МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВСЕРОССИЙСКИЙ ЗАОЧНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

**Контрольная работа**

по дисциплине

«Теория финансового менеджмента»

**Вариант № 8**

Исполнитель:

Курс: V

Специальность: Ф и К

Группа: 1 образование

№ зачетной книжки:

Руководитель:

Архангельск

2008

**Содержание**

1. Сущность, причины и основные этапы реструктуризации.3
   1. Сущность реструктуризации...............................................3
   2. Причины реструктуризации................................................6
   3. Этапы реструктуризации...........................................................8
2. Теория агентских отношений................................................12
3. Тест ..........................................................................................15
4. Решение задач.........................................................................16

Список использованной литературы............................................20

**1.Сущность, причины и основные этапы реструктуризации**

**1.1 Сущность реструктуризации**

Реструктуризация компании — это изменение структуры компа­нии (т.е. порядка, расположения ее элементов), а также элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды. Реструктуризация включает совершен­ствование системы управления, финансово-экономической поли­тики компании, ее операционной деятельности, системы марке­тинга и сбыта, управления персоналом [2, с. 140].

Термин «реструктуризация» буквально означает «изменение способа построения чего-либо». В этом смысле он созвучен с понятиями реорганизации, реформирования, которые могут означать изменение организационно-правовой формы ведения бизнеса, организационной структуры управления или преобразование отдельных элементов экономической системы (экономики страны, региона, предприятия) [10, с. 28].

Специфика реструктуризации состоит в том, что она носит не единовременный, а постоянный характер. Не следует путать реструктуризацию с различными методиками финансового анализа или изменением структуры капитала за счет преобразования организационно-правовой формы предприятия, ведь для обозначения этого процесса в российском законодательстве применяется термин «реорганизация» [3, с. 35].

В настоящее время наблюдается тенденция постепенного отказа от одностороннего понимания реструктуризации как синонима реорганизации и происходит переход к осознанию ее действительного назначения. Различные точки зрения по поводу сущности и назначения реструктуризациипредставлены в табл. 1. Существенное отличие реструктуризации от других рыночных инструментов повышения конкурентоспособности состоит в том, что реструктуризация – это комплексный и непрерывный процесс преобразования деятельности предприятия, направленный на формирование и поддержание его конкурентных преимуществ во всех сферах.

Таблица 1

****

Состав мероприятий, проводимых в рамках реструктуризации, определили И.И. Мазур и В.Д. Шапиро [6, с. 12].

Он включает совершенствование структуры и функций управления, преодоление отставания в технико-технологическом аспекте деятельности, совершенствование финансово-экономической политики и достижение на этой основе повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции (услуг), роста производительности труда, снижения издержек, улучшения финансово-экономических результатов деятельности.

**Оперативная реструктуризация** предполагает изменение струк­туры компании с целью ее финансового оздоровления (если ком­пания находится в кризисном состоянии) или улучшения плате­жеспособности. Она проводится за счет внутренних источников компании с помощью инструментария сокращения и «выпрямле­ния» издержек (перехода от косвенных к прямым издержкам), выделения и продажи непрофильных и вспомогательных бизнесов. Результатом оперативной реструктуризации является получение прозрачной и более управляемой компании, в которой собствен­ники и менеджеры уже могут понять, какой бизнес следует разви­вать, а от какого — избавляться. Оперативная реструктуризация способствует улучшению результатов деятельности предприятия в краткосрочном периоде и создает предпосылки для проведения дальнейшей, стратегической реструктуризации.

**Стратегическая реструктуризация** — это процесс структурных изменений, направленных на повышение инвестиционной при­влекательности компании, на расширение ее возможностей по привлечению внешнего финансирования и увеличению стоимости. Стратегическая реструктуризация направлена на достижение дол­госрочных целей. Результатом ее успешного проведения становит­ся возросший поток чистой текущей стоимости будущих доходов, рост конкурентоспособности компании и рыночной стоимости ее собственного капитала. Проведение как оперативной, так **и** стра­тегической реструктуризации может охватывать либо все элементы бизнес-системы, либо отдельные ее составляющие. Поэтому суще­ствует классификация форм реструктуризации по масштабу охвата структурных изменений. По этому критерию выделяют комплекс­ную и частичную реструктуризацию.

