

УДК 334.722

**ДЕЛОВАЯ СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА****Сулейменова Г.Н.***Западно-Казахстанский государственный университет имени Махамбета Утемисова,  
Уральск, e-mail: tele2\_707@mail.ru*

Во всех своих Посланиях народу Казахстана Президент особое внимание уделяет развитию малого и среднего бизнеса, предпринимательства. Под предпринимательской средой понимают совокупность условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления, то есть это интегрированная совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успеха в реализации поставленных целей. Оценка финансового положения предприятия позволяет определить стратегию его развития. Такой прогноз дает возможность предотвратить неблагоприятные факторы развития производства, а при необходимости – своевременно и объективно корректировать стратегию и тактику управления предприятием, что очень важно в рыночных условиях, поскольку крах одного предприятия может вызвать цепную реакцию и дезорганизовать целую отрасль.

**Ключевые слова:** предпринимательство, малый и средний бизнес, деловая среда, экономический процесс, предприниматели

**BUSINESS ENVIRONMENT BUSINESS****Suleimenov G.N.***West-Kazakhstan State University named after Makhambet Utemisov, Uralsk, e-mail: tele2\_707@mail.ru*

In all his Address to the Nation, President pays special attention to development of small and medium business enterprises. Under the business environment to understand the totality of conditions and factors affecting the business and require management solutions for their removal or attachment, that is an integrated set of objective and subjective factors that enable entrepreneurs to achieve success in the realization of its goals. Evaluation of the financial situation of the company to determine its development strategy. This forecast gives the ability to prevent adverse factors of production, and if needed - timely and objectively correct strategy and tactics of business management, which is very important in market conditions since the collapse of one enterprise can cause a chain reaction and disorganize the whole industry.

**Keywords:** entrepreneurship, small and medium businesses, the business environment, the economic process, entrepreneurs

Деловая среда лежит в основе общественного развития страны и предопределяет содержание и направленность возможных действий деловых людей. Задача общества сводится к созданию благоприятной для предпринимателей деловой среды. Общество в материальном и духовном смысле будет тем выше, чем более эффективным будет экономический процесс. Эффект же экономического процесса зависит от количества и качества уже функционирующих предпринимателей, а также людей, потенциально готовых к этому виду деятельности. Качество функционирующих предпринимателей и вовлечение в этот процесс новых предпринимателей зависят от правил игры, которые государство устанавливает для этого сектора общественной жизни. Следовательно, государству целесообразнее устанавливать такие правила игры, которые бы в максимальной степени соответствовали интересам, желаниям и устремлениям как уже функционирующих, так и потенциально готовых к вступлению в экономический процесс предпринимателей.

Предпринимательская среда подразделяется на внешнюю среду, независимую от

самых предпринимателей, и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Внешняя среда предпринимательства является сложным многогранным образованием, охватывающим широкий круг элементов, взаимосвязанных как с фирмой – субъектом предпринимательской деятельности, так и между собой, образуя своеобразное пространство, в котором функционируют и развиваются процессы, ограничивающие или активизирующие предпринимательскую деятельность. Микроокружающая среда не только испытывает некоторое влияние со стороны конкретной предпринимательской организации и адекватно реагирует на его поведение на рынке, но и оказывает заметное формирующее влияние на стиль и характер предпринимательской деятельности. Вместе с элементами микроокружающей среды во внешней среде предпринимательства отражается влияние факторов, имеющих более «жесткий» характер. Макроокружающая внешняя среда включает широкую совокупность таких элементов, как природные, демографические, экономические, экологические,

научно-технологические, законодательные, национальные и др. Чтобы выделить факторы, обуславливающие параметры конкретного предпринимателя, необходимо располагать научно обоснованной классификацией, отражающей структуру макрофакторов. В основу такой классификации могут быть положены пять крупных групп элементов, отражающих различные стороны социально-экономических взаимоотношений: правовые, экономические, научно-технические, социальные и экологические. Каждый из этих элементов обладает собственной многокомпонентной структурой.

Правовой фактор – правила игры в деловой сфере, которые общество устанавливает для предпринимателей.

Экономические факторы обуславливают в первую очередь объем денежных средств, которые потребитель может направить на рынок конкретного товара, которые формируют условия спроса и емкость данного рынка.

