Процедура банкротства предприятия

Содержание работы:

Введение. 3

Глава 1. Система банкротсва в России. 18

Глава 2. Организационный механизм ликвидации предприятия. 22

2.1. Диагностика кризисных ситуаций и состояние банкротства. 22

2.2. Организационно-методическое обеспечение ликвидации предприятий. 28

Глава 3. Конкурсное производство. 31

3.1. Порядок осуществления. 31

3.2. Ликвидация предприятия. 42

Заключение. 52

Список литературы: 58

Приложения. 62

# Введение.

Становление рыночной экономики в РФ объективно обусловли­вает возникновение и развитие механизмов, регулирующих процессы производства, сбыта и потребления товаров и услуг. Достижение оптимальной инфраструктуры производства, соответствующей по­требностям и платежеспособному спросу субъектов экономической деятельности (населения, предприятий, общественных и государст­венных организаций), осуществляется посредством национального рынка и складывающейся в каждый данный момент рыночной си­туации. От характера и структуры рыночных потребностей, способ­ности и возможности ее предвидения, прогнозирования и соответствующего реагирования зависят судьба предприятий, произ­водящих товары и услуги, подъем и падение отдельных предприятий. направлений и секторов экономики. Процесс неравномерного разви­тия экономики и тем более отдельных ее частей, колебания объемов производства и сбыта, возникновения значительных спадов производства, что характеризуется как кризисная ситуация, следует рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций (хотя для отдельного предприятия это может быть и так), а как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике.

Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих профилактических мер, могут привести к чрезмер­ному разбалансированию экономического организма предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обес-пр.чрцидпппы родственного процесса,, что квалифицируется как банкротство предприятия. Преодоление этого состояния требует применения специальных мер (процедур) либо прекращения деятельности предприятия и его ликвидации. И это, как показывает мировая практика, также нельзя рассматривать как случайность. Гибель зна­чительной части фирм и в особенности вновь возникших зафикси-рованы статистикой банкротств тех стран, где эта статистика ведется. Английские исследователи отмечают, что до конца второго года доживает не более 20-30% вновь возникших фирм.

Для каждого предприятия существует предел роста объемов дея­тельности, при этом одни и те же процессы могут быть и стимули­рующими развитие, и тормозящими его.

Американские исследователи зафиксировали определенную зако­номерность возникновения спада и подъема, кризисных ситуаций и банкротств. Она заключается, во-первых, в периодическом возникно­вении кризисных ситуаций на всех стадиях жизненного цикла предприятия, а, во-вторых, в математически определенной продолжительности циклов спада и подъема, характерных для фирм малого и среднего бизнеса. Так, (раза подъема в среднем длится три года (от 1,1 до 7,7 лет), а фаз; падения — 2,8 года (от 2 до 12 лет) исследуемого массива американских фирм.

Специфика реализации различных типов предприятий в переход­ной экономике. Характерными чертами функционирования предпри­ятий и их различных типов в переходной экономике можно считать следующие:

* нечеткость и изменчивость законодательной базы и, как следст­вие, одновременное наличие старых и новых форм предприятий, их организационная и юридическая хрупкость, нечеткая статистическая картина;
* механическое копирование (в той или иной мере) сложившихся за рубежом форм предприятий и механизмов их функционирования без достаточного учета национальных особенностей страны и условий переходного периода;
* сильное воздействие кризисных явлений переходной экономики и, как следствие, неустойчивость экономического положения пред­приятий, высокая тяга к спекулятивным действиям, к хищническому предпринимательству и т.п.;
* высокая доля нелегального бизнеса, теневой экономики (по не­которым оценкам, ее удельный вес в российском ВВП приближается к 40—50%, а в ее сфере тем или иным образом занято примерно 30 млн человек);
* прямое или косвенное воздействие на деятельность многих пред­приятий криминальных структур, рэкета;
* слабая спецификация прав собственности, неразвитость тради­ций цивилизованной рыночно-предпринимательской деятельности;
* возникновение предпринимательских структур не только путем создания совершенно новых предприятий, но и путем приватизации ранее действовавших предприятий (с точки зрения роли этих пред­приятий в экономике второй путь следует признать наиболее значи­мым и характерным);
* большое число неработающих формально зарегистрированных предприятий (среди причин: кризисность экономики, трудности при­влечения финансовых средств, а также нацеленность ряда из них на проведение разовых спекулятивных операций, функции "запасного аэродрома" и т.п.);
* высокая степень бюрократизма при открытии предприятий-юридических лиц (отсутствие опыта и изменчивость нормативных ак­тов, традиции регламентации, корыстные мотивы чиновников и т.п.).

Эти черты носят общий характер. Своеобразие переходного перио­да характерно и для отдельных типов (форм) предприятий.

Для индивидуального предпринимательства граждан в переходной экономике свойственны слабая организованность и правовая защи­щенность, хаотичность и стихийность деятельности, высокая доля официально незарегистрированных предпринимателей. Во многом оно носит вынужденный характер и вызывается не столько потребностями реализации предпринимательских способностей, сколько потребно­стями элементарного выживания в условиях отсутствия работы и средств у значительной части населения.

В условиях кризисной экономики весьма ненадежными становятся обладающие большим риском для его участников товарищества (исключая прежние ТОО). Фактически складываются такие формы сти­хийного партнерства и кооперирования предпринимателей с их особы­ми взаимоотношениями, которые заменяют собой товарищества с юридическим статусом.

Немало специфичных черт в переходной экономике имеют АО. В ОАО часто размыты права собственности, нет ясной картины факти­ческого распределения экономической власти, когда реальный хозяин нередко скрывается за подставными лицами и фирмами. В условиях массового разгосударствления государство с трудом находит и реали­зует свою роль в АО как владелец пакета акций. Неотрегулирован -ность фондового рынка ведет к появлению разного рода финансовых "пирамид", массовому обману и разорению вкладчиков. Трудное фи­нансово-бюджетное положение государства, характерное для переход­ной экономики, ведет к увеличению выпуска государственных ценных бумаг, что деформирует фондовый рынок, приводит к ухудшению ус­ловий обращения корпоративных ценных бумаг.

Государственные и муниципальные предприятия в условиях атмос­феры разгосударствления оказались на начальном этапе преобразова­ний без четкого механизма функционирования, без строгого определе­ния прав и обязанностей руководителей, что вело к разбазариванию средств, необоснованно высоким доходам руководителей.

Таким образом; специфика переходной экономики накладывает целый ряд особенностей на функционирование различных типов пред­приятий.

Изменения в характере взаимоотношений предприятий. В усло­виях плановой экономики отношения между предприятиями опосрс-довались государственными органами (Госпланом, Госснабом, Госбан­ком, отраслевыми министерствами и др.). Несмотря на элементы хоз­расчетной самостоятельности, преимущественное значение имели централизованное материально-техническое снабжение предприятий, прикрепление производителей к предприятиям-поставщикам и потре­бителям, плановая реализация продукции и плановое ценообразова­ние, мягкие бюджетные ограничения.

Переход к рыночной экономике означает кардинальное изменение характера взаимоотношений предприятий. Это находит свое выраже­ние в образовании экономически самостоятельных субъектов хозяйст­ва, в развитии рыночно-конкурентного механизма экономики. Пред­приятия вступают в отношения друг с другом самостоятельно, руко­водствуясь рыночными критериями и стимулами, сообразуясь с реаль­но складывающейся экономической обстановкой.

Радикальный переход к принципиально иному характеру взаимо­отношений предприятий оказывается весьма болезненным (устране­ние привычной системы государственного патернализма и разрыв сло­жившихся хозяйственных связей при отсутствии традиций и опыта рыночного хозяйствования, неразвитости рыночной инфраструктуры, давлении импорта в условиях открытия границ и т.п.). Наряду с новы­ми, рыночными продолжают (особенно на начальном этапе преобра­зований) сохраняться в модифицированном виде и старые методы, в числе которых элементы мягких бюджетных ограничений (дотации, льготное кредитование, списывание или зачет долгов и т.п.), исполь­зование прежних персональных контактов во властных органах и пре­образованных бывших управленческих структурах (лоббирование ин­тересов, помощь в установлении связей с другими предприятиями и зарубежными партнерами, подключение к госзаказам), инерция со­хранения традиционных (не всегда рациональных) хозяйственных от­ношений, большая роль личностных (иногда корыстных) связей меж­ду руководителями предприятий. В процессе адаптации к новым усло­виям хозяйствования предприятия используют все возможные методы и их комбинации. При этом происходит интенсивное освоение рыноч­ного стиля поведения.

Сиабженческо-сбытовые отношения предприятий. Отношения между предприятиями по поводу материально-технического снабже­ния (средства труда, материалы, сырье, комплектующие) и сбыта про­изведенной продукции приобретают все более рыночную ориентацию, подвергаются все большему влиянию спросовых ограничений, однако в заметной мере сохраняют специфику, проистекающую из особых ус­ловий переходной экономики.

Факторами, затрудняющими развитие новых форм отношений между предприятиями, выступают неразвитость рыночной инфраст­руктуры (товаропроводящей, информационной и др.), слабое овладе­ние методами маркетинговой политики, медлительность принятия и низкая эффективность реализации арбитражных решений по хозяйст­венным спорам, тяжелое финансовое положение многих предприятий и в целом кризисный характер переходной экономики.