**Комплексная реструктуризация** — это долгосрочный и дорого­стоящий процесс, к которому прибегают лишь единицы предпри­ятий. Она проводится поэтапно, преобразования затрагивают все элементы компании. В ходе такой реструктуризации используют­ся различные механизмы. При этом в зависимости от влияния точечных преобразований на отдельные направления деятельности компании происходит корректировка общей программы реструк­туризации, а затем продолжается дальнейшая работа.

В отличие от комплексной, **частичная реструктуризация** (другое ее название — «лоскутная») затрагивает один или несколько эле­ментов бизнес-системы. В ходе ее реализации изменениями в функциональных областях разрозненно занимаются привлеченные консультанты, и часто преобразования носят хаотичный характер, а их влияние на другие направления деятельности компании не анализируется. Поэтому неудивительно, что частичная реструкту­ризация приводит лишь к локальным результатам и может быть неэффективна в рамках всей бизнес-системы [2, с. 141].

Международная практика и опыт проведения реструктуризации в России свидетельствуют о том, что реструктуризация является одной из сложнейших управленческих задач. Это не единовремен­ное изменение в структуре капитала или в производстве. Это про­цесс, который должен учитывать множество ограничений и спе­цифику той компании, в которой он проводится. Следовательно, проводить его необходимо в том случае, когда есть четкие цели, концепция реструктуризации, понимание каждого ее этапа и ме­тода, с помощью которых необходимо действовать.

**1.2. Причины реструктуризации**

Необходимость реструктуризации возникает, как правило, в ситуации глубокого кризиса. Реструктуризационные преобразования проводятся также в условиях, когда текущее положение предприятия можно считать удовлетворительным, но прогнозы его деятельности являются неблагоприятными [1, с. 111].

В этом случае реструктуризация является инструментом предупреждения негативных изменений, пока они не приобрели необратимый характер. Стимулами к проведению реструктуризации могут стать такие проблемы, как необходимость расширения или изменения сферы деятельности; спад объема продаж и рост накладных расходов; снижение рентабельности производства; слабый контроль выполнения работ; неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры [5, с. 84].

Тем не менее, реструктуризации могут быть подвергнуты и вполне благополучные, быстроразвивающиеся организации. В этом случае реструктуризация свидетельствует о дальновидности руководства, осознающего, что рост компании требует адекватного изменения системы управления [6, с. 12].

Причины реструктуризации могут возникнуть как внутри предприятия, так и за его пределами.

Как показал в своем исследовании Ю.А. Москалев [7 , с. 32], существует целый ряд факторов во внутренней среде российских предприятий, сдерживающих их развитие и, таким образом, вызывающих необходимость проведения реструктуризации. Среди них:

– низкий уровень компетентности работников, недостаток современных знаний, слабое взаимодействие между экономическими, маркетинговыми и производственными службами;

– слабость информационных потоков внутри организации, недостаток информации для принятия решений;

– неэффективность системы распределения ресурсов между подразделениями;

– преобладание материальных методов стимулирования работников, слабая заинтересованность в конечных результатах деятельности;

– отсутствие стратегии предприятия, системы планирования, неясность целей деятельности; неэффективная система ответственности и контроля исполнения управленческих решений;

– устаревшая организационная структура, не отвечающая состоянию внешней и внутренней среды организации; недостаток оборотных средств для развития предприятия и др.