Группа, объединяющая научно-технические факторы, отражает уровень научно-технического развития, накладывающий технические и технологические ограничения на конкретный вид предпринимательства.

С точки зрения современной социально-этической потребности наиболее пристального внимания заслуживают социальные факторы макроокружающей внешней среды.

Расширенную совокупность элементов объединяют экологические факторы, выражающие взаимоотношения общества и природы.

Политические факторы иногда рассматривают как самостоятельные средообразующие факторы, однако их влияние на условия конкретного бизнеса проявляются обычно посредством других факторов.

Внутренняя среда предпринимательства охватывает широкий круг элементов, представляющих совокупность условий функционирования предпринимательской организации, и полностью зависит от предпринимателя.

При формировании внутренней среды предпринимательства обычно выделяют две ее составляющие: ситуационные факторы и элементы внутренней среды. Элементы внутренней среды – это составные части предприятия, необходимые для достижения целей. Основными элементами внутренней среды предприятия являются маркетинг, НИОКР, персонал, финансы и производство. Производство в свою очередь включает снабжение, изготовление и сбыт. Изготовление состоит из следующих взаимосвязанных элементов: предметы труда, средства труда, труд, функции и структура. Ситуационные факторы внутренней среды

предпринимательской организации – это внутренние переменные, которые создаются предпринимателем, исходя из анализа внешней среды, и используются для определения граничных условий функционирования предпринимательской организации. К основным ситуационным факторам относятся: цели предпринимательства; этика и культура предпринимательской деятельности; внутрифирменное предпринимательство.

### **Планирование предпринимательской деятельности**

План не является законом, подчиняющим себе управление, он становится одним из его методов, отвечающих целям повышения эффективности экономического функционирования предприятий. Таким образом, можно сказать, что план представляет собой постановку строго определенной цели и детальное предвидение конкретных событий для объекта на строго определенный срок его функционирования. В рыночной экономике действуют четыре основных принципа планирования: оптимальность, гибкость, надежность, корректировка в процессе осуществления планов.

Принцип оптимальности предполагает системный подход с широким использованием экономико-математических и других методов. В план должны быть заложены такие технико-экономические показатели, которые обеспечат относительную гибкость производства, его приспособляемость с помощью заранее заданных резервов к рынку, к действию внешних и внутренних факторов. Надежность объединяет свойства гибкости, оптимальности системы хозяйства и устойчивости технико-экономических показателей.

Основными методами планирования являются балансовый, вариантный, программно-целевой, экономико-математический и нормативно-ресурсный.

*Балансовый метод* предполагает разработку натуральных и стоимостных балансов, среди которых следует выделить трудовые, энергетические, материальные, финансовые, земельных угодий и др.

В основе *вариантного* или *расчетно-конструктивного метода* лежит разработка различных вариантов технико-экономических коэффициентов, материально-денежных затрат, балансовой увязки отраслей, элементов производства и т.д.

*Программно-целевой метод* основывается на выборе реально поставленной цели функционирования и разработке под нее нескольких вариантов взаимосвязанных экономических и социальных программ развития предприятия.

Широкое применение в планировании находят *экономико-математические методы*, из которых следует выделить методы математической статистики, экономико-математические модели и т.д.

Планирование с использованием *нормативно-ресурсного метода* основывается на экономической оценке производственного потенциала предприятия или его подразделения по основным факторам процесса производства.

Основными методами индивидуальной экспертной оценки являются интервью, аналитические записки, построение сценария, к коллективным – экспертиза, которую проводят специалисты. Экспертные оценки предполагают работу группы специалистов и получение суммарной средней оценки прогноза.

В предпринимательской практике различают два вида планирования: бизнес-планирование и внутрифирменное планирование. Бизнес-план является основным документом, в котором раскрывается создание и развитие предпринимательской структуры, связанное с вложением инвестиций. Следующим видом по отношению к бизнес-планированию выступает внутрифирменное планирование, которое имеет целью дальнейшее развитие и организацию предпринимательской деятельности на основе бизнес-плана.

