреля 2011г. в Алматы прошел «круглый стол», посвященный обсуждению программы посткризисного оздоровления конкурентоспособных предприятий. Пакет государственной программы был разработан в соответствии с поручением президента РК Н.А. Назарбаева. Как уже было отмечено, он предусматривал посткризисное восстановление экономики по двум направлениям: посредством оказания помощи в оздоровлении конкурентоспособным предприятиям и улучшения качества активов банка. Участники круглого стола - представители Национальной экономической палаты НЭПК «Атамекен», предпринимательская общественность и другие обратили внимание на актуальность принятия нового закона о банкротстве. Они поддержали подготовленный Министерством финансов проект, и указали на некоторые механизмы реабилитации предприятий.

Было отмечено, что предписанная в программе оздоровления предприятий «норма не прописывает механизм перехода от реабилитационной процедуры к процедуре оздоровления». Так как реабилитационная процедура является

судебной, ее прекращение проводится путем обращения реабилитационного управляющего в суд с заявлением о завершении процедуры в отношении должника. « В связи с этим было озвучено предложение «внести поправку в ст. 53 «Закона о банкротстве» в следующей редакции: «3.Если подписано мировое соглашение реабилитационного управляющего с кредиторами, имеющими общую задолженность более 50%, о досрочном прекращении реабилитационной процедуры». Была также определена поправка о том, что конкурентоспособные предприятия, чья задолженность составляет менее данной суммы, смогут воспользоваться государственной поддержкой в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020», утвержденной постановлением правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010г., № 301 [104].

В настоящее время реабилитация казахстанских предприятий осуществляется в рамках второго направления («Оздоровление бизнеса») Программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Государственная поддержка в рамках этого направления направлена на оздоровление предприятий и включает: субсидирование предприятию-должнику процентной ставки по уже имеющимся кредитам Банков (на момент одобрения) и на новую задолженность в рамках одной кредитной линии, которая возникает после одобрения проекта; рассмотрение вопроса предоставления должнику отсрочки по выплате налогов и других обязательных платежей в бюджет (кроме индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты) без начисления пени, которое будет предусмотрено в установленном порядке в Налоговом кодексе РК; другие меры по оздоровлению предприятий в рамках Плана финансово-экономического оздоровления, в том числе по задолженности перед внутренними кредиторами по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже [105].

С 2010 г. к субсидированию было одобрено 113 предприятий на общую сумму кредитов 77,436 млрд. тенге. Наибольшее количество проектов в г.Алматы – 15 проектов с общей стоимостью кредитов 11,288 млрд. тенге. Алматинской области – 13 проектов (26,8 млрд.тенге) и Костанайской области – 12 проектов (4,2 млрд.тенге). Наиболее крупные проекты: строительство птицефабрики компании «КазРос-Бройлер» в Алматинской области сумма кредита составляет 18,8 млрд. тенге; строительство литейных и прокатных цехов компании «Актауский литейный завод» в Мангыстауской области (7,7 млрд. тенге); производство соков и напитков компании «RGBrands» в Алматинской области (2,7 млрд. тенге); приобретение оборудования для теплицы компании «Восточно-Казахстанский тепличный комплекс» в ВКО (2,2 млрд. тенге) и др.

Таблица 3.1 - Структура дебиторской задолженности предприятий - производителей по отраслям экономики Казахстана

тыс.тг

Показатели задолженности	Дебиторская задолженность	Из нее просроченная	Задолженность по обязательствам, всего	Из нее просроченная	Из задолженности по обязательствам	
					Задолженность по оплате труда	Из нее просроченная
Отрасли промышленности						
1	2	3	4	5	6	7
Всего	6545947268	189967773	17386020278	39108046	94315064	3008013
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	149699874	2643108	337734500	7721974	1385824	243941
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	1570070586	13580092	3124864146	35954454	16993132	165629
Обрабатывающая промышленность	1227284570	46392384	1809177303	62495072	20347834	499597
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	219651739	7873344	414145040	13385174	4206478	20304
Водоснабжение, канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	23121221	4093777	43474730	8864705	1247250	113706
Строительство	678487657	50599547	1095096533	170422477	15006146	1292915
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	1082588662	7089311	1626752218	10946281	4423185	121275
Транспорт и складирование	459985897	34364852	2053916567	26783305	15651214	323713
Услуги по проживанию и питанию	26971346	1004701	90254380	6100433	1183720	13423
Информация и связь	81003939	1115498	217479642	8129768	3151755	7806
Финансовая и страховая деятельность	285669868	13617073	216199987	2170686	273460	
Операции с недвижимым имуществом	101677966	1097634	154638408	24247886	936704	4624

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6	7
Профессиональная, научная и техническая деятельность	59300696 1	5721058	6130987 504	1267028 8	4473328	133937
Деятельность в области административного вспомогательного обслуживания	41447299	641425	5368923 7	860250	4306237	31994
Искусство, развлечения и отдых	4063158	93431	1703495 7	193265	645151	29452
Предоставление прочих видов услуг	1214525	40538	575126	140028	83646	5697
Примечание –составлено автором по данным источника [73]						

Итак, Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» оказывает поддержку только субъектам малого и среднего бизнеса. Вместе с тем, по информации банков второго уровня, вследствие мирового финансово-экономического кризиса, другие предприятия, являющиеся субъектами среднего и крупного предпринимательства, также испытывают затруднения с погашением и обслуживанием кредитов. Следует отметить, что многие из данных предприятий являются системообразующими для экономики Казахстана и его регионов. Они также участвуют в реализации Государственной программы по сформированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Следовательно, несмотря на предпринимаемые Правительством меры, число участников Программы оздоровления ограничено и без того конкурентоспособными предприятиями. В то время, как многие другие перспективные предприятия, по-прежнему испытывают трудности с погашением и обслуживанием кредитов и облигационных займов. В условиях второй волны мирового финансово-экономического кризиса это создает новые риски банкротства отечественных предприятий. Следствием этого является неисполнение предприятиями обязательств перед кредиторами, инвесторами и контрагентами, неисполнение налоговых обязательств. В целом все это ухудшает общую финансовую ситуацию национальной экономики. В частности, на это указывает и анализ современного состояния платежеспособности отечественных товаропроизводителей. По состоянию на 01.05.2011г. всего по отраслям экономики дебиторская задолженность предприятий-производителей составила 6 545,9 млрд. тенге, из них просроченная задолженность – 189,9 млрд. тенге, что отражено в таблице 3.1 При этом задолженность по обязательствам составила 17 386 млрд. тенге, в том числе задолженность по оплате труда – 94,3 млрд. тенге. Наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности и задолженности по обязательствам занимает горнодобывающая отрасль – 23,9% и 17,9%

соответственно, согласно данных Агентства РК по статистике. Как показывают данные таблицы 3.2 «Динамика дебиторской задолженности и задолженности по обязательствам крупных и средних предприятий», за период с 4 квартала 2006 года по 4 квартал 2010 года дебиторская задолженность и задолженность по обязательствам ежегодно увеличиваются.

Рентабельность предприятий в 3 квартале 2010г. составила 26,9% (во втором квартале 2010г. она была 33,1%). Несмотря на увеличение дохода, рост себестоимости продукции и непроизводственных расходов снизили рентабельность бизнеса, на что обращают данные Национального банка Республики Казахстан.

Таблица 3.2 - Динамика дебиторской задолженности и задолженности обязательствам крупных и средних предприятий (с 4 квартала 2006 г. по 4 квартал 2010г.)

Периоды (на конец периода)	Дебиторская задолженность		Задолженность по обязательствам	
	Всего млн. тенге	В % к соотв. периоду прошлого года	Всего млн. тенге	В % к соотв. периоду прошлого года
2006	3 412 192	135,1	8 833 007	137,7
2007	4 502 302	131,9	10 721 529	121,4
1 квартал	3 338 669	107,6	8 768 997	126,1
II квартал	3 820 821	119,0	9 412 183	130,3
III квартал	4 365 619	124,8	10 277 482	127,9
IV квартал	4 751 741	125,1	10 735 629	123,0
2008				
1 квартал	5 305 510	158,9	11 622 652	132,5
II квартал	5 865 946	153,5	12 763 673	135,6
III квартал	5 947 781	136,2	13 744 100	133,7
IV квартал	5 412 157	113,9	14 167 981	132,0
2009				
1 квартал	6 051 185	114,1	16 639 359	143,2
II квартал	6 241 283	106,4	17 809 049	139,5
III квартал	6 748 195	113,5	18 470 995	134,4
IV квартал	7 545 946	139,4	19 453 697	137,3
2010				
1 квартал	6 645 355	109,8	19 628 314	118,0
II квартал	7 126 306	114,2	20 384 232	114,5
III квартал	7 376 953	109,3	20 991 780	113,7
IV квартал	7 759 692	101,2	21 470 690	110,4

Примечание –составлено автором по данным источника [73]

Аналогичные тенденции сохраняются и в последующие периоды. Все это указывает на то, Правительство в условиях новой волны мирового финансового кризиса должно принять дополнительные меры по защите предприятий от финансового краха. На это, в частности, обратил внимание Глава государства в январском (2012г.) Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» [105]. Наряду с этим, как нам представляется, должны быть предложены альтернативные варианты рекомендации по совершенствованию процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации. В ряде случаев, они уже отражены в экономической литературе, а также в практике зарубежных стран с развитой рыночной экономикой. Отсюда первая группа рекомендаций включает себя предложения автора, которые вытекают из изучения международного зарубежного опыта, в том числе обобщенного в предыдущем параграфе 3.1.

Итак, международный опыт показывает, что массовое банкротство предприятий может вызвать серьезные негативные социальные последствия. Поэтому, в странах с рыночной экономикой не только выработан эффективный механизм упреждения защиты предприятия от полного краха, но и существуют действенные реабилитационные процедуры. К таким общим мерам, которые практикуются в разных странах, в том числе относятся следующие. Прежде всего, это государственная финансовая поддержка неплатежеспособных предприятий в целях сохранения перспективных товаропроизводителей; правовое регулирование банкротства; наличие организационного, экономического и нормативно-методического обеспечения процессов принятия решений при реализации актов о несостоятельности (банкротства) предприятий. Сюда также относятся - финансирование реорганизационных и ликвидационных мероприятий; экономическая защита всех участников процедуры банкротства, предоставление альтернативных вариантов осуществления реабилитационных мероприятий и др.[106].

Обращает внимание тот факт, что банкротство и процедуры реабилитации не смешиваются в едином экономическом механизме. Хотя в ряде случаев существует единая правовая база, оба механизма выступают как самостоятельные управленческие процессы. Соответственно, законодательство предусматривает проведение для каждого из них адекватных мер со стороны всех участников, включая и само государство. Таким образом, суть нашей рекомендации заключается в необходимости более тщательного изучения данного опыта компетентными государственными органами, а также в принятии с их стороны соответствующих решений, в том числе и на законодательной основе. С принятием в начале 2012г. изменений и дополнений в действующее законодательство по вопросам оздоровления конкурентоспособных предприятий, позиции по дифференциации механизмов реабилитации и банкротства предприятий в определенной степени уже учтены. Однако, как уже выше было обосновано, необходимо время и новый опыт, для того, чтобы оценить эффективность новых правовых норм.

Вторая группа предложений была составлена на основе обобщения литературных источников и высказанных мнений казахстанских ученых в части процедур банкротства и реабилитации отечественных предприятий. Наиболее полно, и с достаточно высоким уровнем теоретического и методологического обоснования, рекомендации различных авторов представлены в экономической литературе. Как и в других случаях, они затрагивают как общие аспекты эффективного антикризисного управления, так и отдельные его направления, включая восстановление платежеспособности предприятий-банкротов. Так, например, российские исследователи обращают внимание не только на изучение зарубежного опыта и его адаптации к отечественным условиям, но и на необходимость извлечения из этого опыта уроков на будущее.

«В период резкого обострения конкуренции на мировых рынках, расширения масштабов и частоты технологических, организационных и прочих нововведений преимущества получают те фирмы, руководство которых быстрее других способно критически оценить состояние дел и свои просчеты, преодолеть многие стереотипы эффективного в прошлом управления и построить новое «видение» будущего своих организаций и занятых в них работников. Отсюда, можно предположить, что задача теории содействовать подготовке управленческих кадров нового уровня, способных в условиях инновационной экономики применять инновационные методы управления на основе «видения» будущего своих организаций. Поэтому, усиление внимания к подготовке управленческих кадров, а также изучению современных подходов в менеджменте должно стать одной из приоритетных задач государственной экономической и промышленной политики [107].

В условиях современного Казахстана в целом возрастает потребность более активного применения моделей и методов антикризисного управления и регулирования. На это обращают внимание многие казахстанские ученые. Например, Есенберлина Д.И. предлагает провести меры по усовершенствованию антикризисного управления на системной основе. Она считает, что в современных условиях возникла необходимость разработать и реализовать Антикризисную программу управления предприятиями. Антикризисное управление по типу своих проблем является особым типом управления, имеющим как общие для управления черты, так и специфические характеристики.

