

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

***БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ
БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ***

МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією доктора наук з державного управління,
професора В. М. Бабаєва*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2016

УДК [65.016.8:69:334.72](477)
ББК 65.291.931(4Укр)+38(4Укр)
Б23

Автори:

Бабаєв Володимир Миколайович – доктор наук з державного управління, професор;
Торкатюк Володимир Іванович – доктор технічних наук, професор;
Шутенко Леонід Миколайович – доктор технічних наук, професор;
Стадник Григорій Васильович – кандидат економічних наук, професор;
Димченко Олена Володимирівна – доктор економічних наук, професор;
Жихор Олена Борисівна – доктор економічних наук, професор;
Бутнік Світлана Володимирівна – кандидат технічних наук, доцент;
Парамонова Оксана Вікторівна – аспірант;
Кулік Вікторія Олександрівна – аспірант;
Бутнік Дмитро Володимирович – асистент, юрист

Рецензенти:

Гончаренко Дмитро Федорович – доктор технічних наук, професор Харківського національного університету будівництва та архітектури, проректор з наукової роботи університету, Лауреат Державної премії в галузі науки і техніки, Заслужений діяч науки і техніки України;

Момот Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту;

Шевчук Віктор Михайлович – доктор юридичних наук, професор кафедри криміналістики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Заслужений юрист України

Рекомендовано Вченою радою Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, протокол № 1 від 25.09.2015 р.

Банкрутство підприємств будівельної галузі України: стан, проблеми і шляхи
Б33 їх вирішення : монографія / [В. М. Бабаєв, В. І. Торкатюк, Л. М. Шутенко та ін.] ; за заг. ред. В. М. Бабаєва ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 723 с.

ISBN 978-966-695-404-9

Розглянуто системи і методи формування управлінських рішень щодо ефективного функціонування комерційних підприємств будівельної галузі на основі процесного підходу в поєднанні з упровадженням системи стратегічного управління та з використанням інструментального програмування середовища ARIS.

Досліджено питання неспроможності правового регулювання недієздатності (банкрутства) комерційних підприємств будівельної галузі в історичному, теоретичному та практичному аспектах. Особливу увагу приділено банкрутству окремих боржників у будівництві, а також комерційних банків, що фінансують будівництво. Окреслено правове регулювання неспроможності (банкрутства) в зарубіжних країнах (Англія, Німеччина, Росія, США, Франція).

Проаналізовано можливості зменшення неплатоздатності будівельних підприємств шляхом диверсифікації їхньої виробничої діяльності на підставі систем контролінгу.

Монографію призначено для викладачів, аспірантів і студентів будівельних, юридичних і економічних ВНЗ і факультетів університетів, суддів господарських судів, арбітражних керівників, юристів, економістів і всіх, хто долучається до будівництва економічної і правової галузей та цікавиться цими питаннями.

УДК [65.016.8:69:334.72](477)
ББК 65.291.931(4Укр)+38(4Укр)

ISBN 978-966-695-404-9

© В. М. Бабаєв та ін., 2016
© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1 АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ І ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ..	12
1.1 Огляд літературних джерел щодо стану проблеми, розглянутої в монографії	12
1.2 Аналіз і оцінювання виробничої діяльності підприємств будівельної галузі	23
1.2.1 Поняття і суть комерційної діяльності	23
1.2.2 Суб'єкти комерційної діяльності	29
1.2.3 Організація комерційних підприємств будівельної галузі	41
1.3 Особливості формування й функціонування підприємств будівельної галузі в міжрегіональній і міжгалузевій моделі економіки України	46
1.3.1 Державне регулювання комерційної діяльності	46
1.3.1.1 <i>Об'єктивна необхідність державного регулювання комерційної діяльності в Україні</i>	46
1.3.1.2 <i>Органи, які здійснюють державний контроль за комерційною діяльністю в Україні</i>	50
1.3.1.3 <i>Законодавство, що регулює комерційну діяльність в Україні</i>	57
1.3.2 Формування й функціонування міжрегіональної міжгалузевої моделі комерційної діяльності підприємств будівельної галузі в Україні	66
1.4 Правове регулювання припинення діяльності комерційних підприємств будівельної галузі. Загальна характеристика процедури поновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом ..	85
1.5 Висновки до розділу 1	100
РОЗДІЛ 2 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПЕРТИЗИ НАВМИСНОГО БАНКРУТСТВА	103
2.1 Діагностика конкурентоздатності підприємства будівельної галузі за показниками динаміки господарської діяльності	103
2.1.1 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства будівельної галузі за товарною місткістю й маркетинговим комплексом	103
2.1.2 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства за показниками науково-дослідного й виробничого потенціалів	119
2.1.3 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства будівельної галузі за показниками використання людських ресурсів	122