Таким образом, объектов внутрифирменного планирования предпринимательской деятельности является взаимосвязанная система плано-экономических показателей, характеризующих этот процесс. Все виды внутрифирменного планирования могут быть систематизированы по таким признакам, как уровень управления, степень точности, стадия разработки, тип цели.

*По уровню управления* в зависимости от числа предпринимательских единиц, принято различать следующие виды планирования:

*По степени точности* планирование может быть: укрупненным; уточненным (детализированным).

*По стадиям разработки* планирование рассматривается как:

- предварительное – проекты планов;
- окончательное – утвержденные планы.

*По типам целей* планы могут быть стратегические, тактические и оперативные.

Стратегическое планирование предполагает выбор и обоснование задач и целей достижения коммерческой организацией миссии.

Тактическое планирование заключается в обосновании необходимых для достижения установленных целей, ресурсов и охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, являясь делом среднего и низшего звена управления.

Оперативное планирование – сосредоточено на планировании отдельных операций всех направлений деятельности в коммерческой организации. Исторически сложились два элемента оперативного планирования: план производственной деятельности и финансовый план.

План производственной деятельности включает план сбыта (реализации) продукции, производственную программу, план материально-технического обеспечения, план по персоналу, плановый расчет себестоимости продукции и план доходов.

Финансовый план обеспечивает прозрачность финансово-экономического состояния организации для собственников, инвесторов, кредиторов и является основным элементом управления финансами предприятия.

Бизнес-план – объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в тоже время – необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией.

Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Состав и структура бизнес-плана зависят также от размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия, поскольку чем крупнее рынок сбыта, тем большее количество его сегментов необходимо учитывать, а при большом количестве конкурентов требуется изучение наиболее крупных из них, их товаров и услуг, а следовательно, и усложнение структуры бизнес-плана.

При создании собственного дела предприниматель должен составить бизнес-план и предусмотреть в нем следующие разделы:

- 1) общая характеристика организации (резюме);
- 2) характеристика товаров (услуг);
- 3) рынок сбыта товаров (услуг);
- 4) конкуренция на рынках сбыта;
- 5) план маркетинга;
- 6) план производства;
- 7) организационный план;
- 8) риски в деятельности;
- 9) финансовый план;
- 10) приложения.

Структура бизнес-плана может изменяться в зависимости от конкретных целей, задач и объекта бизнеса.

### Источники финансирования предпринимательской деятельности

Основными источниками финансирования могут быть:

- собственный капитал;
- кредиты родственников, друзей, коммерческих банков и др. источников;
- фонды;
- лизинг;
- франчайзинг;
- гранты.

Собственный капитал – это личные средства предпринимателя, вкладываемые в дело. Предприниматель, конечно, рискует потерять эти средства, в случае если бизнес не состоится. Но ему не нужно платить процентную ставку и производить другие выплаты к определенным срокам, что менее обременительно для предпринимателя и для его бизнеса. Можно привлечь к делу партнера, вернее его средства. Такие кредиты часто имеют высокую процентную ставку.

Привлечение кредитных ресурсов расширяет возможности коммерческой организации, способствует росту отдачи собственного капитала. Это свойство заемного капитала получило название эффекта финансового рычага, проявляющегося в приращении рентабельности собственного капитала, получаемого благодаря использованию кредита. Альтернативные источники финансирования извне нужно оценивать, исходя из времени возможного пользования ими и связанных с ними издержек.

Инвестирование представляет собой вложение средств в материальную часть, финансовую сферу и неосязаемые активы.

Возникает вопрос – куда же все-таки выгоднее вкладывать капитал? Общим для всех возможных вариантов является соизмерение затрат и результата (эффективность). Процесс сравнения затрат и результата практически непрерывен, от его тщательности зависит выживаемость бизнеса в условиях рынка. И это соизмерение необходимо производить до, после и в ходе инвестирования. Выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинается с четкого выделения всех возможных альтернативных вариантов.

*Кредит.* Необходимым условием получения кредитов является его обоснование. При составлении письменной заявки бизнесмен должен четко обосновать размер ссуды, направления ее использования, возможные сроки ее погашения. Оценивая предложения бизнесмена, кредитор обычно обращает внимание на 6 основных моментов:

*Цель получения кредита.* Кредитору необходимо знать, на какие цели будет использован требуемый кредит. Назначение

кредита он рассматривает с точки зрения его воздействия на прибыль бизнесмена и движение денежной наличности. Назначение ссуды может также повлиять на продолжительность срока выплаты или повлечь какой-либо непредвиденный риск, который необходимо учесть.