Однако чаще всего решение о проведении реструктуризации является реакцией на изменение внешней среды фирмы. В этом случае реструктуризация осуществляется по следующим направлениям [9, с. 116]:

1) предприятие стремится повысить эффективность путем совершенствования производственных процессов, усиления контроля использования ресурсов, с целью устранения малопроизводительных структурных звеньев;

2) новая ситуация на рынке требует изменения конкурентной стратегии, что вызывает необходимость преобразования структуры предприятия; в данном случае цель состоит в создании стратегически эффективной организационной структуры;

3) широкие перспективы открывают новаторские организационные концепции, существенно отличающиеся от традиционных; цель заключается в том, чтобы повысить конкурентоспособность, ориентируясь на новое понимание организации.

Основной причиной реструктуризации компании обычно яв­ляется низкая эффективность ее деятельности, которая выражает­ся в неудовлетворительных финансовых показателях, в нехватке оборотных средств, в высоком уровне дебиторской и кредиторской задолженности.

Впрочем, и успешные компании часто проводят структурные преобразования. Ведь любая модификация масштабов бизнеса или рыночных условий требует адекватного изменения системы управ­ления и проведения реструктуризационных программ.

С какой целью проводится реструктуризация? Традиционно собственники и менеджмент компании преследуют две цели — это повышение конкурентоспособности компании с последующим увеличением ее стоимости. В зависимости от целевых установок и стратегии компании определяется одна из форм реструктуризации: оперативная или стратегическая.

**1.3 Этапы реструктуризации**

Каким образом проводить реструктуризацию компании? Как ни странно, этот вопрос до сих пор остается открытым. Единого рецепта реструктуризации для всех компаний не существует. Более того, даже последовательность этапов реструктуризации, не говоря уже о выборе инструментария, может существенно различаться в зависимости от состояния ком­пании, ее потенциала, позиций на рынке, поведения конкурентов, характеристик производимых ею товаров и оказываемых услуг, многих других факторов, если следовать основным принципам метода управления про­ектами, можно выделить несколько этапов реализации проекта реструктуризации.

**Первый этап** — определение целей реструктуризации. Собствен­ники и менеджмент должны определить, что именно их не устраи­вает в текущей деятельности компании, чего они хотят добиться в результате структурных изменений. От того, насколько грамотно они определят цели и круг задач, зависит дальнейшее развитие ком­пании и соответственно судьба реструктуризационной программы.

**Второй этап** — диагностика компании. Ее проводят для того, чтобы выявить проблемы компании, определить ее слабые и силь­ные стороны, понять перспективы развития и рентабельность даль­нейшего инвестирования в этот бизнес. При проведении диагнос­тики, как правило, осуществляется правовой, налоговый анализ, анализ операционной деятельности, рынка и инвестиционной привлекательности компании. Также изучаются ее финансовое состояние, стратегия и деятельность руководства.

**Третий этап** — разработка стратегии и программы реструктури­зации. На этом этапе по данным, полученным в результате диа­гностики, составляется несколько альтернативных вариантов раз­вития компании. Для каждого варианта определяются методы реструктуризации, рассчитываются прогнозные показатели, оце­ниваются возможные риски, объемы задействованных ресурсов. На основе различных критериев собственники компании и ме­неджмент проводят оценку эффективности той или иной альтер­нативы и осуществляют выбор, в соответствии с которым разраба­тывается программа реструктуризации.

**Четвертый этап** — осуществление реструктуризации в соответ­ствии с разработанной программой. Формируется команда специа­листов, которые будут задействованы в работе. Затем прорабатыва­ются и последовательно реализуются все этапы программы. В ходе проведения четвертого этапа реструктуризации уточняются целевые показатели и, если происходит их отклонение от запланированных значений, компания осуществляет корректировку программы.

**Пятый этап** — сопровождение программы реструктуризации и оценка ее результатов. На последнем этапе команда, ответственная за реализацию программы, осуществляет контроль за исполнением целевых показателей, анализирует полученные результаты и под­готавливает итоговый отчет о проделанной работе [2, с. 143].

Чтобы успешно осуществить все этапы, необходимо правильно сформулировать цели реструктуризации. Они определяются исходя из общей стра­тегии компании. В терминологии менеджмента стратегия — это генеральное направление действий компании, следование которому в перспективе должно привести к запланированным целям.