Следует отметить, что различным аспектам и направлениям антикризисного управления предприятий много внимания уделяют и другие авторы. Многие исследователи большое внимание уделяют разработке стратегии и новой целевой системы предприятия, адекватной новым вызовам времени и требованиям окружающей среды. Так, например, Э.Уткин отмечает, что «первым шагом в составлении плана оздоровления предприятия является определение целей (генеральных направлений) развития фирмы. Обычно в такой ситуации основными целями являются: изменение структуры производимых товаров (услуг); увеличение общего объема продаж; наращивание доли фирмы на сложившихся рынках; освоение новых рынков;

снижение удельных затрат на единицу продукции; повышение качества продукции; увеличение доли сервисных и сопутствующих услуг [108]. Мы также солидарны с мнением, что антикризисное управление в целом и управление предприятием, прежде всего, требуют большего внимания со стороны руководителей к вопросам стратегического менеджмента, в том числе стратегического планирования, стратегического прогнозирования, а также разработке общей и функциональных стратегий предприятий. Не следует забывать о том опыте, который в стране и за рубежом уже был накоплен в сфере бизнес-планирования, особенно на уровне малых и средних фирм.

Стратегические подходы в управлении не разовый акт, он не может сводиться к фрагментарному составлению стратегии предприятия. Г.Глушков, В.Ириков, С.Ильдеменов справедливо отмечают, что «из-за текучки, съедающей время руководства, практически ни на одном предприятии нет четко организованных целей, а если они и есть, то или давно не пересматривались, или их достижение неконтролируемо (они сформулированы в лозунговом стиле, и не ясно, что же такое результат, степень его достижения не поддается измерению)». Известные российские консультанты рекомендуют начать работу с предварительного обсуждения вопросов: «Чего мы хотим?» и «В каком состоянии мы находимся?». Формулирование целей – это сложный процесс, реализуемый в несколько итераций. Рекомендуемая ими структура целей включает [109]:

1. Рыночные цели. Возможные критерии: доля рынка, в процентах; основные сегменты рынка и их доля (по товарным группам и регионам).

2. Производственные цели. Возможные критерии: объем производства; выручка от реализации (оборот).

3. Экономические цели. Возможные критерии: прибыль, в млн.тенге).

4. Социальные цели. Возможные критерии: зарплата; уровень жизни (душевое потребление, в триллионах тенге на работающего)- (фонд потребления), (численность работающих).

5. Другие цели, изменяющиеся при изменении ключевых проблем предприятия.

Вместе с тем, разработка новой стратегии, составление стратегической программы и прогноза требуют серьезной аналитической работы. Чтобы спланировать стратегию и конкретные действия в будущем, нужно уточнить сегодняшнее состояние и потенциальные возможности предприятия. Поэтому многие исследователи, в том числе уже упомянутые в предыдущих разделах настоящей работы, обращают внимание на проблемную диагностику или управленческую диагностику. Она может проводиться различными методами, выбор которых зависит от конкретной ситуации. И, в первую очередь от концепции и принципов, принятых руководством предприятия или предложенных консультантами.

На основе результатов диагностики руководству предприятия необходимо определиться, к какой из двух крайних концепций оно тяготеет больше – концепции выживания или концепции прорыва. Концепции выживания

предполагает эволюционное развитие. Это требует отталкиваться от сложившегося положения, плавно с минимальными перестройками, но надежно улучшать показатели, вплоть до выхода из состояния банкротства, и поддерживать это состояние в дальнейшем. В этом случае целесообразен выбор подхода – «от достигнутого состояния к возможным перспективам». При выборе этого подхода главное внимание уделяется оценке, аудиту сложившегося состояния, выявлению и использованию лежащих на поверхности резервов и имеющихся заделов.

Концепция прорыва - другая крайняя концепция антикризисного менеджмента. Она ориентируется на существенное улучшение всех критериев за минимальное время, ориентации на лидирующее положение на рынке, то есть выбор привлекательной, но более рискованной стратегии. В данном случае более целесообразен подход «от целей, от конечных результатов к средствам их достижения». При этом главное внимание должно уделяться вариантам, способам достижения поставленных целей, включая коренную реорганизацию предприятия. По нашему мнению, очевидно, что реальные ситуации обычно находятся между двумя этими крайними случаями, поэтому сами названные консультанты по антикризисному управлению рекомендуют обеспечить «предпочтительно разумное сочетание обеих подходов».

Как уже ранее было обосновано, для комплексной оценки и управленческой диагностики состояния предприятия и его возможностей можно использовать различные методы. На практике хорошо зарекомендовали себя классические методы управленческого анализа, такие как: анализ сильных и слабых сторон предприятия, благоприятных и неблагоприятных возможностей и угроз, оценка рынка; оценка производственных возможностей (состояние оборудования, уровень технологий, качества, гибкость по ассортименту, по срокам выполнения заказов, по объемам производства и т.п.). В условиях новых требований к подготовке профессиональных кадров управления востребованными остаются такие методы, как оценка человеческих ресурсов (численность, укомплектованность, квалификация специалистов и менеджеров, наличие команды, корпоративного духа и т.п.); отношение к изменениям, желание активно работать и учиться и т.п. С точки зрения расчета прогнозных показателей, целесообразно использовать различные способы оценки финансового состояния, материальных и финансовых ресурсов. Результаты анализа указанные авторы рекомендуют представить в виде специальной схемы.

Таким образом, считается не только обоснованным, но и доказанным, что управленческая диагностика и предварительный анализ, позволяют добиться существенного улучшения результата в положении предприятия в основном за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов и их развития. Если у предприятия есть серьезный потенциал (50-60%) повышения эффективности, то его можно реализовать главным образом за счет совершенствования управления. Дополнение и более конструктивные результаты можно получить аналитически, отталкиваясь от конечных целей и

выясняя сначала главные факторы успеха и неуспеха, влияющие на конечный результат, анализируя «узкие места» и формируя задачи, которые надо решать. Поэтому необходимо больше уделять внимания качественному менеджменту предприятий.

В экономической литературе отражен большой спектр различных предложений и рекомендаций по проблемам предотвращения банкротства, проведению превентивных мероприятий (в т.ч. диагностического характера), а также рекомендаций по усовершенствованию системы антикризисного управления предприятиями. Большинство этих рекомендаций основаны на оценке как количественных (финансово-экономических), так и, в большой степени, качественных показателей. Все они, в определенной степени не только могут, но и должны быть использованы в отечественной практике руководством предприятий. А также - заинтересованными государственными и финансовыми структурами при выработке более эффективного механизма восстановления платежеспособности предприятий путем их реабилитации. Наши предложения и рекомендации на этот счет были направлены заинтересованным организациям для сведения и принятия необходимых мер, в том числе в парламент, Правительство, КНД МФ РК и другие государственные организации. Наиболее актуальным в настоящее время представляется отработка нового законодательства, принятого в 2012г., по разграничению правового и экономического механизмов осуществления процесса банкротства и реабилитации казахстанских предприятий. Между тем, нельзя отказываться и от отечественного опыта, который был получен в предшествующие периоды.

В связи с этим, ниже представлена еще одна группа предложений, основанных на собственном опыте автора диссертационного исследования и полученных в ходе проведения процедуры реабилитации ТОО «Мунай Сервис ЛТД». Кроме того, с учетом нашего опыта и методик, рассмотренных в данном исследовании, в следующем параграфе 3.3, обоснованы некоторые рекомендации методологического характера. При этом на примере ТОО «Мунай Сервис ЛТД» при оценке финансовой устойчивости мы сделали попытку определения перспектив восстановления его платежеспособности. В определенной степени, эта методология, может быть полезной и для других отечественных предприятий. Ниже представлены предложения и рекомендации автора по изменению отдельных правовых норм в механизме реабилитации на основе личного практического опыта:

1. Существуют сомнения в отношении необходимости упрощения порядка представлений в суд документов на применение реабилитации предприятий. По-нашему мнению в судебные органы необходимо представлять на утверждение аудированный отчет о ревизии финансово-хозяйственной деятельности несостоятельного должника. Проведение подобного аудита поможет самим кредиторам разобраться с истинным финансово-экономическим состоянием предприятия, выявить причины, которые привели к несостоятельности, а также сбалансировать интересы кредиторов. На основе данного отчета можно выработать конкретные и реальные меры по сохранению

предприятия, повысить роль кредиторов в восстановлении платежеспособности организаций и эффективно расставить общие экономические приоритеты.

Для проведения основательного аудита финансово-хозяйственной деятельности должника, само предприятие, его кредиторы или государство, смогут изыскать необходимые средства, которые в дальнейшем, при удачной реабилитации, будут компенсированы в соответствии с договором. Аудированный отчет о ревизии финансово-хозяйственной деятельности несостоятельного должника – должен стать неукоснительным условием плана реабилитации.

2. Для повышения ответственности должника перед государством и кредиторами, необходимо, чтобы он предоставлял достоверные сведения о своем финансово-экономическом состоянии, уведомлял их о своем кризисном положении. Недооценка этого требования в конечном счете, приведет должника к ликвидации предприятия, которая по действующему законодательству будет выполняться за счет средств государственного бюджета. Исканная и недостоверная финансовая отчетность, как уже неоднократно отмечалось в этой работе, являются одной из главных причин запоздалого реагирования кредиторов на уровень платежеспособности должника. Это касается уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, оплаты труда работников, а также оплаты залоговым кредиторам. По нашему мнению, повышение роли информационной составляющей в реабилитационном процессе должно быть обязательным компонентом совершенствования всего процесса восстановления платежеспособности предприятий. Должно быть четкое понимание, что достоверность финансовой отчетности и соответственно плана реабилитации - залог успешного его завершения.

3. Одним из проблемных вопросов механизма реабилитации предприятий, независимо от принятых изменений и дополнений в законодательстве, является порядок назначения реабилитационного управляющего. По нашему мнению, назначение реабилитационного управляющего инициативно должно исходить от комитета кредиторов и уполномоченного органа. Они напрямую заинтересованы в восстановлении платежеспособности несостоятельного должника. При этом нет никакой необходимости осуществлять лицензирование его деятельности. Представляется, что отношения кредиторов и реабилитационного управляющего, должны быть оформлены с ответственностью руководителя за результаты деятельности. Назначение реабилитационного управляющего комитетом кредиторов – прямая заинтересованность и ответственность кредиторов в восстановлении платежеспособности несостоятельного должника.

4. На практике часто не соблюдаются требования закона по срокам предъявления и рассмотрения претензий кредиторов к должнику, что затягивает процедуру реабилитации. Тем более, что кредиторская задолженность, отраженная в балансе несостоятельного должника, не является основанием для его признания банкротом. Для решения этой проблемы

предлагается в реабилитационный период установить более реальные и конкретные сроки для предъявления требований кредиторов. Как показывает практика реальные и конкретные сроки для предъявления требований кредиторов - действенная мера успешного завершения реабилитационной процедуры. По нашему мнению, они могут быть установлены в пределах трех-четырёх месяцев. Наличие жестких сроков позволит должнику более равномерно распределить просроченную кредиторскую задолженность по плану; осуществлять расчеты согласно графика погашения в течение всего периода проведения реабилитации. Это также позволит распределить нагрузку по выплате долгов и использовать в этих целях оборотные средства на поддержание текущей производственной деятельности.

5. При подготовке к реабилитации, до возбуждения дела о банкротстве у неплатежеспособного должника, часто возникает проблема получения согласия кредиторов на применение процедуры реабилитации, в особенности со стороны залогодержателей или банковских структур, так как залоговые кредиторы прекрасно понимают, что с момента введения реабилитационной процедуры прекращается начисление неустойки (пени, штрафов) по всем видам задолженности должника, а также вознаграждения по полученным кредитам банка. Основная претензия банкиров в том, что реабилитационный управляющий принимает имущество должника в управление и распоряжается им в пределах, установленных Законом о банкротстве, то есть и залоговым имуществом в том числе.

В связи с этим в вопросах применения процедуры реабилитации было бы правильно использовать подходы, применяемые в корпоративном праве, где не требуется единогласия всех участников и решения принимаются исходя из мнения большинства. Следует так же учесть, что по действующему законодательству интересы кредиторов полностью учитываются.

6. Зачастую на практике не состоятельные должники не в состоянии выполнить условия изложенные в плане реабилитации и соответственно остаются неисполненными конкретные меры по восстановлению платежеспособности предприятия, что в дальнейшем приводит его к банкротству. Так как, план реабилитации составляется ими формально, без учета мнения всех сторон, в особенности кредиторов. Да бы избежать данную проблему, необходимо до утверждения судом плана реабилитации, в первую очередь при подготовке и разработке плана реабилитации непосредственное и активное участие должны принять наиболее крупные кредиторы, заинтересованные в успешном завершении процедуры реабилитации и в полном погашении обязательств должника.