Репутация и личные качества бизнесмена. Бизнесмен должен представить конкретные цели использования кредита и разработанный план их достижений.

Финансовое положение бизнесмена. Кредитору интересуют сведения о текущем и прошлом финансовом положении бизнесмена. Эта информация содержится в финансовых документах. Балансовый отчет дает ответы на вопросы о собственном капитале и платежеспособности бизнесмена. Сравнительные отчеты за несколько лет, кредитор получает представление о росте и развитии бизнеса.

*Платежеспособность бизнесмена.* Способность бизнесмена погасить кредит выясняется при изучении сметы движения денежной наличности. Плановые показатели движения наличности на следующий год или на более длительный срок при крупном займе показывают, когда ее объем позволит погасить ссуду.

Ликвидность – это способность бизнесмена обеспечить достаточные наличные средства для своевременного выполнения финансовых обязательств.

*Залоговое обеспечение.* Владелец денег должен быть защищен от неисполнения должником своих обязательств. Поэтому кредиторы настаивают на гарантии кредита путем залога своего имущества. Какие именно активы могут служить залогом, видно из балансового отчета бизнесмена.

Одной из форм финансирования для бизнесмена является залог. Залог – это способ обеспечения исполнения обязательства, при котором кредитору передается какая-либо имущественная ценность.

Одной из форм инвестирования бизнеса является *лизинг*, сущность которого заключается в том, что лизинговая компания или коммерческий банк покупает современное оборудование, машины и механизмы и предоставляет их в аренду бизнесмену на различные сроки.

*Факторинг* – новый вид услуг в области финансирования, которым занимаются специальные фактор – фирмы или банки. Факторинг является эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска для новых предприятий с быстрорастущим оборотом, которые не хотят брать на себя выполнение административной работы по проверке платежеспособности своих клиентов, ведению

бухгалтерского учета в отношении своих требований и заинтересованы в быстром получении денег по своим счетам.

#### **Анализ и оценка эффективности предпринимательской деятельности**

Оценка финансового положения предприятия позволяет определить стратегию его развития. Такой прогноз дает возможность предотвратить неблагоприятные факторы развития производства, а при необходимости – своевременно и объективно корректировать стратегию и тактику управления предприятием, что очень важно в рыночных условиях, поскольку крах одного предприятия может вызвать цепную реакцию и дезорганизовать целую отрасль. От финансового состояния предприятия зависит степень его экономической привлекательности для поставщиков, покупателей, банков и других юридических и физических лиц, которые имеют возможность выбора между данными и другими предприятиями при удовлетворении своего экономического интереса. Оценка необходима для фондовых бирж при решении вопроса о включении предприятия в список фирм, ценные бумаги которых могут обращаться на бирже, и при котировке ценных бумаг. Страховые компании изучают финансовое положение предприятия при решении вопроса о страховании. Оценка итогов предпринимательской деятельности необходима для держателей акций, которые обеспокоены надежностью и уровнем своих дивидендов и курсовой стоимостью акций, а также владельцев долговых обязательств, которые требуют выплаты регулярных процентов по своим вкладам. В этой связи в рыночной экономике обязательна открытая публикация финансовой отчетности предприятия, прежде всего баланса активов и пассивов и отчета о финансовых результатах и их использования. По материалам анализа указанных документов рассчитывают показатели, характеризующие уровень развития и финансовое состояние предприятия, его устойчивость на рынке и прежде всего показатели, которые позволяют установить, может ли предприятие погасить долги по мере наступления сроков платежей, насколько быстро способны превратиться в деньги (ликвиды) задолженность других предприятий и материальные запасы, достаточен ли объем продаж по отношению к оборотному и основному капиталу (фондам), устойчиво ли его общее финансовое положение. Для определения реального состояния предприятия следует проанализировать его балансы не менее чем за 3 года, в условиях неустойчивой экономики такой анализ необходимо делать регулярно в течение года.