В начальный период (заметно меньше в последующие) важную роль в снабженческо-сбытовой политике играют прежние хозяйствен­ные связи партнеров в силу инерции, преимуществ доверительных от­ношений в условиях экономической неопределенности (например, при поставках без предоплаты, при бартере и т.п.); отсутствия необхо­димой информации, жесткой зависимости от прежних технологиче­ских "цепочек" при недостатке средств для изменения профиля пред­приятия и т.п. Со временем главным критерием выбора партнеров ста­новятся рациональные рыночные оценки. При этом неустойчивость экономики, неразвитость рыночной инфраструктуры обусловливают хаотичность установления хозяйственных связей, частую смену контрагентов.

Существенными факторами, влияющими на материально-техниче­ское снабжение предприятий в переходной экономике России, оказа­лись следующие: потеря связей с прежними поставщиками из респуб­лик бывшего СССР и стран бывшего СЭВ; закрытие, перепрофилиро­вание или переориентация на экспорт части поставщиков в условиях трансформации экономики; давление монополистов-поставщиков, продолжающих играть значительную роль в экономике; дороговизна посреднических и транспортных услуг; невысокий уровень качества и узость ассортимента многих видов отечественной продукции матери­ально-технического назначения и т.п.

Адаптация предприятий к существующим условиям происходит как в пассивной, так и в активной форме. Исследование поведения предприятий показало, что в 1995 г. среди пассивных мер преобладали бартер (62% предприятий), сокращение объема выпуска (12%), со­кращение ассортимента (7%); среди активных мер — поиск новых по­ставщиков (57%), организация производства сырья и материалов на своем предприятии (7%), вложение инвестиций в развитие предприя­тий-поставщиков (2%).

Своеобразием является то, что одновременно с расширением ры­ночных отношений происходит усиление натурализации хозяйства (бартеризация, развитие предприятиями собственной сырьевой базы) и регионализации хозяйственных связей (прежде всего из-за роста транспортных затрат).

Противоречивость переходного периода проявляется и в сбытовой политике предприятий. Существенными факторами, влияющими на нее, можно считать потерю рынков стран СНГ и Восточной Европы для многих российских предприятий, сокращение спроса со стороны покупателей — как домашних хозяйств в связи со снижением реаль­ных доходов населения, так и предприятий в связи с сокращением их производства и финансовых возможностей, трудности выхода на ми­ровой рынок, агрессию импортных товаров, а также неразвитость ры­ночной инфраструктуры.

Приспосабливаясь к существующим условиям, предприятия ис­пользуют различные меры для улучшения сбыта своей продукции. По данным вышеприведенного обследования, в 1995 г. 65% всех предпри­ятий использовали в этих целях сдерживание роста цен на свою про­дукцию, 45% — изменение ассортимента выпускаемой продукции, 29% — работу с посредниками и дилерами, 24% — активную рекла­му, 6% — изменение профиля производства, 5% — выход на зару­бежные рынки, 5% — борьбу за госзаказы и только у 5% предприятий не было проблем со сбытом. При этом все большее значение для сбы­товой политики предприятий имеет не только активизация сбыта тра­диционной продукции, но и реструктуризация производства, освоение новых видов продукции. Проблемой, однако, является нехватка средств для проведения реконструкции предприятия, изменения его профиля.

Трудности со сбытом, кризис неплатежей вызывают расширение бартерных операций, поставок в счет будущих платежей (фактически не­обеспеченных коммерческих кредитов), разного рода злоупотреблений)

Взаимная задолженность предприятий. Характерной для переход­ной экономики является проблема просроченной финансовой задол­женности предприятий.

Сама по себе взаимная задолженность экономических субъектов — явление, не чуждое и странам с развитой рыночной экономикой. Спе­цифика для переходного периода состоит в резком увеличении задол­женности, ее крупных размерах, остроте последствий, неразрывной связи с противоречиями и кризисными явлениями переходной эко­номики.

Общая сумма просроченной задолженности предприятий производ­ственных отраслей достигла в России к октябрю 1996 г. 508 трлн руб. И хотя в ее структуру включалась сумма просроченных платежей в бюджет, а также задолженность по отчислениям во внебюджетные фонды и др., основную долю занимала взаимная задолженность пред­приятий (задолженность поставщикам в структуре просроченной кре­диторской задолженности предприятий, несмотря на ее относительное сокращение в последние годы, составляла примерно 50%). Таким об­разом, взаимная задолженность предприятий — центральное звено кризиса неплатежей. О масштабе указанного явления говорят и следу­ющие цифры ("неплатежи между предприятиями достигли в промыш­ленности месячного объема продукции, подлежащей реализации; про­сроченная задолженность поставщикам в 7 раз превысила в конце 1995 г. сумму денежных средств предприятий; объем неплатежей в I квартале 1996 г. более чем в 1,6 раза превышал объем денежной мас­сы. В середине 1996 г. кредиторская задолженность составили 28% к го­довому ВВП (для сравнения: в конце 1991 г. — около 5%).

Причинами роста взаимной задолженности предприятий явились:

* трудности адаптации предприятий к рыночным методам хозяй­ствования в условиях резкого перехода от системы государственного патернализма, мягких бюджетных ограничений; недостаток собствен­ных средств предприятий на пополнение обратного капитала и инве­стиционных средств;
* либерализация цен и, как следствие, более высокие темпы роста цен на сырье, ухудшившие финансовые возможности производителей готовой продукции;
* кризисный характер переходной экономики в целом и причины, его вызывающие;
* жесткая денежно-кредитная политика государства, которая, с одной стороны, решает задачи снижения инфляции, с другой — сдерживает рост денежной массы; приводит к "бегству" рубля на более вы­годные рынки (рынок ГКО, валютный рынок) и тем самым затрудняет доступ предприятий к денежным ресурсам;
* разрыв финансового и промышленного секторов экономики, ориентация банковской системы в значительной мере на спекулятив­ные операции, перераспределение средств в пользу финансового сектора;
* некачественный менеджмент в условиях слабой спецификации прав собственности;
* низкий уровень платежной дисциплины и исполнения судебно-арбитражных решений.

Возникающие неплатежи в определенной степени можно считать закономерной формой адаптации предприятий к реально складываю­щимся экономическим условиям и экономической политике, хотя в "объективизации" указанного явления заинтересована та часть ди­ректорского корпуса, банкиров, чиновников, посредников, которая ре­ализует в этом свои корыстные интересы. Как форма адаптации к ус­ловиям высокой инфляции неплатежи компенсируют обесценение оборотных средств предприятий, как форма адаптации к низкой инф­ляции — недостаток собственных средств предприятий.

Рост взаимной задолженности предприятий имеет целый ряд нега­тивных последствий. Во многом являясь порождением системного кри­зиса, он еще более углубляет его. В числе этих последствий:

* негативный мультипликационный эффект, когда неплатежи в одном месте порождают целую цепочку неплатежей по всей экономи­ке, обостряя сбытовые и финансовые проблемы предприятий, усили­вая спад производства;
* ухудшение воспроизводственных условий предприятий, сниже­ние их инвестиционной деятельности (обновление основного капита­ла, реструктуризация производства и т.п.);
* усиление бартеризации хозяйственных отношений;
* заполнение денежного обращения разного рода "суррогатами" или "квазиденьгами" (векселя, казначейские обязательства и т.п.);
* сокращение налоговых поступлений от предприятий и, как след­ствие, обострение бюджетного кризиса;
* усиление роли теневой экономики, расширение возможностей хозяйственных злоупотреблений.

Способами разрешения кризиса взаимных неплатежей могут быть меры как общеэкономического характера, так и исходящие от самих субъектов хозяйства. Среди них:

* корректировка денежно-кредитной политики государства в сторону ее разумного смягчения, расширение области денежных расчетов между предприятиями, ограничение доходности спекуля­тивных операций;
* более активные меры государства по расширению емкости внут­реннего рынка и по стимулированию выпуска продукции посредством инструментов денежно-кредитной политики, экспортно-импортной политики, других способов поощрения отечественных товаропроизво­дителей, а также по оздоровлению инфраструктуры сбытовой системы в интересах непосредственно производителей и потребителей;
* взаимозачет неплатежей: локальный (между отдельными пред­приятиями или группами предприятий), межотраслевой (одно из пер­вых громких соглашений — "О совместных действиях по стабилиза­ции цен и сокращению взаимных неплатежей", подписанное Мини­стерством путей сообщения, Минтопэнерго, Комитетом по металлур­гии, РАО ЕЭС, компанией "Росуголь"), народнохозяйственный (его привлекательность, однако, не должна означать всеобщего, сплошно­го взаимозачета, без учета перспективности тех или иных предприя­тий и причин, вызвавших их неплатежи);
* упорядочение вексельного обращения, формирование цивилизо­ванного рынка векселей (включая активную роль банковской системы в учете и переучете векселей);
* использование акций предприятий, являющихся АО, для расчё­тов по неплатежам (т.н. свопирование);
* развитие финансово-промышленных групп, обеспечивающих сращивание промышленного и финансового капитала;
* усиление спецификации прав собственности и повышение ответ­ственности менеджеров;
* совершенствование хозяйственного права, усиление исполняе-мости судебных решений по хозяйственным спорам.

Цель работы-рассмотреть организационный механизм ликвидации предприятия в условиях переходного периода.

Задачи исследования:

* изучить особенности функционирования предприятий различных форм собственности;
* исследовать организационный механизм ликвидации предприятия;
* изучить законодательные, павительственные документы и источники, а также документы по ликидации предприятия;
* исследовать организационно-методическое обеспечение в России.

Структура работы определена целями и задачами. Во введении рассматривается специфика функционирования предприятий в условиях переходного периода. В первой главе-принципы и механизмы системы банкротства в россии.