Определенная уступка требований кредиторов, так же увеличит вероятность успешной реабилитации, иначе реабилитация во многих случаях обречена на провал.

7. Неподъемными для должника являются требования залоговых кредиторов предъявляемые сразу в полном объеме, как и начисленные и предъявленные штрафы, пени и неустойки со стороны кредиторов, в

особенности банковских и налоговых органов. Считаем, что необходимо предусмотреть в утвержденном судом плане реабилитации разделение на требований на этапы и списание штрафов, пени и неустоек, предварительно согласованного с кредиторами и безусловно предусмотреть в Законе «О банкротстве» списание долгов реабилитируемым предприятиям, образовавшихся за счет финансовых и штрафных санкции. Эти меры позволят снизить кредиторскую нагрузку для должника, с целью успешного исполнения плана реабилитации.

8. Отечественная система в области несостоятельности бюрократизирована и ставка делается в основном на решение определенных вопросов связанных с несостоятельностью в центре. Часть полномочий Комитета по работе с несостоятельными должниками Министерства Финансов РК по рассмотрению и утверждению документов можно было делегировать региональным департаментам с учетом того, что часто решения в отношении различных приказов, согласований носят формальный характер и приводят к дополнительным неоправданным затратам. Необходимо ввести градацию уровней рассмотрения в зависимости от стоимости активов предприятия, стратегического значения, степени участия государства.

Обоснованные выше рекомендации автора не претендуют на абсолютную истину. Это лишь наша попытка отразить наиболее общие проблемы, которые основаны на анализе мероприятий, предпринимаемых правительственными организациями, обобщении зарубежного опыта, изучении литературных источников, а также наших наблюдений и личного опыта участия в осуществлении реабилитации одного из казахстанских предприятий. По нашему мнению, данные рекомендации по совершенствованию механизма реабилитации предприятий могут быть полезны государственным органам и коммерческим предприятиям. Они нужны не для того, чтобы и дальше пытаться решать все проблемы в индивидуальном порядке, разными способами и методами. Их усилия необходимо объединить и добиваться усовершенствования процесса реабилитации предприятий путем конструктивного диалога и совместной работы. В том числе, опираясь на зарубежный опыт, учитывающий баланс интересов кредиторов и должника, а также с учетом особенностей развития казахстанской экономики. Все это позволит найти оптимальные варианты изменений в реабилитационных процедурах, отвечающих реалиям сегодняшнего дня.

3.3 Методика оценки устойчивости и перспективы восстановления платежеспособности отечественных предприятий (на примере ТОО «Мунай Сервис ЛТД»)

За минувшие 20 лет независимости Казахстана произошла фактически существенная эволюция законодательства о банкротстве, которая была направлена на совершенствование его экономического механизма. В предыдущих частях диссертационного исследования, эти процессы рассматривались преимущественно на макроэкономическом уровне. На

практике несовершенство экономического механизма банкротства в большей степени следует рассматривать с позиций микроуровня национальной экономики. Поэтому для того, чтобы постоянно улучшать общеэкономическую ситуацию в стране, необходимо больше уделять внимания теоретико-методологическому обоснованию восстановления платежеспособности несостоятельных предприятий. Тем более, что каждое предприятие рано или поздно приходит к критическому состоянию. Эта ситуация характеризуется ощутимым ухудшением финансового положения и появлением тенденций, которые несут угрозу банкротства. Выясняя причины этого, большинство руководителей предприятий и организаций осознают неудовлетворенность достигнутым уровнем работы и эффективности управления. В связи со сложившейся ситуацией, возникает необходимость приступить к разработке программы антикризисного управления предприятия. Ее исходным пунктом, как уже было обосновано в теоретической части нашего исследования, являются меры по скорейшему восстановлению платежеспособности предприятия.

Не только для теории, но и для практики важен опыт тех предприятий, которые уже осуществляли меры по восстановлению платежеспособности, в том числе, в части тех ошибок, которых можно было избежать. Полученная информация поможет смоделировать общий алгоритм поведения руководителя или конкурсного управляющего, применительно к новым условиям. Тем более, что в условиях форсированной инновационной индустриализации государство заинтересованно оказать максимальную поддержку каждому отечественному товаропроизводителю в реализации стратегических целей республики. Образцы такого алгоритма дает зарубежный опыт, частично освещенный в предыдущих параграфах. В связи с этим, попытка разработки модели восстановления платежеспособности для конкретного предприятия представляется обоснованной.

В указанных целях еще раз обратимся к ТОО «Мунай Сервис ЛТД», используя обоснованные выше методологические подходы и финансовые инструменты. Актуальность задачи подтверждается тем, что эти проблемы оздоровления предприятий, повышения их конкурентоспособности активно дебатировались в экономической литературе, а сами предприятия становятся объектом государственной поддержки. Однако они требуют пристального внимания не только со стороны государства, но и самих предприятий, а также предпринимательских ассоциаций и негосударственных организаций.

Обобщая точки зрения, изложенные в литературе, в том числе уже отраженные в предыдущих разделах диссертационного исследования, можно отметить следующее. Переход к рыночной экономике потребовал от предприятий значительного повышения эффективности производства, конкурентоспособности производимой продукции и услуг. Прежде всего, на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм ведения хозяйства, управления производством и другими видами деятельности. Все это становится еще более актуальным в условиях постоянно

усиливающегося процесса глобализации мировой экономики. Глобализация придает рыночной среде все большую неопределенность, поэтому проблема обеспечения устойчивости предприятий приобретает особую значимость.

В условиях реализации долгосрочных целей Казахстана обеспечение финансовой устойчивости становится насущной задачей, как для отдельного предприятия, так и для национальной экономики в целом. Предприятия являются главными субъектами и основными составляющими элементами национальной экономики. Исследование экономических процессов на уровне предприятий - важная задача экономической науки, которая должна разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта и обосновать необходимые решения на каждом уровне управления. Как выше уже было обосновано, общая устойчивость предприятий является следствием достижения их производственной, финансовой, организационной, технологической и других видов устойчивости, что создает основу предотвращения несостоятельности.

В немалой степени поддержание финансовой устойчивости предприятий зависит от внешних факторов и, прежде всего, от курса главы государства и экономической политики правительства. В Послании Президента РК Н.А.Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 года и других документах, неоднократно подчеркивается, что одной из целей в реализации Стратегического плана-2020 определено создание эффективных и конкурентоспособных производств. На достижение этих целей направлены государственные программы форсированного индустриально-инновационного развития, а также все отраслевые и территориальные программы. Восстановление платежеспособности предприятия и выведение его из кризисного состояния сегодня признается приоритетным направлением государственного регулирования экономики в Республике Казахстан. Все эти проблемы находятся в центре внимания предпринимательских структур и активно поддерживаются негосударственными объединениями [113].

На основании проведенного в предыдущих разделах нашего исследования анализа правовых основ банкротства и несостоятельности, выявленных тенденции и необходимости их постоянного обновления, можно считать не только обоснованным, но и доказанным, что, несмотря на отдельные проблемы теоретического и прикладного характера, в Казахстане в целом уже созданы необходимые условия и имеются реальные возможности для эффективного восстановления платежеспособности несостоятельных предприятий. Однако, экономический и правовой механизм восстановления платежеспособности предприятий отстает от постоянно изменяющихся условий и требует постоянного совершенствования. Он нуждается в модернизации, на что уже неоднократно обращалось внимание в нашем исследовании, во всех его разделах и параграфах.

В связи с этим, мы считаем необходимым обратиться, собственно, к предмету изучения данного параграфа с акцентом на методологические аспекты восстановления платежеспособности реального предприятия. Основная

цель исследования данного параграфа - попытка дать оценку общей устойчивости ТОО «Мунайсервис», применяя выше обоснованные методологические подходы и финансовые инструменты. И на этой основе обосновать необходимость принятия тех или иных антикризисных мер для объекта изучения. Подобный опыт уже описан в литературе, однако как для реальных субъектов экономики, так и для научного исследования, каждый такой случай является эксклюзивным. Необходимо подчеркнуть, что финансово-экономическая устойчивость предприятия, как хозяйствующего субъекта, является в каждый отдельный фиксированный момент времени статической устойчивостью. Как отмечают многие экономисты, природе экономических отношений предприятий, в большей степени отвечает динамическая устойчивость.

Это связано с тем, что «экономический процесс развития компании есть постоянное изменение, движение в виде взаимодействия факторов производства и хозяйственной деятельности. На это обстоятельство обращает внимание, например, Джумадилова Ш.Г. Динамическая устойчивость характеризует и оценивает процесс развития хозяйствующих объектов в постоянном движении во времени. Статическая и динамическая финансово-экономическая устойчивость (ФЭУ) представляют собой два вида, выделенных в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Они существуют в едином экономическом пространстве, взаимообусловлены и взаимодополняют друг друга. Для количественной характеристики устойчивости экономических систем целесообразно использовать ряд показателей [107].

Но, прежде всего, необходимо знать критические, пороговые значения финансовых показателей. Как нами уже было обосновано в теоретической части работы, достижение этих порогов и означает переход предприятия из устойчивого состояния в неустойчивое. Разумеется, для разных систем оба пороговые значения могут существенно различаться. На их качество, влияют, соответственно, отраслевые, региональные и другие особенности. Точно также при изучении определенных систем для характеристики их устойчивости, наряду с общими, могут использоваться и другие специфические показатели. ФЭУ – это абсолютное или относительное изменение показателей состояния предприятия. Его хозяйственно-экономическая деятельность обеспечивает выполнение обязательств перед работниками, организациями, государством. Это достигается, благодаря достаточным доходам и соответствия расходам, т.е. эффективности производства и всех видов деятельности рыночного субъекта.

В противном случае появляется риск деятельности предприятия, который, в конечном счете, может привести к его финансовой несостоятельности. Негативные последствия рисков, как неоднократно отмечалось в данном исследовании, обуславливают необходимость изучения и управления рисками. Для любой системы характерна некоторая совокупность активов (материальных и финансовых), которые находятся в определенном сочетании. Осуществление операций с каждым из этих активов предполагает определенный риск, в смысле его воздействия на величину общих доходов предприятия. Получение целевого

эффекта (доход), осуществление затрат (времени и ресурсов), наличие риска (опасность или безопасность) являются основными свойствами любой экономической организации. Поэтому финансово-экономический риск проявляется на всех этапах жизненного цикла организации (ЖЦО), при осуществлении предприятием всех функций финансово-экономического управления.

Таблица 3.3 - Организационно-экономические особенности функционирования предприятия на различных этапах его жизненного цикла

Этапы ЖЦО	Экономические особенности	Организационные особенности	Зависимость от факторов	
			Внешних	Внутренних
Зарождение	Большая доля заемных средств, высокий финансовый риск, низкие показатели рентабельности	Постепенное внедрение на рынок, усиленный маркетинг, налаживание связей с поставщиками и кредиторами	Сильная	Слабая
Рост	Оптимальный финансовый риск, высокий производственный риск, высокие показатели рентабельности	Интенсивная модернизация, рост качества продукции	Умеренная	Умеренная
Зрелость	Оптимальный совокупный риск, высокие показатели рентабельности, снижение оборачиваемости оборотных активов	Полная занятость всех ресурсов, постепенное омертвление оборотного капитала, изношенность основных фондов	Слабая	Сильная
Спад	Высокий совокупный риск, низкие показатели рентабельности, оборачиваемости и платежеспособности	Слабый маркетинг, потеря доверия поставщиков и кредиторов, изношенность ресурсов	Сильная	Сильная
Примечание – составлено автором по данным источника [114]				

Для измерения риска можно воспользоваться методикой измерения этапов жизненного цикла организации (ЖЦО), которая отражена в зарубежной и отечественной литературе. В таблице 3.3 отражены особенности функционирования предприятия на различных этапах жизненного цикла организации. Для оперативного анализа состояния компаний по данным бухгалтерского учета, можно использовать метод, который «является

оригинальным способом получения финансово-экономических результатов на языке системы национальных счетов [114]. Исходным положением данного метода является определение индивидуальной точки финансово-экономического равновесия для каждого хозяйствующего субъекта.

При этом целью осознанной финансово-экономической деятельности предприятия не является нахождение в точке равновесия. Она состоит в приобретении финансово-экономической устойчивости и обладании свободными финансовыми ресурсами. Проведение статического анализа требует структурировать бухгалтерский баланс для того, чтобы выделить в активе экономически однородные элементы. В нашем случае это могут быть четыре основных элемента: нефинансовые активы (НА); финансовые активы (ФА); собственный капитал (СК); заемный капитал (ЗК). Для проведения дальнейших расчетов требуется ввести еще одно понятие, которое также служит для обозначения индикатора ФЭУ исследуемого предприятия.

Формула ФЭУ приобретает следующий вид:

$$И = СК - НА, \tag{6}$$

где И – индикатор ФЭУ;

СК -собственный капитал;

НА- нефинансовые активы.