Налоговым органам важен вопрос, способно ли предприятие к уплате налогов. В связи с этим их интересует в первую очередь размер его балансовой прибыли, которая является источником уплаты части налогов. Поэтому с точки зрения налоговых органов финансовое состояние предприятия характеризуют такие показатели: общая сумма балансовой прибыли; рентабельность активов; рентабельность реализации. Балансовая прибыль равна разности между выручкой и затратами. Рентабельность активов (общая рентабельность) определяется как процентное отношение балансовой прибыли к стоимости активов (итогу актива баланса по состоянию на конец года). Рентабельность реализации принято определять отношением балансовой прибыли к выручке от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов.

Кредитующие органы (банки) при решении вопроса о предоставлении кредитов ориентируются на показатели ликвидности и платежеспособности предприятия. Платежеспособность – это готовность предприятия погасить свои долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов (краткосрочных).

К основным показателям ликвидности и платежеспособности относятся:

- общий коэффициент покрытия;
- промежуточный коэффициент покрытия;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент общей платежеспособности.

1. Промежуточный коэффициент покрытия показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена без привлечения материальных оборотных средств, то есть только за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и средств в расчетах.

2. Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{тл}$ ) определяется как отношение фактической стоимости ликвидных оборотных средств к наиболее срочным обязательствам в виде краткосрочных кредитов банка, краткосрочных займов и различной кредиторской задолженности.

3. Сопоставляя наиболее ликвидную часть текущих активов (денежные оборотные средства и краткосрочные вложения) с краткосрочной задолженностью определяют коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ ).

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет наиболее мобильной части

активов – денежных средств на расчетном счете и прочих счетах в банках..

4. Для того, чтобы установить, какая часть реальных активов предприятия (основных средств и производственных запасов) финансируется за счет заемных средств, определяют коэффициент общей платежеспособности ( $K_{обп}$ ). Коэффициент общей платежеспособности определяется как отношение стоимости реальных активов к общей сумме заемных средств.

5. Важным показателем платежеспособности предприятия является также коэффициент чистой выручки ( $K_{чв}$ ), который находят как частное от деления чистой прибыли (после уплаты налогов) и начисленного за анализируемый период износа на выручку от реализации продукции (без налога на добавленную стоимость).

Показатели финансовой устойчивости предприятия можно разделить на три группы:

- 1 – показатели, характеризующие состояние оборотных средств;
- 2 – показатели, характеризующие состояние основных средств;
- 3 – показатели, характеризующие степень финансовой устойчивости предприятия в целом.

Состояние оборотных средств можно охарактеризовать с использованием следующих показателей (коэффициентов):

- обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами;
- обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственных средств.

Состояние основных средств отражают:

- коэффициент реальной стоимости имущества;
- коэффициент (индекс) постоянного актива;
- коэффициент накопления износа;
- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств.

Степень финансовой устойчивости (независимости) предприятия в целом отражают:

- коэффициент автономии;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

#### **Реорганизация, банкротство и ликвидация предприятия**

Реорганизация предприятия представляет собой переход прав и обязанностей другим лицам, продолжающим его деятельность. ГК РК различает пять видов реорганизации:

- слияние (когда два и более юридических лиц превращаются в одно);

- присоединение (когда одно или несколько юридических лиц присоединяются к другому);

- преобразование (когда юридическое лицо одного вида трансформируется в юридическое лицо другого вида);

- разделение (когда одно юридическое лицо делится на два и более юридических лиц);

- выделение (когда из состава юридического лица выделяются одно или несколько юридических лиц, при этом юридическое лицо, из которого произошло выделение, продолжает существовать).