Во второй главе-организационно-методическое обеспечение осуществления системы банкротства, этапы реорганизации и ликвидации предприятий.В третьей главе предлагается рассмотреть план ликвидации КАКБ «Единение».

Хронологические рамки работы охватывают период с 1990-1998 г.г.

Практическая значимость работы обусловлена положением предприятийв области.

При написании работы использоались законодательные, правительственные источники, финансовые и юридические документы предприятия,научная и учебно-методическая литература.

# Глава 1. Система банкротсва в России.

Рыночная экономика на протяжении многих десятилетий и столетий, являющаяся основой развития западных стран, выработала определенную систему контроля, диагностики и, по возможности, защиты предприятий от полного краха, или систему банкротства. Достаточная универсальность этой системы делает ее при­емлемой для разработки с учетом особенностей национальной эконо­мической политики, механизма защиты предприятий и предотвраще­ния их от банкротства в Российской Федерации (РФ).

Формирование таких механизмов в РФ было начато с принятия Указа Президента Российской Федерации «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротства) и применение к ним специальных процедур» (июль 1992 г.). Закона Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» (ноябрь 1992 г.), введения ряда нормативных документов, регулирующих финансовые взаимо­отношения предприятий, а также организации государственных органов, осуществляющих контроль за управлением государ­ственным имуществом и юридическим исполнением законно банкрот­стве.

Система банкротства включает целый ряд логических причинно-следственных, организационных и методических средств, обеспечиваемых государственными органами власти. Исходный пункт системы банкротства — установление принципов и целей, которые должны быть достигнуты в результате функционирования ее механизмов.

Объективная потребность в приведении структуры производства к реальному платежеспособному спросу, формируемому рынком, составляет основное звено этой системы. Целью создания и приведения в действие механизмов системы банкротства в РФ является необходи­мость проведения структурной перестройки всего народного хозяйства в соответствии с рыночным спросом населения при ус­ловии достижения прибыльной работы основных производящих товары и услуги структур.

Как показывает мировая практика, эта цель достигается при соблюдении следующих основных принципов:

* установлении единой стабильной и надежной для всех субъектов хозяйствования коммерческих взаимоотношений, прав и обя­занностей в ситуации несостоятельности или банкротства пред­приятий;
* предоставлении возможности честным должникам возобновления своей деятельности;
* введении системы безопасных мер при банкротстве и экономи­ческом спаде;
* создании системы мер для возрождения бизнеса;
* создании механизма регулирования финансовых дел честно вы­полняющих свои обязательства должников в целях возможности оздоровления их фирм без сворачивания бизнеса;
* создании коммерческой и правовой систем для поощрения ра­боты честных и надежных партнеров и формировании приемлемой процедуры разрешения финансовых споров;
* ограждении правовой и административной структур от воз­можностей ускорения процесса развала предприятия и насаждения споров и тяжб;
* сохранении в тех случаях, где это возможно и экономически целесообразно, перспективных предприятий, имеющих финансовые трудности;
* создании таких механизмов, которые будут представлять и надежно защищать интересы всех участников системы банкротства (кредиторы, персонал и т.д.) в случае ликвидации обанкротившегося предприятия и позволять справедливо распределять активы (кон­курсную массу) должника.

Этот краткий перечень принципов функционирования системы банкротства позваляет говорить об оберегающем, не направленном на развал экономики и ликвидацию предприятий, характере ме­роприятий, если предприятия имеют какие-то шансы на выживание и приспособление к потребностям рынка.

В России начинает действовать система банкротств,что сопровож­дается разной (негативной и позитивной) реакцией различных общес­твенных институтов, партий и движений, которые дают соответству­ющую оценку, пытаясь ускорить или приостановить проведение банкротства предприятий, ссылаясь, как правило, на моральные и социальные последствия для населения, экономики, судьбы России и т.д. Приведенные цели и принципы действия системы банкротства позволяют судить о нем с более объективных позиций.

Следует констатировать, что большая часть российских государ­ственных предприятий многие годы находится в состоянии глубокого, но скрытого банкротства, следствием чего являются падение произ­водства, низкая заработная плата, сокращенный рабочий день или рабочая неделя. Многие частные предприятия, не принимая статуса банкрота, по сути таковыми являются, прекращая либо не продолжая своей деятельности.

В этих условиях приведение в действие системы банкротства не только неотвратимо, но и необходимо, поскольку банкротство пред­приятия может стать оздоровительной процедурой, от которой могут выиграть если не все, то большинство ее участников.

В самом деле — предприниматель (в том числе и государство как собственник предприятия) получит перспективы развития своего дела, расставшись с тяжелым багажом прошлого, сменит не справ­ляющееся с управлением руководство, которое ныне в России иным образом сменить нельзя. А это позволит провести здоровую техни­ческую, маркетинговую и кадровую политику, привлечь необ­ходимые для развития производства инвестиции. Кредиторы получают шанс спасти свои деньги, общество —структуру экономики, приспособленную к рынку, население — нужные товары, персонал предприятия — необходимую работу. Система социальной защиты должна обеспечить высвобожденный персонал работой, переподго­товкой, приличным пособием по безработице.

# Глава 2. Организационный механизм ликвидации предприятия.

## 2.1. Диагностика кризисных ситуаций и состояние банкротства.

Важной составляющей системы банкротства является диагностика состояния предприятия, контроль и своевременное упреж­дение и предотвращение пришижинниихся кризисных ситуации. Своевременная и качественная диагностика и профилактичсская работа главная задача управления предприятием вообще и кризисного в частности. Работаподиагностике проводится внссколькоэтапов, главными из которых являются:

а) анализ финансового состояния, прогноз развития рыночной ситуации;

б) своевременное обнаружение причин и основных факторов. способствующих развитию кризисных ситуаций;

в) умение обнаружить раньше не заметные для неспециалиста признаки грядущего неблагополучия прсдприятия как уже отмечалось, причинная зависимость кризисных ситуаций скрытая в самом рыночном хозяйстве, вызвана постоянным изменением рыночных ориентации потребителя. Однако эта общая экономическая предпосылка вовсе не означает фатального исхода для любого предприятия и тем бол ее для экономики вислом, хотя история знает подобные всеобщие кризисы, которые стали причиной банк­ротства экономики в целом (экономические кризисы).

В классической рыночной экономике, как отмечают зарубежные исследователи, 1/3 вины за банкротство предприятия падает на внешние факторы и 2/3 — на внутренние. Отечественные исследо­ватели еще не провели подобной оценки; однако можно не без основания предполагать, что для современной России характерна обратная пропорция влияния этих факторов. Политическую и эко-номичесую нестабильность, разрегулирование финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, ухудшающим кризисную ситуацию российских государ­ственных и частных предприятий.

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

Успехи и неудачи деятельности предприятия следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов: внешних (на них предпри­ятие не может влиять вообще или влияние может быть слабым), внутренних (как правило, они зависят от организации работы самого предприятия).

Способность предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов — гарантия не только его выживания, но и процветания.

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

1) размер и структура потребностей населения;

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

3) политическая стабильность и направленность внутренней по­литики;

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

5) уровень культуры, проявляющейся в привычках и нормах

Важным является система контроля и раннего обнаружения при­знаков предстоящей кризисной ситуации.

1. Серьезным предупреждением грядущего неблагополучия предприятия является отрицательная реакция партнеров по биз­несу, поставщиков, кредиторов, банков, потребителей продукции на те или иные мероприятия, проводимые предприятием, и их предложения. В этом смысле показательными являются всевозмож­ные реорганизации предприятия (организационные, структурные, открытие или- закрытие подразделений предприятий, филиа­лов, дочерних фирм. их слияние), частая и необоснованная смена поставщиков, выход на новые рынки, рискованная закупка сырья и материалов и другие изменения в стратегии предприятия. Другим существенным признаком, также контролируемым кредиторами, яв­ляется изменение в структуре управления и атмосфере, царящей в верхних слоях управления. Крах предприятий, как правило, начина­ется с конфликтов в высшем руководстве предприятием.

2. Другой блок ранних признаков банкротства включает в себя характер изменений финансовых показателей деятельности предпри­ятия, своевременность и качество представления финансотой отчет­ности и проведения аудиторских проверок. Предметом тщательного наблюдения здесь являются:

* задержки с предоставлением бухгалтерской отчетности и ее качество, что может свидетельствовать либо о сознательных действиях, либо о низком уровне квалификации персонала. Во всяком случае и то и другое может говорить специалисту о неэффективности финансового управления;
* изменения в статьях бухгалтерского баланса со стороны пассивов и активов и нарушения определенной их пропорциональности;
* увеличение или уменьшение материальных запасов, что может свидетельствовать либо о заинтересованности, либо о возможной неспособности предприятия выполнять свои обязательства по постав­кам;
* увеличение задолженности предприятия поставщикам и кредито­рам;
* уменьшение доходов предприятия и падение прибыльности фир­мы, обесценение акций предприятия, установление предприятием нереальных (высоких или низких) цен на свою продукцию и т.д.

Настораживающими признаками являются также внеочередные проверки предприятия, ограничение коммерческой деятельности пред-л приятия органами власти, отмена и изъятие лицензий и т.д.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретного пред­приятия. Индивидуальность выбора этих средств не означает, что нет некоторых общих, характерных для всех находящихся в подобной ситуации предприятий. Изучение опыта преодоления кризисных ситуаций многих предприятий позволяет сформулировать некоторые общие, обязательные для каждого предприятия процедуры.