Исходной шкалой ФЭУ, в формализованном виде служит трехпозиционная статическая шкала, показатели которой отражены в (таблице 3.4)

Таблица 3.4 - Исходная статическая шкала финансово-экономической устойчивости предприятия

Зона, состояние	Значение индикатора ФЭУ	Оценка собственного капитала	Оценка заемного капитала
Зона устойчивости	$И > 0$	$СК > НА$	$ЗК < ФА$
Состояние равновесия	$И = 0$	$СК = НА$	$ЗК = ФА$
Зона неустойчивости	$И < 0$	$СК < НА$	$ЗК > ФА$
Примечание –составлено автором по данным источника			

Кроме статической исходной шкалы, содержащей три позиции, в предлагаемом методе применяется динамическая шкала ФЭУ. В статике динамическая шкала ФЭУ насчитывает 13 основных позиций, которые подвергаются ранжированию начиная с наиболее позитивного изменения – перехода из устойчивого состояния в еще более устойчивое – и заканчивая углублением неустойчивого состояния. Характеристика перехода в то или иное

состояние в соответствии со значениями индикатора ФЭУ распределены по рангам (с 1 по 13). Они отражены в таблице 3.5

Таблица 3.5 - Динамическая шкала ФЭУ

Характеристика перехода	Значение индикатора ФЭУ			Ранг
	На начало отчетного периода	На начало отчетного периода	Приростной индикатор	
Усиление устойчивости	>0	>0	>0	1
Поддержание устойчивости	>0	>0	=0	2
Ослабление устойчивости	>0	>0	<0	3
Переход от равновесия к устойчивости	=0	>0	>0	4
Переход от неустойчивости к устойчивости	<0	>0	>0	5
Переход от устойчивости к равновесию	>0	=0	<0	6
Поддержания равновесия	=0	=0	=0	7
Переход от неустойчивости к равновесию	<0	=0	>0	8
Переход от устойчивости к неустойчивости	>0	<0	<0	9
Потеря равновесия	=0	<0	<0	10
Ослабление неустойчивости	<0	<0	>0	11
Сохранение неустойчивости	<0	<0	=0	12
Наращивание неустойчивости	<0	<0	<0	13

Примечание – Составлено автором по данным источника

Формула приростных значений индикатора ФЭУ приобретает вид:

$$\Delta I = I_1 - I_0, \quad (7)$$

где ΔI – приростной индикатор ФЭУ;
 I_1 - индикатор ФЭУ на конец отчетного периода;

ИО – индикатор ФЭУ на начало отчетного периода.

Следует отметить, что Таблица 3.5 может использоваться не только для анализа прошедшего периода, но и для разработки контура прогноза на будущее. Если приростное значение индикатора ФЭУ можно получить, вычитая из его значения на конец периода, предыдущее значение, то очевидно, можно получить последующее значение, прибавляя к начальному значению приростное.

Стадия зарождения компании специфична тем, что изначально по сути своей нестабильна, так как показатели финансово-экономической рискованности очень высоки (таблица 3.6).

Таблица 3.6 - Критерии оценки финансово-экономического риска компании на стадии зарождения

Уровень финансово-экономического риска	Критерии оценки		
	Коэффициент покрытия основных средств	Динамика прироста показателей	
		Прибыль от реализации	Себестоимость единицы продукции
1.Минимальный	>0	>0	<0
2.Средний	≥1	>0	>0
3.Высокий	≥1	<0	<0
4.Крайне высокий	<1	<0	>0

Примечание –составлено автором по данным источника [182]

Для стадии роста характерны быстрый рост прибыли и стабилизация результатов деятельности (таблица 3.7). На стадии роста оценить уровень финансово-экономического риска компании можно по показателям соотношения заемных и собственных средств и финансовому рычагу, что дает представление о стабильности денежных потоков.

Таблица 3.7 - Критерии оценки уровня финансово-экономического риска компании на стадии роста

Уровень финансово-экономического риска	Критерии оценки			
	Коэффициент покрытия основных средств	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Динамика прироста показателей	
			Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Финансовый рычаг
1	2	3	4	5
1.Минимальный	≥1	≤1	<0	<0
2.Средний	≥1	≥1	<0	<0
	≥1	≤1	>0	<0

Продолжение таблицы 3.7

1	2	3	4	5
3.Высокий	≥ 1	≥ 1	> 0	< 0
	< 1	≤ 1	< 0	> 0
	≤ 1	≥ 1	< 0	> 0
	≥ 1	≤ 1	> 0	> 0
4.Крайне высокий	< 1	≥ 1	> 0	> 0
Примечание – Составлено автором по данным источника				

На стадии зрелости компания работает в полную силу, показатели стабильны, однако в связи с ужесточением конкуренции и изношенностью основных фондов может перейти к стадии спада. Здесь следует контролировать объем продаж и оборачиваемость активов, так как снижение этих показателей будет свидетельствовать о снижении конкурентоспособности продукции (услуги) и увеличения запасов сырья и готовой продукции на складах.

Таблица 3.8 -Критерии оценки финансово-экономического риска на стадии зрелости

Уровень финансово-экономического риска	Критерии оценки		
	Коэффициент покрытия основных средств	Динамика прироста показателей	
		Объем реализации	Оборачиваемость оборотных активов
1.Минимальный	≥ 1	> 0	> 0
2.Средний	≥ 1	> 0	< 0
3.Высокий	≤ 1	< 0	< 0
4.Крайне высокий	< 1	< 0	> 0
Примечание –составлено автором по данным источника			

На данном этапе нельзя судить об уровне финансово-экономического риска компании по показателям себестоимости и прибыли от реализации, так как руководство компании может принять решение об обновлении основных фондов, что негативно отразится на показателях, но не всегда обозначает повышение финансово-экономического риска компании. Критериями оценки уровня финансово-экономического риска компании является динамика объема продаж, оборачиваемость оборотных активов. Итак, предлагаемая методика использования динамической шкалы ФЭУ для анализа финансовой устойчивости предприятий (в том числе региональных) представляется более адекватной с позиций кризиса неплатежеспособности и предупреждения банкротства. В отличие от исходной статической шкалы, содержащей три

позиции, динамическая шкала ФЭУ насчитывает 13 позиций, позволяющих получить более эластичную группу показателей финансовой устойчивости объекта исследования.

Ранжирование начинается с наиболее позитивного изменения – перехода из устойчивого состояния в еще более устойчивое и, пройдя различные этапы жизненного заканчивается углублением неустойчивого состояния. Она также содержит индикаторы ФЭУ на начало и конец периода измерения и приростной индикатор. Это дает возможность использовать данную методику для анализа как прошедших периодов, так и для разработки прогнозных показателей на будущие периоды. Таким образом, с учетом выше проведенного анализа литературных источников и практического применения данной методики на различных уровнях экономики (предприятие, регион), можно считать обоснованной и доказанной целесообразность ее применения в системе антикризисного управления в Казахстане.

Для иллюстрации обоснованных нами позиций и в соответствии с предложенными подходами рассмотрим динамику движения показателей финансово-экономической устойчивости ТОО «Мунай Сервис ЛТД» Актюбинской области. В таблице 3.9 используются показатели и соответствующие периоды деятельности, которые нужно уточнить.

Далее наш анализ объекта исследования будет проводиться в сравнении с родственными отраслевыми предприятиями, в том числе «ТОО Лад ЛТД», ТОО «Пласт сервис-А», ТОО «Атыраумунай».

Таблица 3.9 - Статическая и динамическая характеристики финансово-экономической устойчивости ТОО «Мунай Сервис ЛТД»

Характеристики	2004г.	2005г	2006г	2007г.	2008г.
Статическое состояние	неустойчивое	неустойчивое	неустойчивое	неустойчивое	неустойчивое
Динамические характеристики	ослабление неустойчивости	нарастание неустойчивости	нарастание неустойчивости	нарастание неустойчивости	нарастание неустойчивости
Степень неустойчивости, %	2,3	6,3	15,3	17,3	19,7
Примечание –составлено автором по данным источника [115]					

Как видно из приведенных данных, финансово-экономическое состояние ТОО «Мунай Сервис ЛТД» за предыдущий пятилетний период с (2004г. по 2008г.) характеризуется как неустойчивое.

При этом анализ чувствительности составляющих индикаторов финансово-экономической устойчивости показывает, что увеличение нефинансовых активов (в основном за счет прироста заемного капитала) не сопровождается необходимой отдачей активов.

Для сравнения показателей в таблице под номером 3.10 на следующей странице отражена динамика финансово-экономических коэффициентов, которая была рассчитана автором на протяжении пяти лет по данным объекта нашего исследования - ТОО «Мунай Сервис ЛТД».

Таблица 3.10 -Динамика финансово-экономических показателей ТОО «Мунай Сервис ЛТД»

	31.12. 2007г.	31.12. 2008г.	31.12. 2009г.	31.12. 2010г.	31.12. 2011г.
Рентабельность собственного капитала(ROE),% $R_{\text{кап.}} = P/K * 100\%$	0,3	-6,13	-25,6	-88,3	-0,06
Рентабельность активов (ROA),% $R_a = P/\text{сов.А} * 100\%$	5,0	-52	1,2	-55,8	-0,04
Коэффициент текущей ликвидности $K_{\text{тл}} = \text{Атек.}/\text{Отек.}$	0,6	0,5	0,3	0,5	0,4
Коэффициент финансовой независимости $K_{\text{фн}} = \text{СК}/\text{сов.А}$	0,04	0,14	-0,05	-0,63	- 0,73
Норма прибыли, % $N_p = P/\text{Каван.} * 100\%$	-22	-24	-20	-88	0,05
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности $\text{Коб.кред.} = S/D_{\text{кр.}}$	0,5	-2,4	3,4	0,3	1,2
<p>$R_{\text{кап.}}$ - рентабельность капитала R_a – рентабельность активов P -прибыль, ЧР –чистая прибыль K – капитал, Каван. – капитал авансированный (предыдущий период) Асов. - Активы совокупные, Атек. - активы текущие Отек. -обязательства текущие S - объем дохода, реализации $D_{\text{кр.}}$ -среднегодовая кредиторская задолженность Коб.кред. – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности</p>					
Примечание –составлено автором по данным источника [115]					

Как видно из составленной автором таблицы 3.10, финансово-экономическая деятельность ТОО «Мунай Сервис ЛТД» является неустойчивой.

За анализируемые пять лет его деятельность была убыточной, а небольшая прибыльная деятельность ТОО «Мунай Сервис ЛТД» наблюдается лишь в 2011г.

Высокие инвестиционные потребности ТОО «Мунай Сервис ЛТД» (для финансирования которых предприятие осуществляло дополнительные заимствования) ухудшили ее финансовые показатели в среднесрочной перспективе.

Дополнительными факторами риска для исследуемого предприятия в анализируемый период стала растущая зависимость денежных потоков от нестабильных объемов транспортировки нефти и сохраняющиеся риски системы регулирования.

В предыдущей разделе (2.1) уже отмечалось, что несмотря на предпринимаемые АО «Казахстан Темир Жолы» меры по приобретению дополнительного числа вагонов (в 2011г. было закуплено более 9 тысяч вагонов), эта проблема в современных условиях является сдерживающим фактором развития всей казахстанской экономики.

В таблице 3.11 представлены индикаторы финансово-экономического риска ТОО «Мунай Сервис ЛТД» с учетом жизненного цикла предприятия, которое в настоящее время находится на стадии зрелости.

Анализ показателей указывает, что на протяжении пяти лет уровень финансово-экономического риска предприятия характеризуется как высокий.

Таблица 3.11 - Динамика изменения индикаторов и уровня финансово-экономических рисков ТОО «Мунай Сервис ЛТД»

Характеристики	1.01. 2007г.	1.01. 2008г.	1.01. 2009г.	1.01. 2010г.	1.01. 2011г.
Коэффициент покрытия основных средств	(7,1) >1	(-1,03) <1	(-10,7) <1	(-0,2) <1	(-0,18) <1
Динамика прироста: Объема реализации	- (>0)	0,6 (>0)	2,2 (>0)	0,1 (>0)	1,6 (>0)
Коэффициента оборачиваемости и оборотных активов	0,1 (>0)	1,2 (>0)	1,7 (>0)	0,1 (>0)	>0 0,2
Уровень финансово-экономического риска	высокий	высокий	высокий	высокий	высокий
Примечание – составлено автором по данным источника [115]					

Подобная ситуация сложилась не только из-за упущений в управлении предприятием, но и под влиянием неблагоприятных внешних факторов. На это указывает сравнение аналогичных показателей с другими предприятиями. Обратимся для примера, к ТОО «Лад ЛТД». Сравнимое предприятие ТОО «Лад ЛТД» создано в Актыбинской области и одним из основных видов своей деятельности имеет обеспечение продуктами нефтепереработки. В номенклатуру выпускаемых изделий входит нестабильный бензин, керосин, дизельное топливо, мазут. Жизненный цикл предприятия находится на стадии зрелости.