При слиянии, присоединении и преобразовании предприятия составляется передаточный акт, а при разделении и выделении – разделительный баланс. И тот и другой должны определить, к кому и какие именно права и обязанности переходят. В эти документы необходимо включить весь комплекс обязательств реорганизованного юридического лица, в том числе и те, по которым не наступил срок исполнения, а также обязательства, оспариваемые сторонами. Реорганизация предприятия считается совершенной и влечет соответствующие последствия с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц (кроме варианта присоединения). Одним из важных условий реорганизации является наличие определенных гарантий для кредиторов реорганизуемого предприятия. В частности, учредители (участники) или орган, принявший решение о реорганизации, обязаны уведомить в письменном виде всех кредиторов, которые имеют право потребовать прекращения обязательств, по которым реорганизуемое юридическое лицо является должником. При этом не имеет значения, идет ли речь об одностороннем обязательстве (например, предъявление банком требования о досрочном возврате кредита) или двустороннем (например, требование арендодателя о расторжении договора аренды и освобождения арендуемого помещения).

Банкротство является одним из оснований для ликвидации юридического лица. В статье 1 Закона РК «О банкротстве» и статье 52 ГК РК дано следующее определение «Банкротство – признанная решением суда несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации». Банкротство устанавливается судом на основании заявления должника в суд в добровольном порядке или принудительного на основании заявления в суд кредиторов или иных лиц уполномоченных Законом РК «О банкротстве». Основным признаком банкротства согласно казахстанского законодательства считается, когда «должник считается неплатежеспособным, если он не исполнил

обязательства в течение трех месяцев с момента наступления срока его исполнения» (статья 4). Основанием для объявления должника банкротом в судебном порядке либо проведения внесудебных процедур ликвидации является его несостоятельность. Внешним признаком банкротства является приостановление текущих платежей предприятия, если оно не обеспечивает или заведомо неспособно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Следует иметь в виду, что неплатежеспособность предприятия еще не является несостоятельностью (банкротством). Она может быть временным явлением, вызванным общеэкономическими обстоятельствами, прежде всего задолженностью и неплатежами между предприятиями. Поэтому важнейшей предпосылкой предотвращения несостоятельности предприятия является систематическая диагностика его финансового состояния, анализ платежеспособности и ликвидности, определение эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для оздоровления хозяйственного механизма предприятия. Предприятие считается банкротом только после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления о ней должником при добровольной ликвидации. Никакая другая государственная структура не может решать вопросы об истинном банкротстве.

Успехи и неудачи деятельности любой организации являются результатом взаимодействия большого числа факторов: внешних, на которые организация не может влиять вообще или может оказывать лишь незначительное влияние, и внутренних, зависящих от организации работы самой фирмы. К внешним факторам, оказывающим влияние на деятельность фирмы, обычно относятся: размер и структура потребностей; уровень доходов и накоплений населения, его покупательная способность (сюда же может быть включен уровень цен и возможность получения потребительского кредита). Наиболее сильными внешними факторами банкротства принято считать так называемые технологические разрывы. Для каждой производственной (технологической) системы существуют определенные пределы роста объемов деятельности. В реальном хозяйственном процессе к банкротству предприятия могут приводить различные факторы, усиливающие или ослабляющие взаимное воздействие.

Процесс банкротства состоит из нескольких этапов: наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство, ми-

ровое соглашение, иные процедуры банкротства, предусмотренные законодательством. Однако важно осуществить меры по предупреждению банкротства, по финансовому оздоровлению организации-должника. С этой целью со стороны государственных органов по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению должен вестись учет и анализ платежеспособности крупных, а также экономически и социально значимых организаций и предоставлять предложения по их финансовому оздоровлению в Правительство РК.

При рассмотрении дела о банкротстве принимают участие: должник; кредиторы; представитель трудового коллектива (представитель работников должника); прокурор; собственник имущества должника или уполномоченный им орган; уполномоченный орган; орган, уполномоченный соответствующим акимом. Дело о банкротстве возбуждается арбитражным судом на основании заявления должника-организации, кредитором, прокурором, налоговым органом и иным уполномоченным органом.

В заявлении должника могут указываться и иные сведения, если они необходимы для рассмотрения дела о банкротстве, а также имеющиеся у заявителя ходатайства. При этом организация-должник должна направить копии заявления кредиторам и другим лицам, участвующим в деле о банкротстве.

Решение суда о признании должника банкротом и возбуждении конкурсного производства выносится судом.

При признании должника банкротом, как правило, происходит открытие конкурсного производства и назначение конкурсного управляющего. В решении суда о признании должника банкротом должны содержаться указания:

- о ликвидации предприятия;
- о назначении конкурсного управляющего, либо в случае банкротства страховой организации или банков о назначении ликвидационной комиссии в составе председателя и членов комиссии;
- о размере заявленных требований кредиторов, обратившихся в суд до вынесения решения.