По характеру этих мероприятий можно выделить два наиболее распространенных вида тактики, позволяющих преодолеть кризис­ную ситуацию. Первая из применяемых тактических программ, получила название защитной, поскольку она основана на проведении сберегающих мероприятий, основой которых является сокращение всех расходов, связанных с производством и сбытом, содержанием основных фондов и персонала, что ведет к сокраще­нию производства в целом. Такая тактика применяется, как правило, при очень неблагоприятном стечении внешних для пред­приятия обстоятельств. Она характерна для большинства россий­ских государственных и частных предприятий в 1992-1994 гг. — наиболее нестабильном времени всей экономической системы. Однако подобная тактика, если она и может оказаться эффективной для отдельных предприятий, ожидающих оживления деловой ак­тивности и благоприятной рыночной конъюнктуры, неприемлема для более или менее значительной, не говоря уже о подавляющей части предприятий. Очевидно, что массовое применение защитной тактики большинством предприятий ведет к еще более глубокому кризису национальной экономики и поэтому не приводит к финан­совому благополучию применяющих ее предприятий. И это вполне объяснимо: ведь главные причины кризисной ситуации лежат вне предприятия. Защитная тактика предприятия ограничивается, как правило, применением соответствующих оперативных мероприятий, среди которых следует отметить: устранение убытков, сокращение расходов, выявление внутренних резервов, кадровые перестановки, укрепление дисциплины, попытку улаживания дел с кредиторами (отсрочку долгов) и с поставщиками и другие мероприятия.

Наиболее эффективна наступательная тактика, для которой характерно применение не столько оперативных, сколько стратеги­ческих мероприятий. В этом случае наряду с экономными, ресурсо-сберегающими мероприятиями проводятся активный маркетинг, изучение и завоевание новых рынков сбыта, политика более высо­ких цен, увеличение расходов на совершенствование производства за счет его модернизации, обновления основных фондов, внедрения перспективных технологий.

В то же время меняется или укрепляется руководство предприя­тия, осуществляется комплексный анализ и оценка ситуации и, если надо, корректируется философия, основные принципы деятельности предприятия, т.е. изменяется его стратегия. В соот­ветствии с новой стратегией пересматриваются производственные программы, маркетинговая концепция все в большей степени нацеливается на укрепление позиций предприятия на существую­щих и завоевание новых сегментов рынка, обновляется номенкла­тура выпускаемой продукции. Все это находит отражение в раз­рабатываемой концепции финансового, производственного и кад­рового оздоровления и в соответствии с ней разрабатываются финансовая, маркетинговая, техническая и инвестиционная про­граммы, которые позволяют найти путь к финансовому благо­получию предприятия.

## 2.2. Организационно-методическое обеспечение ликвидации предприятий.

Под банкротством предприятия или любого другого хозяйствующего субъекта понимается неспособность его удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая невозможность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюд­жетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом.

В отношении должника применяются следующие про­цедуры: реорганизационные, ликвидационные, мировое соглашение. Реорганизационные процедуры включают внешнее управление имуществом должника и санацию. К ликвидационным процедурам относятся:

* принудительная ликвидация хозяйствующего субъ­екта-должника по решению арбитражного суда;
* добровольная ликвидация несостоятельного хозяй­ствующего субъекта под контролем кредиторов.

В новом Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)», вступившем в действие с 1 марта 1998 го­да, имеется много нового для российского законодатель­ства, в частности изменение подхода к определению кри­териев несостоятельности (банкротства) должников — юридических лиц.

В законодательстве других стран определение обычно базируется или на принципе его неплатежеспособности (на основе анализа встречных денежных потоков), либо на принципе неоплатности (на базе соотношения активов и пассивов по балансу должника). Наличие у него имущества, превы­шающего общий объем кредиторской задолженности, вы­ступает гарантией его способности восстановить платеже­способность, что служит основанием для использования процедуры внешнего управления.

Признание должника банкротом влечет за собой от­крытие конкурсного производства, означающего, что срок исполнения всех денежных обязательств должника на­ступил. При этом прекращается начисление неустоек, финансовых санкций и процентов по задолженности должника. С этого момента все требования к должнику (в том числе налоговых органов) могут быть предъявлены только в пределах конкурсного производства. Арбитраж­ный суд назначает конкурсного управляющего из числа кандидатов, предложенных собранием кредиторов. На конкурсного управляющего возлагаются обязанности по аккумулированию имущества должника и формированию конкурсной массы для продажи имущества и расчетов с кредиторами в очередности, предусмотренной ст. 64 Гра­жданского кодекса РФ.

В систему банкротства цивилизованного типа входят не только предприятия и связанные с ними всевозможными обязательствами партнеры (кредиторы, поставщики и т.д.), но и органы государствен­ной власти. Их роль, разумеется, (если они не являются собственниками предприятий) отличается от роли других участников продажи предприятия; из состава имущества предприятия при его продаже подлежат исключению объекты инженерной инфраструк­туры, обслуживающие население города (поселка), находящиеся на балансе предприятия.

Решение о ликвидации предприятий-должников и продаже их имущества может быть принято только по согласованию с соответ­ствующим органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

При продаже находящихся в федеральной или государственной собственностисубъектов Российской Федерации долей (паев, акций) в капитале таких предприятии не устанавливается ограничение по минимальной начальной цене их продажи, и. кроме того, при продаже долей (паев, акций) на коммерческом конкурсе в его условия могут включаться требования по погашению в срок не более 1 месяца со дня заключения договора купли-продажи просроченной креди­торской задолженности предприятия, уменьшенной пропорциональ­но отношению приобретаемой государственной доли к размеру устав­ного капитала, но не менее суммы средств, необходимой для покры­тия фактической задолженности предприятия по оплате труда работ­никам предприятия.

В том случае, когда на момент принятия Федеральным управ­лением решения об обязательной продаже предприятия-должника. находящегося в федеральной собственности, в арбитражном суде рассматривается дело о несостоятельности предприятия. Федеральное управление обязано заявить в суд ходатайство о проведении внеш­него управления имуществом этого предприятия. При удовлетво­рении судом такого ходатайства мероприятия по реализации решения Федерального управления включаются в план проведения внешнего управления имуществом должника. Если же дело о несостоятель^ ности предприятия, находящегося в федеральной собственности, возбуждается после принятия Федеральным управлением решения об обязательной продаже предприятия, это управление обязанб заявить в арбитражный суд ходатайство о приостановлении производства по делу на срок, необходимый для выполнения решения, но не более чем на шесть месяцев.

# Глава 3. Конкурсное производство.

## 3.1. Порядок осуществления.

Конкурсное производство — это процедура, направленная на принуди­тельную или добровольную ликвидацию несостоятельного пред­приятия, в результате которой осуществляется распределение между кредиторами конкурсной массы, т.е. имущества должника, на которое может быть обращено взыскание в процессе этого производства.

Конкурсное производство осуществляется в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов и объявления должника сво­бодным сп долгов, а также для охраны сторон от неправомерных действий в отношении друг друга. Достижение этих целей обеспечи­вается законодательным урегулированием порядка проведения этой процедуры и контролем арбитражного суда за действиями ее участников.

Открывает и закрывает конкурсное производство арбитражный суд. Он же назначает конкурсного управляющего, определяет право­мерность действий участников этого производства по их заявлениям, угверждает отчет конкурсного управляющего.

Решение об открытии конкурсного производства принимается в случае признания предприятия-должника несостоятельным (банкро­том) и необходимости в связи с этим его принудительной ликвидации. Об открытии конкурсного производства арбитражный суд извещает трудовой коллектив предприятия-должника, соответствующие органы самоуправления, местные финансовые органы, банки и иные кредит­ные учреждения, обслуживающие должника, т. е. всех лиц, интересы которых могут быть затронуты при ликвидации предприятия.

Решение арбитражного суда о признании предприятия-должника несостоятельным (банкротом) и открытии в связи с этим конкурсного производства должно быть обязательно опубликовано в «Вестнике Высшего Арбиражного суда Российской Федерации» после вступ­ления этого решения в законную силу. Объявление публикуется арбитражным судом, его вынесшим, за счет средств, перечисленных на депозитный счет арбитражного суда. В объявлении указываются наименование арбитражного суда, в производстве которого находится дело, наименование и местонахождение предприятия-должника, в отношении которого осуществляется конкурсное производство, дата принятия соответствующего решения арбитражного суда. а также обращение к кредиторам ликвидируемого предприятия предъявить в предусмотренный Законом двухмесячный срок со дня публикации имеющиеся у них претензии к должнику. В объявлении могут содержаться и иные существенные для данного производства обсто­ятельства.,

Открытие конкурсного производства влечет за собой ряд правовых последствий для предприятия и его кредиторов.

С этого момента должники не вправе передавать кому-либо или иным образом отчуждать принадлежащее ему имущество, кроме тех случаев, когда разрешение на отчуждение имущества дано собранием кредиторов, а также погашать долги предприятия.

Из этого общего правила установлено два исключения. Во-первых, в период проведения конкурсного производства не приоста­навливаются платежи кредиторам-залогодержателям и, во-вторых, должник не должен приостанавливать платежи, связанные с прове­дением конкурсного производства, т.е. выплаты вознаграждения конкурсному управляющему, арбитражному управляющему, если в отношении данного предприятия проводилась процедура внешнего управления его имуществом, а также платежи, связанные с продол-жениём функционирования предприятия-должника в этот период.