Таблица 3.12 - Статические и динамические характеристики (финансово)-экономической устойчивости ТОО «Лад ЛТД»

Характеристики	31.12. 2007г	31.12. 2008г	31.12. 2009г	31.12. 2010г	31.12. 2011г
Статическое состояние	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое
Динамические характеристики	Нарастание неустойчивости	Нарастание неустойчивости	Кризисно неустойчивое	Кризисно неустойчивое	Кризисно неустойчивое
Степень неустойчивости, %	85	92	99	99	89
Примечание –составлено автором по данным источника [116]					

ТОО «Лад ЛТД» давно работает на рынке производства и реализации нефтепродуктов в Актыбинской области, но не всегда своевременно обеспечивает выполнение всех обязательств перед своими партнерами. Об этом говорят его основные социально-экономические показатели за анализируемый период. Приведенные в таблице 3.12 данные отражают высокие финансово-экономические риски товарищества.

Таблица 3.13-Динамика финансово -экономических показателей ТОО «Лад ЛТД»

Характеристики	31.12. 2007г.	31.12. 2008г.	31.12. 2009г.	31.12. 2010г.	31.12. 2011г.
1	2	3	4	5	6
Рентабельность собственного капитала(ROE),% $R_{кап.} = P/K * 100\%$	0,3	-6,13	-25,6	-88,3	-0,06
Рентабельность активов (ROA),% $R_a = P/сов.А * 100\%$	5,0	-5,2	1,2	-558	-0,04

Продолжение таблицы 3.13

1	2	3	4	5	6
Коэффициент текущей ликвидности Ктл=Атек./Отек.	0,6	0,5	0,3	0,5	0,4
Коэффициент финансовой независимости Кфн=СК/сов.А	0,04	0,14	-0,05	-0,63	-0,73
Норма прибыли, % Np=P/Каван.*100%	-22	-24	-20	-88	-0,05
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности Коб.кред. =S/Дкр.	0,5	-2,4	3,4	0,3	1,2
Примечание –составлено автором по данным источника [116]					

Они характеризуют его статистическое состояние как неустойчивое. Динамические характеристики отражают нарастание неустойчивости и переход к кризисному состоянию. В этой связи ТОО «Лад ЛТД» все чаще объявляет дефолт по своим обязательствам, начиная уже с 2008г. Таким образом, экономическое состояние предприятия ТОО «Лад ЛТД» можно характеризовать как очень неустойчивое. При этом пик неустойчивости приходится на 2009-2010 годы – кризисная неустойчивость. По состоянию на 31.12.2011г. степень неустойчивости несколько снизилась, динамическое положение предприятия характеризуется как неустойчивое. Однако, можно предположить, что начало второй волны мирового финансового кризиса может еще более усугубить финансово-экономическое положение ТОО «Лад ЛТД».

Таблица 3.14 - Динамика финансово-экономических показателей ТОО «Атыраумунай»

Показатели	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
1	2	3	4	5
Рентабельность собственного капитала(ROE),% Rкап.= P/К*100%	0,1354	0,11473	0,2342	0,19877
Рентабельность активов (ROA),% Ra=P/сов.А*100 %	0,0923	0,08512	0,1760	0,12779

Продолжение таблицы 3.14

1	2	3	4	5
Коэффициент текущей ликвидности $K_{тл} = \text{Атек.} / \text{Отек.}$	0,9994	1,16893	1,9422	1,28640
Коэффициент финансовой независимости $K_{фн} = \text{СК} / \text{сов.А}$	0,6816	0,74191	0,7516	0,64288
Норма прибыли, % $N_p = P / \text{Каван.} * 100$ %	33	27	76	22
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности $K_{об.кред.} = S / D_{кр.}$	3,7124	5,2138	29,3896	9,8994
Примечание – составлено автором по данным источника [117]				

Намного лучше ситуация у предприятия ТОО «Атыраумунай» - нашего конкурента из Атырауской области. Как видно из таблицы 3.14 развитие компании имеет более выраженную положительную динамику. Норма прибыли хотя и не является устойчивой, но прослеживается на протяжении четырех минувших лет. Это позволяет предприятию наиболее оптимально управлять собственным и заемным капиталом, нефинансовыми и финансовыми активами. Несмотря на высокий уровень финансово-экономического риска ТОО «Атыраумунай» успешно реализует свои инвестиционные проекты. Динамика изменения индикаторов и уровня финансово-экономического риска анализируемого предприятия представлены в таблице 3.15

Таблица 3.15 - Динамика изменения индикаторов и уровня финансово-экономических рисков ТОО «Атырау Мунай»

Характеристики	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
1	2	3	4	5
Коэффициент покрытия основных средств	0,9996	0,9636	0,7992	0,8389
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,4672	0,3479	0,3381	0,5555

Продолжение таблицы 3.15

1	2	3	4	5
Динамика прироста: коэффициента соотношения заемных и собственных средств финансового рычага	0,25	0,29	0,43	0,52
Уровень финансово- экономического риска	высокий	высокий	высокий	высокий
Примечание – составлено автором по данным источника [117]				

Но, пожалуй, самые лучшие показатели имеет еще один наш конкурент ТОО «Пласт сервис-А». Статические и динамические характеристики (финансово)-экономической устойчивости ТОО «Пласт сервис- А» отражены в таблице 3.16

Таблица 3.16 - Статические и динамические характеристики (финансово)-экономической устойчивости ТОО «Пласт сервис А»

Характеристики	31.12. 2007г	31.12. 2008г	31.12. 2009г	31.12. 2010г	31.12. 2011г
Статическое состояние	Нормальная устойчивость	Нормальная устойчивость	Нормальная устойчивость	Нормальная устойчивость	Нормальная устойчивость
Динамические характеристики	Нарастание устойчивости	Нарастание устойчивости	Нарастание устойчивости	Нарастание устойчивости	Нарастание устойчивости
Примечание – Составлено автором по данным источника [118]					

Предприятие плодотворно работает на казахстанском рынке уже много лет. Основным видом его деятельности является производство пластиковых труб и фитингов, а также первоначальная обработка грузов.

Таблица 3.17 -Динамика финансово-экономических показателей ТОО «Пласт сервис А»

Характеристики	31.12. 2007г.	31.12. 2008г.	31.12. 2009г.	31.12. 2010г.	31.12. 2011г.
1	2	3	4	5	6
Рентабельность собственного капитала(ROE),% $R_{кап.} = P/K * 100\%$	0,3	0,35	0,3	0,38	0,4
Рентабельность активов (ROA),% $R_a = P/сов.А * 100\%$	5,0	5	4,8	5,2	6

Продолжение таблицы 3.17

1	2	3	4	5	6
Коэффициент текущей ликвидности $K_{ТЛ} = A_{тек.} / O_{тек.}$	0,6	0,8	1	1	1,2
Коэффициент финансовой независимости $K_{фн} = СК / сов. А$	0,08	0,08	0,75	0,68	0,78
Норма прибыли, % $N_p = P / K_{аван.} * 100\%$	0,2	0,2	0,3	0,3	0,5
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности $K_{об. кред.} = S / D_{кр.}$	1,1	1,15	1,2	1,25	1,25
Примечание – составлено автором по данным источника [118]					

Экономическое состояние ТОО «Пласт сервис- А» стабильно устойчивое. При этом с каждым годом нарастает устойчивость предприятия за счет увеличения собственных оборотных средств. Предприятие своевременно осуществляет расчеты с партнерами, подтверждая свою платежеспособность. Финансово-экономический индикатор ТОО «Пласт сервис-А» характеризует нарастающую устойчивость и развитие компании имеет четко выраженную положительную динамику. Степень финансово-экономической устойчивости предприятия неуклонно повышается. ТОО «Пласт сервис - А», оптимально управляет своими нефинансовыми и финансовыми активами, собственным и заемным капиталом и добивается их прибыльного использования (таблица 3.17). Исходя из приведенных данных, ТОО «Пласт сервис-А» может быть охарактеризовано как стабильно устойчивая, динамично и эффективно развивающаяся компания.

Следовательно, из проведенного анализа основных финансовых показателей сравниваемых предприятий, очевидно, что динамическая устойчивость характеризует и оценивает процесс развития хозяйствующего объектов в постоянном движении во времени. Применение данной методики предпочтительно для уровня предприятий, так как их деятельность характеризуется высокой динамичностью взаимодействия факторов производства и хозяйственной деятельности. Как уже было отмечено в начале данного параграфа, более эффективным является сочетание в единой методике двух подходов. Это связано с тем, что статическая и динамическая финансово-экономическая устойчивость (ФЭУ) «существуют в едином экономическом пространстве, взаимообусловлены и взаимодополняют друг друга».

По нашему мнению, применение данной смешанной методики позволяет использовать более расширенную группу показателей для количественной оценки устойчивости микроэкономических систем. Полученные данные позволяют на ранних этапах выявить существенные признаки приближающейся несостоятельности и не допустить банкротства предприятия. По выше обоснованным причинам, мы считаем целесообразным рекомендовать данную методику для широкого применения в отечественной практике.

Итак, результаты, полученные во всех параграфах данной завершающей главы настоящего исследования, позволяют нам считать обоснованными рекомендации по совершенствованию в Казахстане процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации. В том числе - на основе адаптации международного опыта; выводов из отечественной практики применения процедур банкротства и реабилитации предприятий; научно-обоснованных предложений и методик, изложенных во многочисленных литературных источниках, а также наших наблюдений за анализируемыми процессами.

Таким образом, на основе изучения теоретических и методологических аспектов процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации, а также рассмотрения практики применения существующего экономического механизма реабилитации, закрепленного в законодательстве Республики Казахстан и в сравнении с международной практикой, можно считать обоснованной и доказанной актуальность и необходимость дальнейшего усовершенствования данного процесса. Его модернизация предполагает принятие комплексных мер, затрагивающих микро-макроэкономический уровни хозяйствования; деятельность финансовых институтов; органов государственного и местного управления; вопросы разработки и реализации государственной промышленной политики, особенно в сфере антикризисного управления предприятиями; а также дальнейшую оптимизацию нормативно-правовой базы и законодательства о несостоятельности предприятий и приведения ее в соответствие с лучшими международными стандартами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение проблем и перспектив совершенствования процесса восстановления платежеспособности предприятий, путем реабилитации в посткризисный период, проведенное автором в настоящем диссертационном исследовании на основании анализа литературных источников, практики проведения процедур банкротства и реабилитации отечественных и зарубежных предприятий, а также многолетних наблюдений за этими процессами, позволяет нам сделать следующие научно-теоретические и методологические обобщения, аналитические выводы и практические рекомендации.

1. В общем виде платежеспособность характеризуется как возможность наличными денежными ресурсами в полном объеме и своевременно погасить свои платежные обязательства и является одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Как составная часть хозяйственной деятельности предприятия, платежеспособность направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнения расчетной дисциплины, достижения рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Невыполнение этих требований ведет к несостоятельности предприятия, а также к банкротству. Восстановление платежеспособности предприятия, по своей экономической и социальной сущности предполагает возвращение ему способности своевременно и в полном объеме выполнять обязательства должника перед кредиторами; восстановление его финансовой состоятельности и реабилитации, как субъекта рыночных экономических отношений.

2. Процесс восстановления платежеспособности предприятий обычно рассматривается в соответствии с нормами действующего в стране законодательства о банкротстве и как мера антикризисного управления предприятий-банкротов. В связи с этим, в экономической литературе и на практике применяются на практике выделяются два основных методологических подхода.

Основу первого подхода составляет обращение к оценке финансово-экономического состояния предприятия, с целью определения возможности преодоления его несостоятельности и выхода из финансового кризиса. При этом используются разнообразные методы анализа и показатели, которые позволяют всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны финансово-экономической деятельности предприятия. Субъектами анализа ФЭС выступают пользователи информации, а ее источниками служат - бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. Использование этого подхода позволяет определить конкурентоспособность предприятия и его потенциал для реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Согласно, второго подхода, восстановление платежеспособности предприятия это самостоятельный управленческий процесс, обратный переходу к банкротству. Он предусматривает реабилитационные меры и не может ограничиваться методами финансового менеджмента. Его цель - обеспечение выхода предприятия из кризиса и недопущения банкротства в будущем. Анализ финансовых коэффициентов и других показателей используется на этапе диагностики и прогнозирования и выступает только в качестве инструмента для принятия антикризисных мер. Объектом управленческого воздействия является предприятие в целом и все виды его экономической деятельности. В качестве субъекта управления могут выступать само предприятие, его система менеджмента, собственники и другие лица, причастные к деятельности предприятия, включая институты государства и службы консалтинга.