Объявление о признании должника банкротом и возбуждении конкурсного производства публикуется конкурсным управляющим в официальном печатном издании центрального органа юстиции в срок не позднее семи дней со дня вступления решения суда в законную силу. После того как суд принимает решение о банкротстве, вводится такая процедура, как наблюдение. Цель подобной процедуры заключается в обеспечении сохранности имущества

должника и проведения анализа его финансового состояния.

В случае если судом будут признаны обоснованными возражения должника против требований кредиторов, суд принимает решение об отказе о признании должника банкротом. Решение суда об отказе в признании должника банкротом не лишает кредиторов права предъявлять свои требования к должнику в порядке, предусмотренном процессуальным законодательством.

В решении суда о прекращении производства по делу о банкротстве в связи с достижением цели проведения реабилитационной процедуры должны содержаться указания: об утверждении отчета реабилитационного управляющего; о прекращении реабилитационной процедуры.

При признании должника банкротом возбуждается конкурсное производство, цель которого удовлетворение требований кредиторов и объявление банкротом свободным от долгов. Срок проведения конкурсного производства не может превышать шести месяцев. По заявлению конкурсного управляющего с согласия комитета кредиторов этот срок может быть продлен не более чем на три месяца. Участниками конкурсного производства являются суд, комитет кредиторов, банкрот, конкурсный управляющий, уполномоченный орган и другие заинтересованные лица.

Требования кредиторов к должнику должны быть заявлены ими не позднее чем в двухмесячный срок с момента публикации объявления о признании должника банкротом. Требования кредиторов, заявленные в срок, должны быть рассмотрены конкурсным управляющим в месячный срок с момента их получения.

Конкурсный управляющий в ходе ликвидации должника с привлечением соответствующих специалистов проводит инвентаризацию и оценку имущества должника, после чего реализует имущество на открытых торгах, в форме аукциона. Денежные средства, полученные в ходе продажи, зачисляются на основной счет предприятия-должника и используются для расчетов с кредиторами.

Что касается очередности удовлетворения требований кредиторов, то в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемый банкрот несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью. Во вторую очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого банкрота, в пределах суммы обеспечения. В третью очередь производятся расчеты по

оплате труда и выплате выходных пособий с лицами, работающими по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторским договорам. В четвертую очередь погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды. В пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом. После освобождения банкрота от долгов и удовлетворения требований кредиторов конкурсный управляющий предоставляет в суд заключительный доклад о своей деятельности с приложением ликвидационного баланса и отчета об использовании средств, оставшихся после удовлетворения претензий. Суд утверждает отчет конкурсного управляющего и ликвидационный баланс и выносит определение о завершении конкурсного производства в срок не позднее пятнадцати дней с момента их представления. Ликвидация должника считается завершённой, а должник – прекратившим существование только после внесения об этом записи в государственный реестр юридических лиц.

#### **Эффективность применения показателей капитализации для оценки экономической устойчивости**

Понятие устойчивого развития страны, региона подразумевает триединство социальной, экономической и экологической устойчивости. В международной практике используется масса единичных и комплексных показателей, характеризующих определенные аспекты устойчивости: индекс живой планеты, экологический след, показатели «истинных сбережений», «подлинного прогресса», благосостояния наций, индексы человеческого развития, «зеленый ВВП (валовой внутренний продукт)» и другие.

В целом выделяют два подхода к разработке индикаторов устойчивости: первый предполагает построение интегрального индекса на основе эколого-экономических, эколого-социально-экономических и собственно экологических показателей; второй (получивший более широкое распространение) подразумевает формирование системы индикаторов, включающих экономические, экологические, социальные и институциональные показатели, характеризующие отдельные аспекты устойчивости. Собственные системы индикаторов используются специалистами ООН, Всемирного Банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), определенные наборы базовых показателей устойчивости существуют в США, Великобритании, Европейском союзе, аналогичные системы индикаторов формируются и казахстанскими учеными.