С момента открытия конкурсного производства считаются выполненными сроки исполнения всех долговых обязательств пред­приятия-должника, прекращается начисление пени и процентов по всем видам задолженности предприятия. Кредиторы по всем видам обязательств должника могут предъявить свои претензии к нему только в рамках конкурсного производства.

Круг участников конкурсного производства определен Законом. К ним относятся конкурсный управляющий, собрание (комитет) кредиторов, должник, члены трудового коллектива предприятия-должни­ка, другие заинтересованные лица: собственник предприятия, орган, уполномоченный государством или местным органом власти управлять имуществом предприятия-должника, органы местного самоуправле­ния» финансовые органы, в которых находятся счета должника.

Центральной, ключевой фигурой в конкурсном производстве явля­ется конкурсный управляющий, назначенный арбитражным судом.

Конкурсный управляющий управляет предприятием-должником и распоряжается его имуществом в период проведения конкурсного производства, заменяя руководителя предприятия, который отстраня­ется арбитражным судом от должности с момента открытия конкур­сного производства.

Приступая к выполнению своих обязанностей, конкурсный уп­равляющий должен прежде всего провести анализ финансового поло­жения предприятия, его активов и пассивов, привлекая для этого в необходимых случаях независимых экспертов (аудиторов), изучить обоснованность требований кредиторов, после чего признать или отклонить эти требования, взыскать дебиторскую задолженность. На обязанности конкурсного управляющего лежит, кроме того, форми­рование конкурсной массы, создание ликвидационной комиссии и руководство ее работой, созыв собрания кредиторов.

В целях защиты требований кредиторов к должнику, признан­ному несостоятельным (банкротом), конкурсному управляющему предоставлено право оспаривать в арбитражном суде неправомочные, с его точки зрения, сделки должника, заключенные им в течение последних шести месяцев, предшествующие возбуждению производ­ства по делу о несостоятельности (банкротства) предприятия.

По заявлению конкурсного управляющего арбитражный суд признает недействительными совершенные должником или от его имени действия до признания его несостоятельным при наличии-следующих оснований; если они направлены на досрочное удовлетворение требований отдельных кредиторов по ранее возникшим обязательствам, совер­шены в течение шести месяцев до дня возбуждения производства по делу о несостоятельности должника и это предприятие уже было фактически несостоятельным (банкротом); если они совершены независимо от этого шестимесячного срока, но с намерением причинить ущерб другим кредиторам, и кредиторы, в пользу которых были совершены эти действия, знали об этом намерении должника; если они направлены на удовлетворение требований отдельных кредиторов, срок удовлетворения которых наступил в то время, когда предприятие уже было фактически несостоятельным (банкро­том) и стороны знали об этом.

Однако следует подчеркнуть, что не могут быть признаны недействи­тельными действия должника, хотя и подпадающие формально под эти условия, но направленные на удовлетворение требований кредиторов-залогодержателей, а также привилегированных кредиторов.

Конкурсный управляющий может обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании действий должника, предшествующих конкурсному производству, недействительными по собственной ини­циативе или по предложению любого из кредиторов. В случае отказа конкурсного управляющего от обращения в арбитражный суд в подобных случаях каждый кредитор может подать соответствующее заявление от своего имени.

В случае признания арбитражным судом действий должника недействительными кредиторы обязаны возвратить все неоснова­тельно полученное ими имущество в конкурсную массу, а при невозможности возвратить полученное в натуре — возместить стоимость его в рублях.

Исходя из важности функций, выполняемых конкурсным управ­ляющим в процессе конкурсного производства, закон предъявляет к кандидатам на эту роль такие же повышенные требования, как к кандидатуре арбитражного управляющего. Кандидат должен быть экономистом или юристом либо обладать опытом хозяйственной домрах и имущественном положении.

Размер вознаграждения конкурсному управляющему определяется собранием (комитетом) кредиторов и/утверждается арбитражным судом. Авансовые выплаты вознаграждения (до завершения конкур­сного производства) производятся арбитражным судом из средств, поступивших на депозитный счет суда, с последующим возмещением из конкурсной массы.

Активная роль в процессе конкурсного производства, как и при проведении реорганизационных процедур, принадлежит собранию кредиторов. Участвовать втаком собрании имеютправо все кредиторы, конкурсный управляющий, представитель трудового коллектива пред­приятия-должника и сам должник. Право же принятия решения на собрании имеют только конкурсные кредиторы, которыми являются кредиторы, имеющие имущественные требования к должнику, при­знанные конкурсным управляющим или арбитражным судом, за исключением кредиторов — носителей залоговых прав.

Закон относит к ведению собрания кредиторов ряд важнейших вопросов, возникающих в процессе конкурсного производства. Со­брание кредиторов выдвигает кандидатуру конкурсного управляюще­го, устанавливает размер выплачиваемого ему вознаграждения, опре­деляет предприятие или предприятия, на которые возлагается обязан­ность в установленных случаях внести денежные средства на депозит­ный счет арбитражного суда; дает при необходимости разрешение конкурсному управляющему на совершение отдельных сделок по отчуждению имущества должника; может принять решение о заклю­чении мирового соглашения и, наконец, решает вопрос о начале продажи, форме продажи, а также начальной цене имущества пред­приятия-должника.

Собрание кредиторов является полномочным, если на нем пред­ставлены конкурсные кредиторы с правом голоса, сумма требований которых составляет на менее 50% от общей суммы обязательств должника, не обеспеченных залогом. Конкурсный управляющий имеет право голоса на собрании, если он является держателем признанных требований к должнику.

Собрание кредиторов осуществляет контроль за действиями кон­курсного управляющего. В то же время конкурсный управляющий вправе обжаловать в арбитражный суд решения собрания кредиторов, принятые с нарушением компетенции собрания либо ограничивающие полномочия конкурсного управляющего.

Что касается представителя трудового коллектива предприятия-должника, участвующего в конкурсном производстве, то его полномочия удистивсряются общим собранием или конференцией трудового коллектива этого предприятия. Представитель трудового коллектива, наделенный такими полномочиями, имеет право учас­твовать в рассмотрении дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия в арбитражном суде, проверять совместно; кредито­рами сумму требований в части, относящейся к обязательствам должникаперед членами трудового коллектива, проверять докумен­ты, предоставленные в обоснование несостоятельности предприятия, принимать участие в работе собрания кредиторов и высказывать свое мнение по обсуждаемым вопросам. Однако, не являясь конкурсным кредитором, он не может участвовать в принятии решений на таком собрании.

Основу для формирования конкурсной массы составляет все имущество должника, все его активы, указанные в бухгалтерском балансе предприятия или заменяющих его бухгалтерских документах, за отдельным изъятием, предусмотренным Законом. Не подлежат включению в конкурсную массу:

* некоторые объекты социально-коммунальной сферы и находя-"щиеся на балансе должника, но в отношении которых Закон устанавливает особый порядок передачи: жилищный фонд, детские дошкольные учреждения и отдельные жизненно важные для дан­ного региона объекты производственной и коммунальной структу­ры, например, пекарни, прачечные и т.п. Эти объекты должны передаваться на баланс соответствующих органов местной власти или местного самоуп равления;
* имущество (активы), являющиеся предметом залога;
* имущество, не принадлежащее должнику на праве собственности (полного хозяйственного ведения), в том числе имущество, арендо­ванное должником, находящееся у него на ответственном хранении, а также личное имущество его работников. Последнее включается в конкурсную массу лишь в тех случаях, когда в соответствии с законодательством или учредительными документами предприятия-должника на это имущество может быть обращено взыскание по обязательствам должника. Так, например, подлежит включению в конкурсную массу имущество работников — членов полного или действительных членов смешанного товарищества, объявленного не­дееспособным, поскольку в соответствии с Законом о предприятиях и предпринимательской деятельности они несут солидарную ответ­ственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

По истечении двухмесячного срока со дня опубликования в «Вестнике Высшего Арбитражного суда Российской Федерации» решения арбитражного суда о признании должника несостоятель­ным (банкротом) арбитражный суд должен проанализировать все обязательства предприятия-должника независимо от поступления претензий от кредиторов и составить список признанных и откло­ненных претензий с указанием сумм признанных претензий и очередности их удовлетворения и в течение двух месяцев направить этот список кредиторам.

В случае несогласия с этим списком кредиторы вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением об удовлетворении отклоненных претензий или об определении иной очередности их удовлетворения. К таким заявлениям должны быть приложены списки признанных и отклоненных претензий, составленные конкурсным управляющим.

Арбитражный суд должен рассмотреть подобные заявления кре­диторов в течение месяца со дня их получения и вынести определение I об удовлетворении или отклонении требований заявителя.

Порядок распределения конкурсной массы и очередности погаше­ния задолженности предприятия определяется Законом.

Из имущества должника вне конкурса погашаются его долговые обязательства, обеспеченные залогом, затем вне очереди возмещаются расходы, связанные с конкурсным производством, выплатой вознаграж­дения арбитражному и конкурсному управляющим, а также расходы, связанные с продолжением функционирования предприятия-должника. «Л Только после этого наступает очередность удовлетворения претензий. "^В первую очередь удовлетворяются требования граждан, вытекающие из причинения вреда жизни или здоровью путем капи­тализации соответствующих повременных платежей. Во вторую очередь — требования по оплате труда работников, отчислениям в Пенсионный фонд Российской Федерации, по выплате пособий в течение одного года со дня открытия конкурсного производства и по выплате вознаграждений, причитающихся по авторским и лицензи­онным договорам; в третью — погашается задолженность по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, возникшая в течение одного года до дня открытия конкурсного производства; в чет­вертую — требования конкурсных кредиторов; в пятую— требования членов трудового коллектива предприятия-должника, имеющих вклады в его имущество; в шестую — прочих собственников; в седьмую — все остальные требования.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удов­летворения требований предыдущей очереди. При этом кредиторы первой, второй и третьей очередей, связанные с социальной защитой граждан и платежами в бюджет и внебюджетные фонды, являются привилегированными.