Анализ портфеля позволяет сбалансировать риски бизнеса, его денежные поступле­ния, что приводит к повышению общей финансовой отдачи.

В условиях российской экономики грамотный анализ бизнес-портфеля с последующей разработкой программы реструктуриза­ции может существенно улучшить положение компании и в не­сколько раз повысить ее стоимость. Такой эффект объясняется тем, что бизнес-портфели российских компаний не упорядочены и избыточно диверсифицированы, порождают у инвесторов слиш­ком много вопросов, и, как следствие, недооценены [п.1, с144].

Последние зарубежные исследования в области стратегического управления свидетельствуют о том, что специализированные ком­пании эффективнее диверсифицированных. Качество их продук­ции гораздо лучше, производительность труда в таких компаниях выше, а развитие — динамичнее.

Консультанты компа­нии McKinsey & Company, изучив истории около 50 компаний, достигших рекордных темпов роста объема продаж (более 100% в год), сдела­ли следующий вывод: самый характерный элемент стратегии быст­рорастущих компаний — их узкая специализация. Большинство исследованных компаний сосредоточивают свои усилия на одном конкретном товаре или одной очень привлекательной для потре­бителя услуге. Лишь некоторые из них предоставляют покупателям комплекс тесно связанных между собой товаров и услуг. Диверси­фицированных компаний среди лидеров роста не оказалось.

Несмотря на преимущества специализации, крупные россий­ские компании пока редко прибегают к стратегии развития одного продукта на рынке. Происходит это вследствие отсутствия конку­рентных отношений на отдельных стадиях производства продук­ции, из-за высоких административных барьеров и из-за географи­ческих особенностей расположения предприятий, построенных еще во времена СССР [п.4, с 203].

Тем не менее, если компания решилась на проведение реструк­туризации, то на начальном этапе определения целей ей необхо­димо четко определить для себя: в каких бизнесах она будет про­должать свою деятельность, в каких сворачивать производство, а в какие только внедряться? В конечном счете, именно это поможет ей определить, каким способом лучше осуществлять структурные преобразования, чтобы достичь максимальной эффективности и минимизировать возможные риски.

За последние годы реструктуризация стала эффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий и рассматривается как совокупность мероприятий по комплекс­ному приведению функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее разви­тия.

В заключение можно отметить, что реформирование экономических отношений может осуществляться на уровне предприятия, отрасли, региона или всей страны. Этот процесс не может быть успешным, если не принимать во внимание все имеющиеся теоретические и практические достижения в области управления, одним из которых является реструктуризация. Главной особенностью реструктуризации как процесса преобразования деятельности предприятия можно считать то, что она носит постоянный характер, охватывает все сферы деятельности предприятия, как находящегося в кризисной ситуации, так и благополучного и быстроразвивающегося.

Для проведения эффективной реструктуризации требуется комплексный подход, включающий анализ и диагностику текущего положения предприятия, постановку целей реструктуризации, разработку и осуществление ее программы, контроль хода и результатов проводимых мероприятий, направленных на формирование и поддержание конкурентных преимуществ организации в долгосрочной перспективе [п. 13].

**2. Теория агентских отношений**

Целью фирмы является максимизация богатства ее акционеров, что сводится к максимизации стоимости фирмы. Однако интересы владельцев компании и ее управленческого персонала могут не совпадать. Цели управленческого персонала – максимизация жалованья, приобретение связей, максимизация привилегий. Тот факт, что владельцы фирмы предоставляют менеджерам право принятия решений, создает потенциальный конфликт интересов, который рассматривается в рамках теории агентских отношений (Agency theory). Доверителями являются акционеры, а менеджеры – это их агенты. Основоположниками концепции агентских отношений, сформулированной в рамках финансового менеджмента, являются Майкл Дженсен и Уильям Меклинг.