3. Законодательство о регулировании несостоятельности и банкротства за минувшие двадцать лет прошло существенную модернизацию. В Казахстане действует уже третий закон о банкротстве, который предусматривает процедуру реабилитации предприятий- должников. Она вводится судом и реализуется в соответствии с разработанным должником планом, содержащим конкретные реабилитационные меры. Преимущество процедуры реабилитации для должника в том, что с момента ее введения предприятию создается «мягкий» режим. Прекращается: исчисление неустойки по всем видам задолженности предприятия-должника; вознаграждения по полученным кредитам; приостанавливается исполнение ранее принятых решений судов и др. Вместе с тем, наблюдается превалирование правового подхода в реализации экономического механизма реабилитации предприятий и восстановления их платежеспособности.

4. Анализ современного состояния национальной экономики и ее связей с глобальной экономической ситуацией в мире, указывает на высокую динамику и многообразие процессов, отражающих качественные изменения. В Казахстане созданы необходимые правовые, экономические и социальные условия для продолжения динамичного экономического развития. В условиях мирового экономического кризиса и выхода из него в республике достигнуты позитивные результаты развития, подтверждаемые международными рейтингами. Определены задачи преодоления издержек второй волны мирового финансового кризиса и посткризисного развития на основе экономической и социальной модернизации и форсированной индустриализации вплоть до 2020г., включая поддержку конкурентоспособных предприятий и МСБ. Между тем, сохраняются и возрастают риски воздействия на национальную экономику внешних партнеров, сохраняется зависимость сырьевой экономики от ценовых колебаний на мировых рынках. Все это продолжает оказывать существенное влияние на решение проблемы несостоятельности предприятий.

5. Проведенный модельный анализ эволюции института банкротства и экономического механизма реабилитации предприятий в Казахстане и других странах СНГ показал, что на протяжении десятилетий она осуществлялась в жестких условиях мировых кризисов и трансформации плановой экономики в

рыночную. В эти периоды существовала угроза массового банкротства не только отдельных предприятий, но и национальной экономики в целом. Все эти процессы оказали существенное влияние на формирование экономического механизма банкротства и реабилитации предприятий. В первую очередь, определялись меры по защите интересов финансовых институтов, коммерческих банков и кредиторов, на что и были направлены нормы законодательства. В дальнейшем, по мере стабилизации экономических процессов и перехода к устойчивому развитию, внедряются элементы защиты интересов предприятий-должников, которые в настоящее время становятся все более приоритетными. В то же время, действующий экономический механизм восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации требует упорядочения законодательных процедур.

6. Исследование механизма восстановления платежеспособности отечественных предприятий путем реабилитации на основе действующей в настоящее время законодательной процедуры реабилитации проведено на примере ТОО «Мунай Сервис ЛТД». Определено, что существующий экономический механизм реабилитации предприятий характеризуется невысоким уровнем эффективности и нуждается в усовершенствовании. Он в недостаточной мере учитывает многообразие и специфику процессов восстановления платежеспособности казахстанских предприятий. Имеет место чрезмерное доминирование административного регулирования, что создает возможности для коррупционных проявлений. В целом действующее законодательство о банкротстве по-прежнему сохраняет прокредиторский характер, ориентировано на защиту интересов кредиторов, создает определенные ограничения полномочий органов управления должника. По этим причинам необходимо дальнейшее совершенствование не только действующего законодательства, но и самого экономического механизма реабилитации предприятий.

7. Изучение зарубежного опыта указывает на необходимость его адаптации в условиях Казахстана. Антикризисное регулирование в зарубежных странах происходит на макро- и микроуровнях экономики. В большинстве индустриально развитых стран регулирование банкротства и несостоятельности является наиболее динамично развивающейся областью права. Она требует постоянного обновления государством соответствующих законодательных норм; расширения компетенции государственных органов регулирующих вопросы несостоятельности и механизмов, обеспечивающих их практическую реализацию; внедрения программ антикризисного управления на макро-микроэкономическом уровнях, что позволит обеспечить развитие банкротства и несостоятельности как самостоятельных звеньев и направлений экономической и промышленной политики.

В условиях форсированной индустриализации казахстанской экономики нужно четко определить условия для проведения банкротства; предоставить предприятиям-должникам выбор вида банкротства; увеличить время проведения процедуры банкротства, сделать правовой механизм

несостоятельности в значительной степени демократичным как для кредиторов, так и для несостоятельных предприятий.

8. На основании обоснованных выше теоретических положений; анализа практических аспектов реализации экономического механизма несостоятельности, включая существующую практику реабилитации предприятий (восстановления их платежеспособности) предлагаются рекомендации государственным органам, а также всем участникам реабилитационного процесса. Рекомендации затрагивают все аспекты деятельности несостоятельных предприятий по возвращению платежеспособности, диагностики финансового состояния, разработки программ реабилитации, а также системы антикризисного управления в целом и нормы действующего законодательства. При необходимости они могут быть обобщены в виде самостоятельной таблицы. Использование данных рекомендаций в определенной степени будет способствовать представлению о том, как на системной основе управлять предприятием-банкротом, чтобы восстановить его платежеспособность и вывести из кризисного состояния.

9. Рекомендации также включают предлагаемую несостоятельным предприятиям методику оценки их финансовой устойчивости для определения перспектив восстановления платежеспособности. Каждому предприятию необходимо своевременно выяснить, какие у него имеются возможности и какие меры нужно принять по достижению и поддержанию устойчивого и эффективного развития. В ходе проведенного исследования было обосновано, что общая устойчивость предприятия является результатом достижения всех видов его производственной, финансовой, организационной, технологической и других видов устойчивости, что и создает основу предотвращения несостоятельности. Применяя выше обоснованные методологические подходы и финансовые инструменты, мы попытались дать оценку общей устойчивости ТОО «Мунай Сервис ЛТД» и других предприятий на основе анализа их динамической устойчивости. На основе этих оценок обоснованы наши предложения по принятию решений и разработке системы антикризисных мер для объекта изучения. В методологическом плане они могут быть полезны и другим предприятиям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.,1978. – 157 с.
- 2 Столерю Л. Равновесие и экономический рост (принципы макроэкономического анализа). - М., 1974. –76 с.
- 3 Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003.- С. 9.
- 4 Осербайулы С., Жупарова А.С. Институт банкротства как элемент развития рыночной экономики // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2011. - №2. -57 с.
- 5 Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление: учебник. – М.: Омега-Л, 2004.– С. 5.
- 6 Мамаев С.Б. Банкротство промышленных предприятий в условиях рыночной экономики: теория, оценка и меры предупреждения: автореф. ... канд. экон. наук. – Алматы, 2003. – 37 с.
- 7 Закон Республики Казахстан О банкротстве от 21.01.1997 № 67-І. – Алматы: Юрист, 2008. – 45 с.
- 8 Мамаев С.Б. Банкротство промышленных предприятий в условиях рыночной экономики: теория, оценка и меры предупреждения: автореф. ... канд. экон. наук. –Алматы, 2003. – 7 с.
- 9 Бреславцева Н.А., Сверчкова О.Ф. Банкротство организаций: основные положения, бухгалтерский учет: учебник.- М.: Феникс, 2007.- 68 с.
- 10 Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Прогресс, 1985.
- 11 Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1992.
- 12 Есенберлина Ф.И. Фазы антикризисного управления при снижении финансово-экономического состояния предприятия // Вестник КАТК. - 2010. - №6. – 84 с.
- 13 Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротства: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 19 с.
- 14 Ювица Н.В. Технологии современного менеджмента. – Алматы: Гылым, 1996. – 215 с.
- 15 Джумадилова Ш.Г. Экономическое содержание финансовой устойчивости предприятия в современных условиях // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2011. - №1 (83). - 46 с.
- 16 Ковалев А.М. Финансы фирмы: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 493 с.; Ковалев А.М. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. проф. И.В.Колчиной. – М.: Финансы; ЮНИТИ,1998. – 413 с.
- 17 Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. ... канд. экон. наук. - Волгоград, 2007. – 21 с.

- 18 Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: ДИС, 1997. – 128 с.
- 19 Бочаров Н.В. Финансовый анализ. - СПб: Питер, 2006. – 240 с.
- 20 Русак В.А., Русак Н.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справ.пособие. – Минск: Высшая школа, 1997. – 309 с.
- 21 Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М.:ИНФРА-М, 1995. – 176 с.
- 22 Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие. - М.: Дело и сервис, 1998.- №2. –256 с.
- 23 Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. - М.: Дашков и к, 2008. – 626 с.
- 24 Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие. - М.:Эксмо,2008. – 652с.
25. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев: Эльга, 2005. - 656 с.
- 26 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Новое знание, 2000. - 688 с.
- 27 Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебно-практическое пособие. - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. - 150 с.
- 28 ИONOBA A.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Проспект, 2010. - 592 с.
- 29 Шохина С.Финансовый менеджмент: учебник. - М.: КНОРУС, 2008. - 480 с.
- 30 Lace N., Koleda N. Analysis of Financial Viability in the Context of Company s Sustainability // Scientific Journal of RTU. Economics and Business. - 2009. - Series 3, vol. 16. – 53 p.
- 31 Business and Personal Finance Diktionary (Elektronic resurse).Loan Finance diktonary. - 2009 // <http://www.Special-loans.com>
- 32 Кужагалиев А.У. Как заинтересовать кредиторов // «Экономика и Управление: прошлое, настоящее, будущее»: материалы международной заочной научно-практической конференции. - Новосибирск: Сибирская ассоциация консультантов, 2012. – Ч. 1. – 106 с.
- 33 Ювица Н.В. Управление предприятием в рыночной экономике. – Алматы: Экономика, 1999. – 194 с.
- 34 ИСКАКОВ А.К. Оценка платежеспособности и ликвидации баланса предприятия // Вестник КазНУ. Экономическая серия. - 2011. - №2 (84).
- 35 Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.
- 36 Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Общее и промышленное управление. Управление – это наука и искусство. – М.: Республика, 1992. - 351 с.

- 37 Ювица Н.В. Производственный менеджмент: курс лекций. – Алматы: Гылым, 1996. - 180 с.
- 38 Осербайулы С., Жупарова А.С. Институт банкротства как элемент развития рыночной экономики // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2011. - №2. - 57 с.
- 39 Ювица Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Алматы: Казак университеті, 2008. - 236 с.
- 40 Самин В.Н., Ситникова О.Ю. Техника финансово-экономических расчетов. – Алматы, 2003.
- 41 Берстембаева Р.К. Методы оценки и прогнозирования банкротства предприятий // Вестник ЕНУ им.Л.Н.Гумилева. – 2011. - № 3. – 328 с.
- 42 Вишневская О.В. Антикризисное управление предприятием. – Ростов на Дону: ФЕНИКС, 2008. - 57 с.
- 43 Кукукина И.В., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротства: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006.
- 44 Берстембаева Р.К. Методы оценки и прогнозирования банкротства предприятий // Вестник ЕНУ им.Л.Н.Гумилева. – 2011. - № 3. - 331 с.
- 45 Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс / пер. с англ. // В 2 т. – СПб: Экономическая школа, 2003.
- 46 Альмухаметова Э.Р. Сравнительная характеристика количественных моделей вероятности банкротства, используемых для диагностики финансового состояния предприятия // Экономика и управление: прошлое, настоящее, будущее: Материал международной научной конференции. – Новосибирск, 2012. – 124 с.
- 47 Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью. – Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2003.
- 48 Иванов А.Н. Анализ платежеспособности предприятия // Деньги и кредит. - 2004. - №6.
- 49 Баймахамбетова Г.И. Диагностика кризиса в антикризисном управлении // Вестник КазНУ: Серия экономическая. - 2010. - №5 (81). - 87 с.
- 50 Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2006. - 26 с.
- 51 Кузьмина М.С. Учетно-информационное обеспечение принятия решений пользователями отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 208с.
- 52 Гаврилова В.Е. Банкротство в России: Вопросы истории, теории и практики: учебное пособие. – М.: ТЕИС, 2003. - 89 с.
- 53 Иванова Е.И. Теоретические аспекты реструктуризации предприятий // Материал III Международной научной конференции Конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации. – Актобе: АГУ, 2007.
- 54 Фокина И.А. Процесс бюджетирования и эффективность работы предприятия. Экономическое развитие России: проблемы и перспективы. – М.: МГИ им. Е.Р.Дашковой, 2006. -132 с.

55 Фокина И.А. Процесс бюджетирования и эффективность работы предприятия. Экономическое развитие России: проблемы и перспективы. – М.: МГИ им. Е.Р.Дашковой, 2006. – 47 с.

56 Четвернина Т. Как управлять предприятием –банкротом // Проблемы теории и практики управления. - 1996. - №6. - 90 с.

57 Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20.11.1998г. №304-1. ЗРК.-с изменениями и дополнениями от 05.07.2011.

58 Лобков А. Должник и кредиторы в конкурсном производстве // Азия – экономика и жизнь. – 1997, сентябрь. - №39. – С. 5; Лобков А. Управление предприятием в кризисных условиях // Азия – экономика и жизнь. – 1997, октябрь. - №41. – С. 5.