Решение о продаже имущества должника: о начале и формах | продажи, первоначальной цене имущества принимает, как отмеча­лось, собрание кредиторов по представлению конкурсного управ­ляющего. Он извещает возможно более широкий круг заинтересо­ванных лиц о начале и условиях продажи имущества, о сроках подачи заявлений желающими приобрести это имущество и после этого осуществляет продажу.

Имущество продается покупателю, предложившему наиболее высокую цену.

Денежные средства, вырученные от продажи имущества должника, распределяются между кредиторами в соответствии с установленной очередностью.

Требования кредиторов, выявленные и поступившие к конкур­сному управляющему, по истечении предусмотренного для их заяв­ления двухмесячного срока со дня публикации объявления об открытии конкурсного производства, удовлетворяются из имущес­тва должника, оставшегося после погашения требований кредиторов, заявленных своевременно.

Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества должника, считаются непогашенными. Кроме того, пога­шенными считаются требования, отклоненные арбитражным управля­ющим, если его отказ от признания требования не был оспорен кредитором в арбитражном суде или если арбитражный суд признал иск кредитора необоснованным.

После удовлетворения требований кредиторов и погашения их претензий должник считается полностью свободным от долгов. Завершив все расчеты с кредиторами, конкурсный управляющий составляет ликвидационный баланс предприятия и отчет о своей деятельности, который представляется им на утверждение арбитраж­ному суду. К отчету прилагается ликвидационный баланс, документы об использовании средств, оставшихся после удовлетворения требо­ваний кредиторов (если таковые имеются), а также декларация о доходах и имущественном положении.

Рассматривая отчет конкурсного управляющего, арбитражный суд вправе предложить ему внести в него необходимые уточнения и поправки. При отсутствии замечаний арбитражный суд утверждает отчет и определение о закрытии конкурсного производства.

Копи я определения арбитражного суда направляется в соответству­ющий орган, осушесткляющии государственную регистрацию пред­приятий для исключения предприятия из государственного реестра. С этого момента предприятие считает ликвидированным.

## 3.2. Ликвидация предприятия.

Решением суда Камчатской области от 21 апреля 1999 года по делу №А-49-285199 должник АООТ Камчатский Акционерный Коммерческий Банк «Единение» призна несостоятельным и в отношении него открыто конкурсное производство. Арбитражным управляющим назначен Филатов Ю.И.

Процедуры внешнего управления не осуществлялись. План конкурсного производства предполагал взыскание задолженности с АО «Ягодное» в пользы ликвидационной коммисии (см. приложение).

(Постановлением главы администрации Елизовского района №304 от 04.04.94 года было зарегистрировано ТОО «Молочко», учредителем которого являл­ся совхоз «Ягодный», поэтапно проходящий процесс приватизации. Согласно справки Комитета по управлению имуществом Елизовского района приватиза­ция совхоза завершилась окончательно 06.08.94г.

В связи с этим все учредительные документы ТОО «Молочко» носят юриди­ческую силу. По разрешению администрации г. Елизово совхоз «Ягодный» вошел в ТОО «Молочко» в качестве учредителя вместе с имуществом, которое соглас­но приказу № 60-2 от 11.07.94г. было передано на баланс ТОО «Молочко».

Часть этого имущества по акту от 24.07.94г. было передано сов­хозу на временное хранение. Ксерокопия акта смотри приложение.

По договору о прекращении обязательств от 17.10.1996г. и акту приема-передачи в порядке ст. 409 ГК в погашение задолженности по кредитным договорам ТОО «Молочко» передало Ликвидационной комиссии помещение инкубатора, магазин, склад, дизельные установки, станки КСМ.

Реализация имушества осуществляется после предварительных этапов:

* анализ наиболее эффективного использования обьектов недвижимости;
* расчет востоновительной стоимости обьектов;
* расчет рыночной стоимости оьбектов с учетом износа, эксплутационных и потребительских качеств.

Анализ наиболее эффективного использования.

Анализ на наиболее эффективное использование позволяет определить наиболее доходное и конкурентное использование объекта недвижимости - то использование, которому соответствует максимальная стоимость объекта. Это использование должно быть вероятным и соответствовать варианту использования, выбираемому типичньм инвестором на рынке.

Наилучшее использование не является абсолютом. Оно отражает мнение оценщика в отношении наилучшего использования собственности, исходя из анализа господствующих рыночных условий.

Использование объекта недвижимости должно отвечать четырем критериям, чтобы соответствовать его наиболее эффективному использованию. Оно должно быть физически возможным, законодательно разрешенным, экономически оправданным и приносить максимальную прибыль.

Рассматриваемый нами комплекс объектов, проектировался, строился и используется для с/хозяйственного производства. Часть объектов недвижимости (птичник №2, склад с бытовкой, склад хозинвентаря, теплицы, водонапорная башня и водопровод) требуют капитального ремонта. Учитывая удаленность объектов мала вероятность их перепрофилирования и использования в каком - либо другом качестве. Так же по нашему мнению экономически не целесообразным будет демонтаж части объектов (металл, теплиц, склада хозинвентаря, склада с бытовкой) с последующей реализацией металлолома и строительных материалов, в связи с определенной труднодоступностью к объектам и трудоемкостью процесса демонтажа. Однако такой вариант нами не исключается и при определенных условиях способен принести прибыль инвестору.

При разумном ведении хозяйства, наилучшим и наиболее эффективным использованием приносящим максимальную прибыль, объектов оценки (зданий сооружений, машин, оборудования, танспорта) будет являться использование их, после модернизации и кап. ремонта части из них (птичника №2, здания двух складов в пос. Мирном, 18 теплиц, водонапорной башни и водопровода, автобус

КАВЗ - 685, трактор Т-16) по своему прямому функциональному назначению для целей сельскохозяйственного производства.

Расчет восстановительной стоимости объектов.

Восстановительная стоимость представляет собой затраты на создание объекта полностью повторяющего объект оценки с учетом всех присутствующих в нем достоинств и недостатков.

При определении полной восстановительной стоимости транспорта, машин и оборудования за основу брались цены заводов изготовителей.

При определении полной восстановительной стоимости зданий, сооружений и оборудования за основу нами был взят базисный укрупненный показатель восстановительной стоимости в уровне сметных цен 1969 года, с учетом недостающих конструктивных элементов зданий и сооружений.

Для перехода в цены на 29 апреля 1997 года мы применили следующие индексы перехода:

* индекс, учитывающий изменение стоимости на 01.01.84 года по сравнению со сметными ценами 1969 года (Постановление Госстроя СССР №194 от 11.05.83 года);
* индекс, учитывающий изменение стоимости на 01.01.91 года по сравнению со сметными ценами 1984 года (Письмо Госстроя СССР №№ 14-Д от 06.09.90 года);
* индекс, учитывающий изменение рыночной стоимости на 01.01.1997 года по сравнению со сметными ценами 1991 года ( по данным строительных организаций Камчатской области).

Таблица Расчет восстановительной стоимости зданий и сооружений.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Зд.хлебо­завода | Птичник№2 | Теплица | Склад с бытовкой |
| 1 | Восстановительная стоимость 1 куб. м. общего объема в ценах 1969 года, в рублях | 57.7 С.36-73 | 26.5х0.79 С.26-33 | 76х0.55 С.26-145 | 27.1х0.8 С.18-25 |
| 2 | Индекс перехода к ценам 1984 года | 1.17 | 1.17 | 1.17 | 1.17 |
| 1 | Индекс перехода к ценам 1991 года | 1.64 | 1.64 | 1.64 | 1.64 |
| 4 | Индекс перехода к ценам на 29.10.97 г | 7 100 | 7 100 | 7 100 | 7 100 |
| 5 | Объем, м2 (площадь, м2) | 1 079 | 3400 | 81м2 | 1308 |
| 6 | Восстановительная стоимость нового строительства, в млн.руб. (1х2х3х4х5) | 848.174 | 969.705 | 46.126 | 424.959 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Склад хоз. Инвентаря | Водонапор. башня | Водо­провод | Здание конторы |
| 1 | Восстановительная стоимость 1 куб. м. общегообъема в ценах 1969 года, в рублях | 27.1х0.88 С. 18-25 | 5040 С.27-94 | 11.7 С.27-25 | 49.1 С.18-37 |
| 2 | Индекс перехода к ценам 1984 года | 1.17 | 1.17 | 1.17 | 1.17 |
| 3 | Индекс перехода к ценам 1991 года | 1.64 | 1.64 | 1.64 | 1.64 |
| 4 | Индекс перехода к ценам на 29.10.1997 года | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 |

Расчет рыночной стоимости объектов с учетом износа, эксплутационных и потребительских качеств.

Затратами способ.

Общеизвестно, что все построенные здания и сооружения а так же транспортные средства машины и оборудование под действием различных природных и функциональных факторов теряют свои эксплуатационные качества и разрушаются. Кроме того, на рыночную стоимость оказывает внешнее экономическое воздействие со стороны непосредственного окружения и изменения рыночной среды. При этом различают физический износ (потеря эксплуатационных качеств), функциональное или моральное старение (потеря технологического соответствия стоимости в связи с научно-техническим прогрессом), внешний или экономический износ (изменение привлекательности объекта с точки зрения изменения внешнего окружения, в том числе изменения рыночной среды).