Агентские отношения возникают в тех случаях, когда собственники нанимают управленческий персонал и наделяют его полномочиями по принятию решений. Один из таких конфликтов связан с решением: получить сиюминутную прибыль или инвестировать ее в перспективный проект. В контексте финансового менеджмента различают агентские отношения между: акционерами и менеджерами; кредиторами и акционерами. Чтобы нивелировать возможные противоречия между целевыми установками конфликтующих групп и, в частности, ограничить возможность нежелательных действий менеджеров исходя из собственных интересов, владельцы компании вынуждены нести агентские издержки.

Существуют 3 категории агентских затрат:

1. Расходы на осуществление контроля за деятельностью менеджеров. Например, затраты на проведение аудиторских проверок.

2. Расходы на создание организационной структуры, ограничивающей возможность нежелательного поведения менеджеров. Например, введение в состав правления внешних инвесторов.

3. Альтернативные затраты, возникающие в тех случаях, когда условия, установленные акционерами, ограничивают действия менеджеров, противоречащих интересам владельцев. Например, голосование по определенным вопросам на общем собрании.

Агентские затраты могут увеличиваться, пока каждый доллар их прироста обеспечивает увеличение богатства акционеров более, чем на 1 доллар. [п. 11].

Механизмы, побуждающие менеджеров действовать в интересах акционеров.

1. Система стимулирования на основе показателя деятельности фирмы.

2. Непосредственное вмешательство акционеров.

3. Угроза увольнения.

4. Угроза скупки контрольного пакета акций фирмы.

Потенциальный агентский конфликт возникает во всех тех случаях, когда менеджер фирмы владеет менее чем 100% ее голосующих акций. Если фирма находится в собственности одного человека, который сам управляет ею, такой владелец-менеджер будет действовать, стремясь максимизировать свое собственное благосостояние или, в терминах экономической науки, экономический эффект. Владелец-менеджер, вероятно, будет измерять этот эффект в первую очередь размерами своего личного богатства. Но в процессе максимизации полезного эффекта кроме личного богатства будут учитываться и другие факторы, например количество свободного времени и наличие привилегий. Однако, если владелец-менеджер уступает часть своей собственности, продав часть акций фирмы посторонним инвесторам, возникает потенциальный конфликт интересов, именуемый агентским конфликтом. Например, после продажи части акций владелец-менеджер может решить вести менее напряженную жизнь и нестоль усердно работать, поскольку теперь ему будет отчисляться лишь часть совокупного дохода. Кроме того, он может решить увеличить свои привилегии, так как стоимость этих привилегий будет теперь частично покрываться другими акционерами. В сущности, сам факт неполучения владельцем-менеджером всего дохода компании, создаваемого его усилиями, представляет собой сильный стимул для совершения действий, не отвечающих интересам всех акционеров.

Потенциальные агентские конфликты имеют важное значение для большинства крупных корпораций, поскольку, как правило, менеджеры крупных фирм владеют лишь небольшим процентом их акций. В такой ситуации максимизация богатства акционеров может стать отнюдь не первостепенной целью менеджера. Например, по мнению многих специалистов, главной целью менеджеров-агентов является увеличение размеров фирмы. Создавая крупную, стремительно растущую фирму, менеджеры:

1) закрепляют за собой свои места, поскольку скупка контрольного пакета акций другими фирмами становится менее вероятной;

2) увеличивают собственную власть, статус и оклады;

3) создают дополнительные возможности для своих подчиненных — менеджеров низшего и среднего уровня.

Далее, так как менеджеры большинства крупных фирм владеют лишь ничтожной долей акций этих фирм, утверждается, что они проявляют ненасытный аппетит к окладам и привилегиям, а также щедро жертвуют средства корпораций благотворительным организациям, которым они покровительствуют, поскольку большая часть этих расходов ложится на прочих акционеров.