59 Закон Республики Казахстан «О банкротстве» от 14 января 1992 года. Утратил силу Указом Президента Республики Казахстан от 7 апреля 1995 г. №2175 // Ведомости Верховного Совета Республики Казахстан. - 1992. - № 4. - ст. 78.

60 Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности» от 31 августа 1995 года № 2444 // Ведомости Верховного Совета Республики Казахстан. – 1995. - №15-16. - ст. 106; // Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 1996. - №2. - ст. 184.

61 Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года №234 (с изменениями и дополнениями от 12.01.2012) // Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 2007. - №4. - ст. 32; // Казахстанская правда" от 13 марта 2007 года № 38 (25283).

62 Закон Республики Казахстан « О государственных закупках» от 21 июля 2007 года N 303-III // Казахстанская правда от 7 августа 2007 года № 121 (25366) Ведомости Парламента РК. – 2007. - №17 (2498). - ст.135

63 Закон Республики Казахстан «О Государственных закупках» от 5 июля 2004г. №569-П . О внесении изменений и дополнений // Ведомости Парламента Республики Казахстан. - 2004. - №14. - ст. 83; // Казахстанская правда от 10 июля 2004 года № 155-156.

64 Закон Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 4 июля 2003г. №475-П ЗРК О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан.

65 Материалы круглого стола Ассоциации вузов Казахстана, Союз работодателей «Атамекен», Комитета по работе с несостоятельными должниками МФ РК: «Банкротство и несостоятельность казахстанских предприятий: проблемы и пути их решения» от 30.06.2006.

66 Закон Республики Казахстан от 22.04.1998 №220-1 «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».Ведомости Парламента РК. – 1998. - № 5-6. - ст. 49 (внесены изменения Законом РК на 05.07.2008г.).

67 Каримова Д. Банки заказывают должников // СМИ: Республиканский деловой еженедельник «Курсив». – 2008, октябрь – 16. - №41 (263) .– С. 1.

68 Есенберлина Д.И Антикризисное управление в современных условиях: проблемы и перспективы // Вестник КАТК. - 2011. - №1. – 30 с.

- 69 Кунанбаева Д.А. Роль института банкротства в построении эффективной социально-ориентированной экономики // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2010. - №2. - 54 с.
- 70 Информационно-статистический сборник «Казахстан: 2007-2012гг».
- 71 Официальный сайт Международного Валютного Фонда // <http://www.imf.org/external/russian>
- 72 Оценка страновых/. Standard & Poors // [http:// www. Creditrussia. ru](http://www.Creditrussia.ru)
- 73 Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике// <http://www.stat.kz>.
- 74 Официальный сайт Министерства экономики и торговли РК <http://www.minplan.gov.kz>.
- 75 Построим будущее вместе: Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана // Казахстанская правда.- 2011, январь.
- 76 Казахстанская правда. - 2011, ноябрь - №365. - С. 1.
- 77 Казахстанская правда. - 2011, декабрь. – С. 10.
- 78 Гаврилов В.Е. Банкротство в России: Вопросы истории, теории и практики: учебное пособие. – М.: ТЕИС, 2003. - 89 с.
- 79 Лобков А. Должник и кредиторы в конкурсном производстве // Азия – Экономика и жизнь. - 1997, сентябрь. - №39. - С. 5.
- 80 Лобков А. Управление предприятием в кризисных условиях // Азия – Экономика и жизнь. - 1997, октябрь. - №41. - С. 5.
- 81 Газета «Азия- Экономика и жизнь». - 1996-1997.
- 82 Официальный сайт Министерство Финансов РК // <http://www.minfin.kz>
- 83 Методические указания Агентства по реорганизации и ликвидации предприятий. – Алматы, 1997.
- 84 Конкурентоспособность или банкротство? АКДИ: Ваш партнер-консультант // Экономика и жизнь. – 1996, июнь. - №26. – 20 с.
- 85 Экономика и жизнь: Ваш партнер- консультант. – 1996, июнь. - №23. – 31 с.
- 86 Ответственность за банкротство // Юрист. – 2007. - № 1. - 82 с.
- 87 Кужагалиев А.У. Анализ результатов антикризисного управления предприятиями Республики Казахстан на примере ТОО «Мунайсервис ЛТД // «Экономика Управление Право». Научно-практический журнал. - 2012. - № 8 (32). - 42 с.
- 88 Материалы Отчета КНД МФ РК «Батыс» по сведениям о ликвидируемых должниках от 01.01.2011г.
- 89 Статистический сборник. Топливо – энергетический баланс РК. – Астана, 2005-2010 гг.
- 90 Деловой Казахстан. – 2012, январь – 13. - №1. - С. 5.
- 91 Материалы реабилитации ТОО «Мунай Сервис ЛТД».
- 92 Кужагалиев А.У. Как заинтересовать кредиторов. Экономика и управление: прошлое, настоящее и будущее // Материал международной научно-практической конференции. – Новосибирск. - 2012. – Ч. 1. – 36 с.

- 93 Закон Республики Казахстан О банкротстве от 21.01.1997 № 67-І. – Алматы: Юрист, 2008. – ст. 43-6.
- 94 Деловой Казахстан. - 2012. - №1. - С. 12.
- 95 План реабилитации. ТОО «Мунай Сервис ЛТД».
- 96 Кунанбаева Д.А. Роль института банкротства в построении эффективной социально-ориентированной экономики // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2010.- №2. - 54 с.
- 97 Официальный сайт Министерства нефти и газа РК // <http://www.mgm.gov.kz>
- 98 Кужагалиев А.У. Адаптация зарубежного опыта восстановления платежеспособности компаний к условиям казахстанской экономики. Проблемы и перспективы развития современных социально-экономических и общественных наук: психология, экономика, педагогика, социология, юриспруденция, политология // Сборник трудов Международной научно-практической конференции. - Ростов на Дону: Изд. Международного исследовательского центра «Научное сотрудничество», 2012. - 33 с.
- 99 Степанов В.В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии. – М.: Статут, 1999. - 204 с.
- 100 Рабичев С.Ю., Герасименко Г.П. Динамика оценки платежеспособности предприятий на уровне региона // Вестник ОГУ. – 2001. - №2. - 84 с.
- 101 Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия, утверждены Министерством экономики Российской Федерации, от 1 октября 1997. - №118.
- 102 Послание Президента Республики Казахстан от 1 марта 2006г. «Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира» // Казахстанская правда. – 2006, март. - 2 с.
- 103 Деловой Казахстан. – 2011, апрель - 29. - №16. - С. 9.
- 104 Государственная программа «Дорожная карта бизнеса-2020». Направление второе «Оздоровление бизнеса».
- 105 Послание Президента–Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация–главный вектор развития Казахстана» // Казахстанская правда. – 2012, январь. - № 32. - С. 1.
- 106 Кужагалиев А.У. Обоснование рекомендаций по восстановлению платежеспособности предприятий Республики Казахстан посредством их реабилитации // Материал 8-й научной практической конференции «Образование и наука на XXI век». – София: Экономика, 2012. - 56 с.
- 107 Грачев М.В., Соболевская А.А., Кузин Д.В., Стерлин А.Р. Капиталистическое управление: уроки 80-х / под ред. Дынкина А.А. – М.: Экономика, 1991. - 127 с.
- 108 Уткин Э.А. Консалтинг. Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». - М.: Экмос, 1998. - 256 с.

109 Глушков Г., Ириков В., Ильдеменов С. Конкурентоспособность или банкротство? Как вывести предприятие из критического состояния // Экономика и жизнь: АКДИ. – 1996, июнь. - №26. - С. 20.

110 Рубцова М.Н. Механизм управления экономической устойчивостью предприятия // Сборник материалов Всерос. науч. метод. конф. «Корпоративное управление». - Пенза, 2006. - 89 с.

111 Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости предприятий в современных условиях. - Саратов, 2006. - 40 с.

112 Баканова М.Н. Анализ основных факторов экономической устойчивости современного предприятия // Вестник МГПУ. - 2005.- №2. - 216 с.

113 Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана, 29 января 2010 // <http://www.akorda.kz/>.

114 Ибришев Н.Н. Статические и динамические оценки финансово-экономической устойчивости железнодорожной компании // Вестник КАТК. – 2010. -№2. - 167 с.

115 Финансовый анализ,финансовая отчетность ТОО «Мунай Сервис ЛТД».

116 Финансовый анализ,финансовая отчетность ТОО «Лад ЛТД».

117 Финансовый анализ ,финансовая отчетность ТОО «АтырауМунай».

118 Финансовый анализ,финансовая отчетность ТОО «Пластсервис-А».

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Взаимосвязь и отличия понятий «финансовая устойчивость» и «платежеспособность»

Точки зрения	Авторы	Определение
1.	А.М.Ковалев, И.В. Колчин	финансовая устойчивость фирмы - такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [16]
	Р.С.Папехин	финансовая устойчивость предприятия – это комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска [17]
2.	В.Г. Артеменко, М.В.Беллендир, В.М. Родионова, М.А.Федотова и Т.В.Филатова	финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [18]
	В.В.Бочаров	финансовая устойчивость характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием в процессе текущей(операционной деятельности) [19]
	В.А.Русак, Н.А.Русак	финансовая устойчивость характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала [20]
3.	А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин, В.Н.Глазунов	финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность [21]

	А.В.Грачев и М.С.Абрютина	финансовая устойчивость предприятия – есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность , независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [22]
4.	Т.В.Кириченко	рассматривает финансовую устойчивость как долгосрочную платежеспособность и приводят в качестве показателя коэффициент финансовой устойчивости, определяемый как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса в процентном выражении [23]
5.	С.В.Галицкая	Финансовая устойчивость - способность предприятия обеспечивать источниками финансирования средства, необходимые для осуществления производственного процесса, а также способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства. При этом (по ее мнению): способность предприятия обеспечить средства производства источниками финансирования включает: 1)обеспечение источниками финансирования основных средств и других необоротных активов; 2)обеспечение источниками финансирования запасов и затрат. Одновременно, способность предприятия своевременно и в полном объеме погасить свои обязательства включает: 1)ликвидность; 2) платежеспособность [24]
6.	И.А.Бланк, Г.В.Савицкая.	Рассмотрение финансовой устойчивости связывают с выявлением уровня финансового риска и проводят прямую связь между этими: финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующей его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска » [25,26]

	Л.Т.Гиляровская , А.В.Ендовицкая	« финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства» [27]
7.	А.Ф.Ионова	Отделяет эти понятия, считая, что: платёжеспособность определяется посредством вычисления показателей абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности обязательств должника его активами и степени платёжеспособности по текущим обязательствам; финансовая устойчивость определяется путем выявления коэффициентов независимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, доли просроченной кредиторской задолженности в пассивах, показателя отношения дебиторской задолженности к совокупным активам [28]
8.	С.Шохина	При оценке финансового состояния предприятия считает оценку ликвидности и платёжеспособности предприятия, т.е. текущую и перспективную возможность погашения собственных обязательств и не использует в своих трудах сам термин «финансовой устойчивости» [29]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ПАРЛАМЕНТІ СЕНАТЫНЫҢ

ДЕПУТАТЫ



ДЕПУТАТ
СЕНАТА ПАРЛАМЕНТА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Астана, Парламент Сенаты

201 жылғы
№ 5-14-23

от 5 шілде 2012 года

ОТЗЫВ

В рамках подготовки диссертационного исследования по теме «Совершенствование процесса восстановления платежеспособности предприятий путем реабилитации в современных условиях», докторант Евразийского национального университета им.Д.Н.Гумилева по специальности «Экономика» Кужагалиев Аскар Урынбасарович работал в тесном контакте с депутатами комитета по финансам и бюджету Сената Парламента Республики Казахстан, принимал активное участие в заседаниях рабочих групп по внесению изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан «О банкротстве».

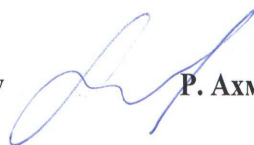
Исследовательская работа посвящена совершенствованию мер по оздоровлению и восстановлению платежеспособности предприятия-должника, посредством применения реабилитационной процедуры, установленных законодательством Республики Казахстан о банкротстве, и это обстоятельство определяет актуальность темы при реализации Послания Президента Республики Казахстан от 1 марта 2006 года «Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира» Указанной проблеме посвящена и статья докторанта Кужагалиева А.У. «Как заинтересовать кредиторов», переданная в комитет по финансам и бюджету, а так же опубликованная в сборнике «Экономика и Управление: Прошлое, настоящее, будущее» (Российская Федерация, Новосибирск, май 2012 года), в которой предлагаются меры по совершенствованию системы банкротства и рассмотрению путей эффективности механизмов по проведению процедур восстановления предприятий-должников в Республике Казахстан.