Все вместе эти виды износа составляют накопленный износ, который и будет составлять разницу между восстановительной и текущей рыночной стоимостью.

Учитывая общую экономическую ситуацию на Камчатке и на рынке продажи недвижимости, мы пришли к выводу, что рыночная стоимость оцениваемого нами объекта должна определиться следующим образом:

Расчет рыночной стоимости объектов недвижимости проводился по нижеследующей формуле:

Дст = Вст х (1 - Износ/100) х Кэкспл

Где:

Дст - рыночная стоимость, полученная затратным способом;

Вст - восстановительная стоимость;

Износ - хронологический возраст объекта;

Кэкспл. - коэффициент потребительских и эксплуатационных качеств объекта оценки.

Расчет рыночной стоимости т/с, машин и оборудования проводился по нижеследующей формуле:

Дст = Вст х Ку х Кэкспл

Где:

Дст - рыночная стоимость полученная затратным методом;

Вст - восстановительная стоимость;

Кэкспл. - коэффициент потребительских и эксплутационных качеств объекта оценки;

Ку - коэффициент функционального и морального устаревания.

Анализ рынка недвижимости выявил ряд поправочных коэффициентов, вносящих существенную корректировку при оценке объекта.

Нами приняты нижеследующие поправочные коэффициенты:

Кс - коэффициент спроса;

Ку - коэффициент функционального и морального устаревания;

Кз - коэффициент сейсмостойкости;

Ктс - коэффициент технического состояния;

Кп - коэффициент престижности;

Кмп - коэффициент местоположения. Кэкспл. = Кс х Ку х Кз х Ктс х Кп х Кмп.

При оценке транспортных средств, машин и оборудования мы применили следующие поправочные коэффициенты:

Кс - коэффициент спроса, учитывающий насыщенность регионального рынка ТС данной модели;

Коб- коэффициент обновления узлов и агрегатов;

Кп - коэффициент престижности ТС;

Кр - коэффициент ремонтного обслуживания, учитывающий наличие ремонтной базы, запасных частей на данную модель;

Ктс- коэффициент технического состояния и внешнего вида;

Ку - коэффициент функционального и морального устаревания. Кэкспл. = Кс х Ку х Коб х Ктс х Кп х Кр.

Значения принятых поправочных коэффициентов приведены в расчетных материалов оценщика.

Окончательные значения рыночной стоимости: зданий, сооружений, транспорта, машин и оборудования приведены в «Экспертном заключении № 531»

Рыночная стоимость имущества

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Объект оценки | Рыночная стоимость, руб. |
| 1 | Здание Хлебозавода | 227000000 |
| 2 | Птичник №2 | 218000000 |
| 3 | Теплицы металлические 18 шт. | 1800000х18=32400000 |
| 4 | Склад с бытовкой п. Мирный | 68000000 |
| 5 | Водонапорная башня БР-25 п. Мирный | 8600000 |
| 6 | Склад хозинвентаря п. Мирный | 60000000 |
| 7 | Водопровод 1,7 км. п. Мирный | 22700000 |
| 8 | Здание конторы | 96000000 |
| 9 | Оборудование хлебозавода | 25000000 |
| 10 | Сеялка СД-4,2 | 3500000 |
| 11 | Культиватор КОН-2,8 | 2500000 |
| 12 | Фреза ФБН-1,5 | 2000000 |
| 13 | Фреза болотная ФБН | 5000000 |
| 14 | Трактор Т-16м | 5000000 |
| 15 | Автобус КАВЗ-685 №33-17 КЧЕ - | 10000000 |
| Итого: | | 785700000 |

Оплата за экспертное заключение о рыночной стоимости объектов основных средств подлежит включению в себестоимость продукции (работ, услуг), как оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг, согласно Положения о составе затрат, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 05.08.92 г. №552, с учетом изменений и дополнений, внесенных Постановлением Правительства РФ от 01.07.95 г. № 661 и от 20.11.95 г. № 113. (см. Письмо Государственной налоговой службы РФ от 14.05.96 г. № ПВ-6-13/325 «По отдельным вопросам учета и отчетности»).

# Заключение.

Система банкротства включает целый ряд логических причинно-следственных, организационных и методических средств, обеспечиваемых государственными органами власти. Исходный пункт системы банкротства — установление принципов и целей, которые должны быть достигнуты в результате функционирования ее механизмов.

Объективная потребность в приведении структуры производства к реальному платежеспособному спросу, формируемому рынком, составляет основное звено этой системы. Целью создания и приведения в действие механизмов системы банкротства в РФ является необходи­мость проведения структурной перестройки всего народного хозяйства в соответствии с рыночным спросом населения при ус­ловии достижения прибыльной работы основных производящих товары и услуги структур.

В России начинает действовать система банкротств,что сопровож­дается разной (негативной и позитивной) реакцией различных общес­твенных институтов, партий и движений, которые дают соответству­ющую оценку, пытаясь ускорить или приостановить проведение банкротства предприятий, ссылаясь, как правило, на моральные и социальные последствия для населения, экономики, судьбы России и т.д. Приведенные цели и принципы действия системы банкротства позволяют судить о нем с более объективных позиций.

Следует констатировать, что большая часть российских государ­ственных предприятий многие годы находится в состоянии глубокого, но скрытого банкротства, следствием чего являются падение произ­водства, низкая заработная плата, сокращенный рабочий день или рабочая неделя. Многие частные предприятия, не принимая статуса банкрота, по сути таковыми являются, прекращая либо не продолжая своей деятельности.

В этих условиях приведение в действие системы банкротства не только неотвратимо, но и необходимо, поскольку банкротство пред­приятия может стать оздоровительной процедурой, от которой могут выиграть если не все, то большинство ее участников.

В самом деле — предприниматель (в том числе и государство как собственник предприятия) получит перспективы развития своего дела, расставшись с тяжелым багажом прошлого, сменит не справ­ляющееся с управлением руководство, которое ныне в России иным образом сменить нельзя. А это позволит провести здоровую техни­ческую, маркетинговую и кадровую политику, привлечь необ­ходимые для развития производства инвестиции. Кредиторы получают шанс спасти свои деньги, общество структуру экономики, приспособленную к рынку, население нужные товары, персонал предприятия необходимую работу. Система социальной защиты должна обеспечить высвобожденный персонал работой, переподго­товкой, приличным пособием по безработице.

Своевременная и качественная диагностика и профилактичсская работа главная задача управления предприятием вообще и кризисного. в частности. Работаподиагностике проводится внссколькоэтапов, главными из которых являются:

а) анализ финансового состояния, прогноз развития рыночной ситуации;

б) своевременное обнаружение причин и основных факторов. способствующих развитию кризисных ситуаций;

в) умение обнаружить раньше не заметные для неспециалиста признаки грядущего неблагополучия прсдприятия как уже отмечалось, причинная зависимость кризисных ситуаций скрытая в самом рыночном хозяйстве, вызвана постоянным изменением рыночных ориентации потребителя.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретного пред­приятия. Индивидуальность выбора этих средств не означает, что нет некоторых общих, характерных для всех находящихся в подобной ситуации предприятий. Изучение опыта преодоления кризисных ситуаций многих предприятий позволяет сформулировать некоторые общие, обязательные для каждого предприятия процедуры.

По характеру этих мероприятий можно выделить два наиболее распространенных вида тактики, позволяющих преодолеть кризис­ную ситуацию. Первая из применяемых тактических программ, получила название защитной, поскольку она основана на проведении сберегающих мероприятий, основой которых является сокращение всех расходов, связанных с производством и сбытом, содержанием основных фондов и персонала, что ведет к сокраще­нию производства в целом. Такая тактика применяется, как правило, при очень неблагоприятном стечении внешних для пред­приятия обстоятельств. Она характерна для большинства россий­ских государственных и частных предприятий в 1992-1994 гг. — наиболее нестабильном времени всей экономической системы. Однако подобная тактика, если она и может оказаться эффективной для отдельных предприятий, ожидающих оживления деловой ак­тивности и благоприятной рыночной конъюнктуры, неприемлема для более или менее значительной, не говоря уже о подавляющей части предприятий. Очевидно, что массовое применение защитной тактики большинством предприятий ведет к еще более глубокому кризису национальной экономики и поэтому не приводит к финан­совому благополучию применяющих ее предприятий. И это вполне объяснимо: ведь главные причины кризисной ситуации лежат вне предприятия. Защитная тактика предприятия ограничивается, как правило, применением соответствующих оперативных мероприятий, среди которых следует отметить: устранение убытков, сокращение расходов, выявление внутренних резервов, кадровые перестановки, укрепление дисциплины, попытку улаживания дел с кредиторами (отсрочку долгов) и с поставщиками и другие мероприятия.

Наиболее эффективна наступательная тактика, для которой характерно применение не столько оперативных, сколько стратеги­ческих мероприятий. В этом случае наряду с экономными, ресурсо-сберегающими мероприятиями проводятся активный маркетинг, изучение и завоевание новых рынков сбыта, политика более высо­ких цен, увеличение расходов на совершенствование производства за счет его модернизации, обновления основных фондов, внедрения перспективных технологий.