Очевидно, что менеджеров можно побудить действовать на благо акционеров с помощью стимулов, ограничений и наказаний. Но эти средства эффективны лишь в тех случаях, когда акционеры могут проследить за всеми действиями менеджеров. Проблема морального риска (moral hazard), т. е. возможность незамеченных действий менеджеров в своих собственных интересах, возникает ввиду того, что акционеры на практике не могут контролировать все действия менеджеров. Как правило, для уменьшения агентских конфликтов и частичного решения проблемы морального риска акционеры должны нести агентские затраты (agency costs), к которым относятся все затраты, производимые с целью побудить менеджеров действовать с позиции максимизации достояния акционеров, а не своих эгоистических интересов. Если акционеры не предпринимают никаких усилий с тем, чтобы повлиять на поведение менеджеров, и, следовательно, агентские затраты равны нулю, почти неизбежна потеря акционерами части своего богатства вследствие неэффективных (для акционеров) действий менеджеров. Напротив, если акционеры попытаются добиться полного соответствия всех действий менеджеров своим интересам, агентские затраты будут весьма высоки. Таким образом, оптимальную величину агентских затрат следует определять тем же методом, каким принимаются любые инвестиционные решения: агентские затраты могут увеличиваться, пока каждый доллар их прироста обеспечивает увеличение богатства акционеров более чем на 1 дол. В сущности увеличение агентских затрат приемлемо, пока NPV каждого доллара прибыли, обеспечиваемый этими затратами, имеет положительное значение. [п. 12].

**3. Тест**

1. Превышение стоимости объединенных компаний после слияния по сравнению с суммарной стоимостью компаний до слияния, или добавленная стоимость объединения:

А. Синергетический эффект

Б. Эффект финансового рычага

В. Эффект производственного рычага

Г. А, Б и В

Ответ: А

2. Предпочтение инвесторов текущих дивидендов доходам, потенциально возможным лишь в будущем, исходя из принципа минимизации риска основано на теории:

А. Налоговой дифференциации

Б. Иррелевантности дивидендов

В. Существенности дивидендной политики

Г. Другое

Ответ: В

3. В результате чего может осуществляться вертикальное интегрирование фирмы при восстановлении имущественного комплекса:

А. Нового строительства

Б. Реконструкции

В. Поглощения предприятий-смежников

Г. Слияний с ними

Д. Всего перечисленного

Ответ: Г

**4. Задачи**

**Задача 1.**

Определить плату за использованный капитал

Доля заемных средств – 40%

Доля собственного капитала - 60%, в т.ч. 10 % составляет выпуск привилегированных акций, 50% - обыкновенных акций.

Ставка налога на прибыль – 24%

Банковская ставка процента – 18%

Рыночная цена привилегированной акции составляет 50 руб.

Номинальная цена одной акции 40 руб.

Фиксированный размер дивидендов по привилегированным акциям компании – 10%

Рыночная цена обыкновенной акции - 55 руб.

Дивиденды на одну акцию 5,5 руб.,

Прогнозный рост дивидендов по обыкновенным акциям - 2%

Величина активов предприятия = 35600 тыс. руб.

**Решение:**

Для нахождения средневзвешенной цены капитала WACC *=* найдем:

* –* цена i–го источника средств

* –* удельный вес *i–го* источника средств в общей их сумме

*– 0,1*

* – 0,5*

*– 0,4*

Найдем цену привилегированного акционерного капитала:

*Кпр =  = *

*Кпр =* = **0,08**

*Рк –* рыночная цена одной акции

*Кпр –* стоимость привилегированного акционерного капитала

*Рн –* номинальная цена акции

Определим стоимость источника обыкновенного капитала:

*Коб = *

*Коб –* стоимость обыкновенного акционерного капитала

*q –* рост дивидендов (прогнозируемый)

*Коб =* =**0,12**

Найдем цену заемного капитала:

*Кз = (1-Т)\*% по кредиту*

*Т –* ставка налогообложения

*Кз =* (1-0,24)\*0,18=**0,1368**

Найдем средневзвешенную цену капитала WACC:

WACC = 0,1\*0,08 + 0,5\*0,12 +0,4\*0,1368 = 0,008+0,06+0,5472=0,12272 или **12,27%**

WACC отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал. Уровень рентабельности д.б. не ниже WACC.