Особый интерес вызывают рекомендации по процедуре реабилитации относительно восстановления платежеспособности несостоятельного должника:

- эффективный и качественный менеджмент реабилитируемого предприятия. В части инициативного назначения реабилитационного управляющего от заинтересованных в успешном проведении процедуры реабилитации в лице комитета кредиторов и уполномоченного органа. При этом заслуживает внимания, при данных условиях, безлицензионная деятельность реабилитационного управляющего.
- утверждение отчета о ревизии финансово-хозяйственной деятельности несостоятельного должника в судебных органах до начала процедуры реабилитации. Проведение подобного аудита поможет самим кредиторам разобраться с истинным финансово-экономическим состоянием предприятия, выявить причины, которые привели к несостоятельности, а также сбалансировать интересы кредиторов.
- установить предельные сроки (не более четырех месяцев) для предъявления требований кредиторов реабилитационному управляющему. Наличие конкретных сроков позволит должнику более равномерно распределить просроченную кредиторскую задолженность по плану; осуществлять расчеты согласно графика погашения в течение всего периода проведения реабилитации и равномерно распределить нагрузку по выплате долгов.

Определенные исследования и практический опыт могут быть использованы при разработке законопроектов, регламентов, регулирующих восстановление платежеспособности должника, а также полезны в учебном процессе при подготовке студентов ВУЗов. Автор данной статьи показал отличную способность формулировать собственную точку зрения по рассматриваемой проблеме. Сформулированные в работе выводы достаточно обоснованы и могут быть использованы в практической деятельности.

Председатель Комитета по финансам и бюджету



Р. Ахметов

«ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ҚАРЖЫ МИНИСТРЛІГІ
ДӘРМЕНСІЗ БОРЫШКЕРЛЕРМЕН
ЖҰМЫС КОМИТЕТІНІҢ
АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫ БОЙЫНША
ДЕПАРТАМЕНТІ»
МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕСІ



ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ДЕПАРТАМЕНТ
КОМИТЕТА ПО РАБОТЕ
С СНЕСОСТОЯТЕЛЬНЫМИ ДОЛЖНИКАМИ
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ПО АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ»

030006, Ақтөбе қ., Алтынсарин к-сі, 31 үй
тел./ факс: 8(7132) 21-31-08
e-mail: knd_aktob_dep@at.minfin.kz

030006, г.Ақтөбе, ул. Алтынсарина, 31
тел./ факс: 8(7132) 21-31-08
e-mail: knd_aktob_dep@at.minfin.kz

5-4-76 № 1218

17.05.2013 ж

Для представления в диссертационный совет

АКТ О ВНЕДРЕНИИ
результатов диссертационного исследования
«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ПУТЕМ РЕАБИЛИТАЦИИ) В
ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

Настоящим удостоверяется, что рекомендации, содержащиеся в диссертационном исследовании **Кузагалиева Аскара Урынбасаровича**, использованы в реабилитации неплатежеспособных предприятий Актюбинской области, отмечает целесообразность использования положений, разработок в практической работе промышленных предприятий по обеспечению их устойчивости на основе системы корпоративного управления.

И.о. руководителя департамента



Ажимбаева М.С.

«ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ҚАРЖЫ МИНИСТРЛІГІ
ДӘРМЕНСІЗ БОРЫШКЕРЛЕРМЕН
ЖҰМЫС КОМИТЕТІНІҢ
АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫ БОЙЫНША
ДЕПАРТАМЕНТІ»
МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕСІ



ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ДЕПАРТАМЕНТ
КОМИТЕТА ПО РАБОТЕ
С НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫМИ ДОЛЖНИКАМИ
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ПО АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ»

030006, Ақтөбе қ., Алтынсарин к-сі, 31 үй
тел./ факс: 8(7132) 21-31-08
e-mail: knd_aktob_dep@at.minfin.kz

030006, г.Ақтөбе, ул. Алтынсарина, 31
тел./ факс: 8(7132) 21-31-08
e-mail: knd_aktob_dep@at.minfin.kz

5-4-76 № 12/8
17.05.2013 ж

Для представления в диссертационный совет

АКТ О ВНЕДРЕНИИ
результатов диссертационного исследования
**«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ПУТЕМ РЕАБИЛИТАЦИИ) В
ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»**

Настоящим удостоверяется, что рекомендации, содержащиеся в диссертационном исследовании **Кужагалиева Аскара Урынбасаровича**, использованы в реабилитации неплатежеспособных предприятий Актюбинской области, отмечает целесообразность использования положений, разработок в практической работе промышленных предприятий по обеспечению их устойчивости на основе системы корпоративного управления.

И.о. руководителя департамента



М.С. Ажимбаева
Ажимбаева М.С.

О П Р Е Д Е Л Е Н И Е

27 августа 2012 года

г. Актобе

Специализированный межрайонный экономический суд Актыобинской области в составе председательствующего судьи Сарсенова Е.М., при секретаре судебного заседания Мусаевой Г., рассмотрев в помещении суда в открытом судебном заседании заявление реабилитационного управляющего ТОО «Мунай Сервис ЛТД» о прекращении реабилитационной процедуры в связи с достижением цели реабилитации, по гражданскому делу по заявлению ТОО «Мунай Сервис ЛТД» о признании банкротом и применении к нему реабилитационной процедуры

У с т а н о в и л:

ТОО «Мунай Сервис ЛТД» обратилось в суд с заявлением о признании банкротом и применении реабилитационной процедуры в рамках процедуры банкротства.

Определением от 06.05.10 г. применена реабилитационная процедура.

В соответствии с п.1) п.1 ст.53 Закона РК «О банкротстве» реабилитационный управляющий по решению собрания кредиторов обращается в суд с заявлением о прекращении реабилитационной процедуры в отношении должника в случаях: 1) если цель реабилитационной процедуры в отношении должника достигнута.

Определение суда от 29.09.11г. срок реабилитационной процедуры продлен на 6 месяцев.

В соответствие со ст. 51,53 Закона РК «О банкротстве» (далее Закон) реабилитационный управляющий обратился в суд с заявлением о прекращении реабилитационной процедуры в связи с достижением цели реабилитации и предоставил суду заключительный отчет.

Реабилитационным управляющим опубликованы объявления на государственном и русском языках о применении процедуры реабилитации ТОО «Мунай Сервис ЛТД» в средствах массовой информации: «Юридическая газета», «Заң газеті» № 63, «Актыобинский вестник», «Актобе» № 57-58 от 06.05.10 г.

В соответствие со ст. 11 Закона РК «О банкротстве» (в стар.ред) приказом уполномоченного органа сформирован комитет кредиторов.

Приказами уполномоченного органа в состав комитета кредиторов неоднократно вносились изменения.

В период реабилитации проведены заседания комитета кредиторов, что подтверждается Протоколами заседания комитета кредиторов

Общая кредиторская задолженность должника на начало процедуры реабилитации 838862 тыс.тенге, в том числе: заработная плата 13847 тыс. тенге, налоги и другие обязательные платежи в бюджет 341400 тыс.тенге, задолженность перед подрядчиками и поставщиками 442572 тыс. тенге.

Реестр требований кредиторов: Приказ Комитета по работе с несостоятельными должниками № 701 от 08.09.10 г.: 1 очередь – нет, 2 очередь – 17714, 1 тыс. тенге, 3 очередь – нет, 4 очередь – 7152,7 тыс. тенге, 5 очередь – 459797,5 тыс. тенге.

Изменения в реестр требований кредиторов ТОО «Мунай Сервис ЛТД». Протокол согласия комитета кредиторов: от "28"апреля 2010года; от 04 июня 2010года; от 25 июня 2010 года; №5 от 01 сентября 2010 года; №6 от 08 октября 2010 года; №7 от 19 ноября 2010 года; №8 от 09 декабря 2010 года; №9 от 2 6 апреля 2011 года; №10 от 08 июля 2011 года; №11 от 25 августа 2011 года; №12 от 17 февраля 2012 года; №12 от 29 декабря 2011 года; №12 от 11 марта 2012 года; от 10 апреля 2012г. № 2 от 12 апреля 2012 года; 07 августа 2012г.

Приказ Комитета, его территориального подразделения или его филиала о внесении изменений в реестр требований кредиторов: N 1005 от "07"декабря 2010года; №800 от октября 2010г.; №712 от 19 августа 2011г.; №833 от 14 сентября 2011г.; №833 от 14 сентября 2011г.; №268-о от 08 декабря 2011г.; №342-о, от 28 декабря 2011г. ; N'250-о от 02 декабря 2011г; №224-о от 17 февраля 2012 г.; №339-0 от 29 марта 2012г.; №556-о от 22 июня 2012г.

Дебиторская задолженность на начало реабилитации всего - 29835,0 тыс. тенге, в том числе: ТОО «Энергосистема»-8250,0; КХ «Елим» - 1 300,0 тыс. тенге, ТОО «Семал» - 555,0 тыс.

тенге, АО«Акбулак» -2 771,0 тыс.тенге, ЧП Абдрахманова - 465,0 тыс.тенге, ТОО «Унике» - 1 503,0 тыс.тенге, ТОО «Реал Курылыс» - 1 334,0 тыс.тенге, ТОО «X-oil-trade» -1 115,0 тыс.тенге, ТОО «АктобегорДорСтрой» - 935,0 тыс.тенге, ТОО «Акжол ЛТД» -854,0 тыс.тенге, ТОО «Inter Oil Company» - 393,0 тыс.тенге.; Сарсенбаеву Е.С.-3360,0; ТОО «Карбон» -7 000, 0 тыс. тенге.

Безнадежная к взысканию - 4171,0 тыс.тенге в том числе: К/Х Елим-1300,0 тыс. тенге сумма не подтверждается, ЧП «Абдрахманова » 465,0- сумма не подтверждается, ТОО «Реал Курылыс» -1334,0 сумма не подтверждается, ТОО«X-OILtraide» 218,0 не подтверждается, ТОО «Акжол ЛТД» 854,0 тыс.тенге сумма не подтверждается.

Фактическое взыскание дебиторской задолженности 21996,0 тыс.тенге в т.ч.: ТОО «Энергосистема» 8250,0; АО«Акбулак»-2771,0 произведен взаимозачет, ТОО «Унике» -1503, 0 тыс.тенге -проведен взаимозачет с ТОО Химтраст, ТОО «X-OILtraide»- подтвердилась 897,0 тыс.тенге проведен взаиморасчет с Алмаз Интернэшнл; ТОО Трейдинг Компани», ТОО«Актобегордорстрой»-935,0 проведен взаимозачет, ТОО «InterOILCompany» -393,0 тыс.тенге - возврат суммы.

Согласно договора цессии от 08.08.2012г. переуступка права кредиторского требования к ТОО «Карбон» -7 000, 0 тыс. тенге. ТОО «Семал» -247,0 тыс.тенге передается ТОО Алмаз Интернэшнл Трейдинг Компани» и Буранкулову Н.Т. (тыс. тенге, в том числе имуществом в натуре).

Итого текущая дебиторская задолженность на момент окончания процедуры реабилитации : тыс.тенге ТОО «Silva» -208005,0 (из них 9905,0 пеня за просрочку.)

Итого отсроченная дебиторская задолженность на момент окончания процедуры реабилитации в сумме 3 668.0 тыс.тенге в т.ч.по Сарсенбаеву Е.С-3360,0 .ТОО «Семал» -308.0 тыс.тенге.

Согласно договора цессии от 08.08.2012г. переуступка права кредиторского требования к ТОО «Карбон» -7 000. 0 тыс. тенге. ТОО «Семал» -247,0 тыс.тенге передается ТОО Алмаз Интернэшнл Трейдинг Компани» и Буранкулову Н.Т.

При таких обстоятельствах, учитывая, что заключительный отчет реабилитационного управляющего о достижении цели реабилитации утвержден собранием кредиторов 14.05.12г. и оформлен протоколом, заявление реабилитационного управляющего подлежит удовлетворению. Реабилитационная процедура в отношении ТОО «Мунай Сервис ЛТД» подлежит прекращению в связи достижением цели реабилитации.

С учетом изложенного, руководствуясь ст. 53 Закона РК «О банкротстве», ст. 251, 252 ГПК РК, суд

О п р е д е л и л:

Заявление реабилитационного управляющего о прекращении реабилитационной процедуры в связи с достижением цели реабилитации - удовлетворить.

Реабилитационную процедуру в отношении ТОО «Мунай Сервис ЛТД» прекратить в связи с достижением цели реабилитации.

Определение может быть обжаловано и (или) опротестовано в апелляционную судебную коллегию суда Актюбинской области через Специализированный межрайонный экономический суд Актюбинской области суд в течение 15 дней со дня вручения копии определения.

Председательствующий

Судья

Копия верна:

Судья

подпись

Е.М. Сарсенов

Е.М. Сарсенов

СПРАВКА

Определение суда не вступило в законную силу.

Дата выдачи копии определения 27.08.12 г.

Судья

Е.М. Сарсенов

*справка
выдана
12.09.12г.
Сарсенбаеву Е.С.
Дата выдачи справки 12.09.12г.*