В то же время меняется или укрепляется руководство предприя­тия, осуществляется комплексный анализ и оценка ситуации и, если надо, корректируется философия, основные принципы деятельности предприятия, т.е. изменяется его стратегия. В соот­ветствии с новой стратегией пересматриваются производственные программы, маркетинговая концепция все в большей степени нацеливается на укрепление позиций предприятия на существую­щих и завоевание новых сегментов рынка, обновляется номенкла­тура выпускаемой продукции. Все это находит отражение в раз­рабатываемой концепции финансового, производственного и кад­рового оздоровления и в соответствии с ней разрабатываются финансовая, маркетинговая, техническая и инвестиционная про­граммы, которые позволяют найти путь к финансовому благо­получию предприятия.

Решение о ликвидации предприятий-должников и продаже их имущества может быть принято только по согласованию с соответ­ствующим органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

При продаже находящихся в федеральной или государственной собственностисубъектов Российской Федерации долей (паев, акций) в капитале таких предприятии не устанавливается ограничение по минимальной начальной цене их продажи, и. кроме того, при продаже долей (паев, акций) на коммерческом конкурсе в его условия могут включаться требования по погашению в срок не более 1 месяца со дня заключения договора купли-продажи просроченной креди­торской задолженности предприятия, уменьшенной пропорциональ­но отношению приобретаемой государственной доли к размеру устав­ного капитала, но не менее суммы средств, необходимой для покры­тия фактической задолженности предприятия по оплате труда работ­никам предприятия.

В том случае, когда на момент принятия Федеральным управ­лением решения об обязательной продаже предприятия-должника. находящегося в федеральной собственности, в арбитражном суде рассматривается дело о несостоятельности предприятия. Федеральное управление обязано заявить в суд ходатайство о проведении внеш­него управления имуществом этого предприятия. При удовлетво­рении судом такого ходатайства мероприятия по реализации решения Федерального управления включаются в план проведения внешнего управления имуществом должника. Если же дело о несостоятель^ ности предприятия, находящегося в федеральной собственности, возбуждается после принятия Федеральным управлением решения об обязательной продаже предприятия, это управление обязанб заявить в арбитражный суд ходатайство о приостановлении производства по делу на срок, необходимый для выполнения решения, но не более чем на шесть месяцев.

# Список литературы:

1. Законодательные, нормативные, распорядительные акты, документальные источники.

1.1. Гражданский кодекс РФ

1.2. Закон РФ «Об акционерных обществах»

1.3. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

1.4. Постановление Правительства РФ №498 от 20.05.94 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

1.5. Указ Президента РФ «О продаже государственных предприятий-должников».

2. Монографии, статьи.

2.1. Амаржуев О.В. Дорогавцев А.Е. Неплатежи: способы предотвращения и сокращения. Практ. пособие - М. Аркаюр 1994

2.2. Ансофф И. Стратегическое управление - М. 1989

2.3. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством - М. Ось-89 1995

2.4. Беренс В. Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций - М. 1995

2.5. Бородина Е.И. Голикова Ю.С. Финансы предприятий - М. ЮНИТИ 1995

2.6. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами - М. Финансы и статистика 1996

2.7. Герчикова И.Н. Менеджмент. - М. ЮНИТИ 1995

2.8. Донцова Л.В. Никифорова Н.А. Составление и анализ годовой бухгалтерской отчетности - М. ДИС 1997

2.9. Евенко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпора­циями США - М. Наука 1983

2.10. Едронова В.Н. Мизиковский Е. А. Учет и анализ финансовых активов - М. Финансы и статистика 1995

2.11. Ефимова О.А. Как анализировать финансовое состояние предпрития - М. Перспектива 1995

2.12. Ефимова О.А. Финансовый анализ - М. Финансы 1997

2.13. Зудилин А.П. Бухгалтерский учет на капиталистических предприятиях - М. УДНЮ 1990

2.14. Ковалев А.П. Финансовый анализ и диагностика банкротств. Учебное пособие Минэкономики РФ - М. Экономическая академия 1994

2.15. Козлов Н.В. Бочаров Е.П. Перспективный экономический анализ - М. Финансы и статистика 1987

2.16. Литвин М.И. Как определять плановую потребность предприятия воборотных средствах - М. Финансы 1996

2.17. Майданчик Б.И. Анализ и обоснование хозяйственных решений - М. Финансы и статистика 1991

2.18. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного  
предприятия - М. Маркетинг 1996

2.19. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений - М. ЮНИТИ 1997

2.20. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия - М. ЮНИТИ 1995

2.21. Пилдич Дж. Путь к покупателю - М. Прогресс 1991

2.22. Питере Т. Уотермен Р. В поисках эффективного управления - М. 1986

2.23. Попов М.В. Концептуальные основы менеджмента в США и их эволюция - М. 1989

2.24. Практическое пособие по организации и экономике предпринимательской деятельности. Под ред. Панагушина В.П. - М. Либ 1995

2.25. Пратт Ш.П. Оценка бизнеса. Анализ и оценка закрытых компаний - М. Ин-т экономического развития Всемирного банка 1994

2.26. Родионова В.М. Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции - М. Перспектива 1995

2.27. Современный менеджмент: принципы и правила - М. Нижний Новгород 1992

2.28. Стоянова Е.А. Финансовый менеджмент в условиях инфляции - М. Перспектива 1994

2.29. Теория и практика антикризисного управления. Под ред. Беляева С.Г. Кошкина В.И - М. ЮНИТИ 1996

2.30. Финансы в управлении предприятием. Под ред. Ковалевой А.М. - М. Финансы и статистика 1995

2.31. Финансы предприятий. Под ред. Бородиной Е.И. - М. ЮНИТИ 1995

2.32. Харрингтон Г. Управление качеством в американских корпорациях - М. 1989

2.33. Янг С. Системное управление организацией - М. Знание 1972

3. Зарубежные издания на иностранных языках.

4. Периодические издания.

4.34. Проблемы теории и практики управления 2000.

4.35. Экономист 2000.

4.36. Экономические стратегии 2000.

# Приложения.

Приложение №1

Исполнительный лист.

Арбитражный суд Камчатской области.

Решением от 25 июня 1997г. по иску Ликвидационной комиссии КАКБ «Единение» к АО «Ягодное» о взыскании 358599255руб.

Суд решил взыскать с АО «Ягодное» в пользу Ликвидационной комиссии КАКБ «Единение» 149513263руб. долга по кредиту и 209085992руб. проценты.

Решение суда вступило в законную силу 25 июля 1997г.

Полное наименование взыскателя и его адрес: КАКБ «Единение» г. П-Камчатский. пр. К.Маркса 29/1

Полное наименование должника и его адрес: АО «Ягодное» г.Елизово ул. Садовая

Судья Е.В.Елькин

Приложение №2

Таблица. Перечень кредиторов ликвидируемой кредитной организации, включенных в показатели промежуточного баланса.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование и адрес кредитора | Номер уведомления | Заявл. требов. тыс.руб. | Признан. Требов. | | Документы (Решение суда) | Номер и дата уведомления |
| Сумма тыс.руб. | Номер |
| Первая группа очередности. | | | | | | | |
| 1 | Салогуб Л.П.  Курильская 26к7 | 8711024 | 22270233 | 22270233 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2502 | №1 22.05.96 |
| 2 | Гребенник В.А.  Войцешика 23к16 | 8787261 | 17030506 | 17030506 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2627 | №2 22.05.96 |
| 3 | Рыжков А.К.  50лОктября 29к6 | 8724578 | 13617800 | 13617800 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №3 22.05.96 |
| 4 | Васильев А.Н.  Королева 23к12 | 8745562 | 15048763 | 15048763 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №4 22.05.96 |
| 5 | Герасимец Н.О.  Дальняя 17к2 | 8745561 | 3451223 | 3451223 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №5 22.05.96 |
| 6 | Робигов Н.В.  Бохняка 12к17 | 8745663 | 89237890 | 89237890 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №6 22.05.96 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: | | | | 829469295 | | | |
| Вторая группа очередности. | | | | | | | |
| 103 | Алименты |  | 97489923 | 97489923 |  | Заявлен. 04.12.96 | №9 30.05.96 |
| 104 | Аримов П.Р.  Погранич 12 |  | 308734 | 308734 |  | Заявлен. 04.12.96 | №100 22.05.96 |
| 105 | Смелова С.Г.  Ленингр 34к56 |  | 82365447 | 82365447 |  | Заявлен. 04.12.96 | №101 22.05.96 |
| 106 | Гермен Н.П.  Рыбаков 14 |  | 85342900 | 85342900 |  | Заявлен. 04.12.96 | №102 22.05.96 |
| 107 | Прагадин С.П.  Войцешика 16к32 |  | 467891 | 467891 |  | Заявлен. 04.12.96 | №103 22.05.96 |
| 108 | Орлов А.Р.  Ленинская 12к16 |  | 3246567 | 3246567 |  | Заявлен. 04.12.96 | №104 22.05.96 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: | | | | 52888983 | | | |
| Четвертая группа очередности. | | | | | | | |
| 136 | Подоходный налог | № 1903 | 31849004 | 31849004 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №2 22.05.96 |
| 137 | Соцстрах | № 1903 | 8174674 | 8174674 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №2 22.05.96 |
| 138 | Пенсион фонд | № 1903 | 5937473 | 5937473 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №2 22.05.96 |
| 139 | Нааалог на имущество | № 1903 | 12376554 | 12376554 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №2 22.05.96 |
| 140 | Налог за проданные акции | № 1903 | 8355326 | 8355326 | №1 22.05.96 | Реш.Суда  №2-2722 | №2 22.05.96 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: | | | | 849888983 | | | |