В данном исследовании рассматриваются проблемы выявления показателей, характеризующих экономическую устойчивость регионов. Долгое время в качестве обобщающего показателя, характеризующего уровень экономического развития стран, применялся валовой внутренний продукт на душу населения, но в последнее время все чаще звучат замечания о неоднозначности позитивной трактовки роста ВВП, как в абсолютном, так и относительном выражении. Предлагаем использовать показатель капитализации в качестве комплексного индикатора, позволяющего оценить устойчивость экономического развития регионов и стран.

Под капитализацией региона в данном случае подразумевается стоимость составляющих его коммерческих структур, определенная на основе доходного подхода к оценке активов. Она рассчитывается как сумма прогнозируемых денежных потоков, дисконтированных к текущему периоду времени с учетом выявленных рисков функционирования. При расчете ежегодных денежных потоков региона учитываются показатели сальдированного финансового результата деятельности организаций, зарегистрированных на оцениваемой территории, амортизационные отчисления, величина инвестиций в основные средства, динамика оборотных активов и долговых обязательств<sup>2</sup>. Таким образом, показатель капитализации позволяет учесть эффективность деятельности компаний, состояние основных фондов и темпы их обновления, уровень долговой нагрузки. В конечном счете величина капитализации показывает, достаточен ли генерируемый субъектом денежный поток для финансирования собственного развития.

В качестве критериев экономической устойчивости предлагается рассматривать три группы показателей капитализации:

– уровень капитализации (рыночная капитализация, внутренняя стоимость собственного капитала, их соотношение). Чем больше абсолютная величина капитализации, тем выше (при прочих равных условиях) устойчивость субъектов экономики к дестабилизирующим воздействиям;

– структура капитализации (уровень концентрации финансовых ресурсов, межрайонная дифференциация, диверсификация экономики по отраслям). Для большей устойчивости экономика должна быть сбалансирована: активы – распределены географически, по отраслям хозяйствования, между субъектами малого, среднего и крупного бизнеса;

– динамические показатели: темпы роста капитализации, соотношение темпов прироста внутренней стоимости и рыночной капитализации.

Страны, демонстрирующие в ситуации стабильности высокие темпы роста, в кризисные периоды переживают более глубокий спад по сравнению с менее динамичными экономиками.

В процессе исследования изучалась динамика финансовых показателей компаний и стран в период текущего кризиса. Проведенный анализ взаимосвязи параметров капитализации и устойчивости развития экономических систем (на уровне страны, региона, предприятия) выявил наличие корреляции между показателями капитализации и устойчивости, что позволяет говорить о целесообразности использования показателей капитализации регионов при оценке степени их экономической устойчивости.

В исследованиях, посвященных разработке показателей устойчивого развития, выделяются такие критерии отбора списка индикаторов, как измеримость и трудоемкость вычисления, ограниченное число индикаторов (простота принятия решений на их основе), актуальность для реализуемой политики, управляемость (возможность влиять на исходные параметры показателей), ориентация в будущее. Показатель капитализации отвечает всем перечисленным требованиям и может служить удобным инструментом анализа территориальных экономических систем. Являясь комплексным показателем, он позволяет охарактеризовать спектр параметров экономической устойчивости. Информация о текущем уровне устойчивости и его динамике может быть полезна республиканским органам власти и управления при разработке стратегий развития государства и субъектов в его составе, определении приоритетных направлений инвестирования, корректировке существующих программ и планов в контексте концепции устойчивого развития.

#### Список литературы

1. Закон РК «Об акционерных обществах».
2. Закон РК «Об инвестициях».
3. Закон РК «О банкротстве».
4. Бусыгин А.В. Предпринимательство (основной курс): учебник – М.: «ИНФРА».
5. Закон РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».
6. Закон РК «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».
7. Грядов В.М. Организация предпринимательской деятельности: учебник. – М., 2003.
8. Дашков Л.П. Предпринимательство и бизнес. – М.: Маркетинг.
9. Гражданский Кодекс РК (общая часть).
10. Закон РК «О частном предпринимательстве».
11. Культура предпринимательства: учебник для вузов – СПб.: Питер.
12. Основы предпринимательского дела / под ред. М.Ю. Осипова, М.: Бек.