Найдем плату за использованный капитал:

35600\*12,27% = **4368,83 тыс. руб.**

*Ответ: Компания должна выплатить всем владельцам привилегированных источников 4368,83 тыс. руб.*

**Задача 2.**

Какой из двух предложенных вариантов финансового оздоровления и повышения стоимости предприятия более предпочтителен ?

- коэффициент текущей ликвидности равен 0,7.

- краткосрочная задолженность фирмы составляет 500000 руб. и не меняется со временем в обоих вариантах.

А. Продажа недвижимости и оборудования с вероятной выручкой от этого на сумму в 600000 руб.

Б. В течение того же времени освоение новой, имеющей спрос продукции и получение от продаж чистой прибыли в 400000 руб.

При этом необходимые инвестиции равны 200000 руб. и финансируются из выручки от продаж избыточных для выпуска данной продукции недвижимости и оборудования.

Примечание: Оба варианта позволяют пополнить собственные оборотные средства предприятия.

**Решение:**

а) Коэффициент текущей ликвидности находится по формуле:

*Ктл* = =  = 

КО = 500000 руб.

Ктлнач = 0,7

Найдем текущие активы на конец периода:

*IIА = Ктл\*КО*

IIАкон= 0,7\*500000=350000 руб.

По условию задачи недвижимость и оборудование проданы на сумму 600000 руб.

Найдем текущие активы и коэффициент текущей ликвидности с этим учетом:

IIАкон = 350000+600000=950000 руб.

*Ктлкон =* *=**=*1,9

Найдем коэффициент восстановления платежеспособности:

*Квп =*

*Ктлкон* – коэффициент текущей ликвидности на конец периода (года)

*Ктлнач* - коэффициент текущей ликвидности на начало периода (года)

*Т-* Период расчета (3мес, 6 мес, 9 мес, 12 мес)

*Квп =*  *= 1,25*

б) По условию задачи получена чистая прибыль в 400000 руб. при этом необходимые инвестиции равны 200000 руб. и финансируются из выручки от продаж избыточных для выпуска данной продукции недвижимости и оборудования.

IIАкон = 350000+400000-200000=550000 руб.

*Ктл кон =* *=**=*1,1

*Квп =*  *= 0,375*

*Ответ: в варианте б) коэффициент восстановления платежеспособности равен 0,375, меньше 1, значит в ближайшие 6 месяцев у предприятия нет реальной возможности восстановить платежеспособность, а в варианте а) больше 1, то в течении полугода финансовое состояние предприятия может улучшиться и решение о передаче дела в суд для признания предприятия банкротом откладывается на 6 месяцев.*

**Список использованной литературы**

1. Г.А. Александров. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебно-практ. пособие/ Отв. ред. Г.А. Александров. – М.: Изд-во БЕК, 2002.
2. Галиаскаров Ф.М., Мозалев А.А., Сагатгареев Р.М. Теория финансового менеджмента: Учебное пособие.- М.: Вузовский учебник, 2008.
3. Гражданского кодекса Российской Федерации
4. Ефимова О. В. Анализ собственного капитала// Бухгалтерский учёт. – 1999. - № 1.
5. Кац И. Антикризисное управление предприятием //Проблемы теории и практики управления. – 2003. – N 2.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов /Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2001.
7. Москалев Ю.А. Исследование факторов развития предприятия машиностроения //Экономика и производство. – 2004. – N 1.
8. Попович А. Оперативная и стратегическая реструктуризация предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – N 9..
9. Фрезе И., Л. Тойфсен, Т. Беекен, М. Энгельс, П. Леманн Реструктуризация предприятий: направления, цели, средства // Пробл. теории и практ. управления. – 1996. – N 1.
10. Шишов А.К. Изменения – основа развития предприятий // Экономика и производство. – 2005. – N 4.
11. http://www.leguild.ru/
12. <http://aerarium.ru/conception/>.ru
13. <http://www.m-economy.ru/>