2.1.4	Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства за показниками його фінансової стабільності.	
	Конкурентоздатність і вартість підприємства будівельної галузі	126
2.1.5	SWOT-аналіз і SNW-аналіз конкурентних можливостей підприємства будівельної галузі	133
2.2	Діагностика конкурентного позиціювання підприємства будівельної галузі на цільовому ринку	140
2.2.1	Поняття стратегічної господарської одиниці і конкурентної позиції підприємства будівельної галузі	140
2.2.2	Аналіз матричних моделей конкурентного позиціювання підприємства будівельної галузі	142
2.2.3	Визначення конкурентного статусу підприємства будівельної галузі	155
2.2.4	Конкурентна діагностика й стратегічне управління підприємством будівельної галузі	157
2.3	Діагностика діяльності підприємства будівельної галузі щодо навмисного банкрутства	168
2.3.1	Експертиза навмисного банкрутства в системі економічної безпеки підприємства будівельної галузі	168
	2.3.1.1 <i>Теоретико-методологічні основи гарантування економічної безпеки підприємств будівельної галузі</i>	168
	2.3.1.2 <i>Підприємницька діяльність як об'єкт економічної безпеки</i>	198
	2.3.1.3 <i>Комерційна інформація як складник економічної безпеки підприємницької діяльності та заходи щодо її захисту</i>	219
	2.3.1.4 <i>Організація системи економічної безпеки підприємницької діяльності</i>	235
	2.3.1.5 <i>Головні аспекти перевірки підприємницької діяльності перевірчими органами</i>	252
2.3.2	Теоретичні основи експертизи підприємства будівельної галузі щодо навмисного банкрутства	269
	2.3.2.1 <i>Експертиза навмисного банкрутства в системі економічної безпеки підприємства будівельної галузі</i>	269
	2.3.2.2 <i>Ознаки й критерії навмисного банкрутства підприємства будівельної галузі</i>	296
	2.3.2.3 <i>Класифікація чинників навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі</i>	301
	2.3.2.4 <i>Методичні підходи, методи експертизи й показники в системі оцінювання ознак навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі</i>	310
2.4	Висновки до розділу 2	327

РОЗДІЛ 3 РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИКИ ЕКСПЕРТИЗИ Й ОЦІНЮВАННЯ НАВМИСНОГО БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	334
3.1 Аналіз теоретичної бази інституту банкрутства	334
3.1.1 Економічне підґрунтя інституту банкрутства	334
3.1.2 Аналіз зарубіжного досвіду функціонування інституту банкрутства	356
3.1.3 Економічні передумови й етапи розвитку інституту навмисного банкрутства в Україні	369
3.2 Аналіз процесу функціонування інституту банкрутства в Україні	390
3.2.1 Причини й діагностика банкрутства українських підприємств будівельної галузі	390
3.2.2 Аналіз особливостей функціонування механізму здійснення процедури навмисного банкрутства на підприємствах будівельної галузі України	415
3.3 Принципи оцінювання навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі	418
3.4 Формування методів і прийомів експертизи навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі	422
3.5 Алгоритм експертизи і оцінювання навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі	428
3.6 Аналіз і розроблення головних напрямів удосконалення інституту навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі в умовах економічної кризи	445
3.6.1 Шляхи вдосконалення інституту навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі України	445
3.6.2 Аналіз функціонування і шляхи вдосконалення процесу діяльності інституту банкрутства фізичних осіб в Україні	459
3.6.3 Аналіз особливостей і розроблення плану процесу процедури визначення боржника банкрутом	468
3.6.4 Аналіз особливостей і розроблення плану процесу ліквідації збанкрутілих підприємств	474
3.7 Висновки до розділу 3	477
РОЗДІЛ 4 ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗМЕНШЕННЯ НЕПЛАТОЗДАТНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЙОГО ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	480
4.1 Кластерна концепція розвитку межаекономічних об'єднань у будівельній галузі	480
4.2 Теоретичні засади процесу зменшення неплатоздатності будівельних підприємств, що базуються на диверсифікації їхньої виробничої діяльності	483

4.3 Розроблення програми економічного обґрунтування зменшення неплатоздатності будівельних підприємств України шляхом диверсифікації їхньої виробничої діяльності	491
4.4 Формування організаційно-технологічних рішень щодо зменшення неплатоздатності будівельних підприємств на підставі диверсифікації їхньої виробничої діяльності в незавершеному будівництві	495
4.5 Роль і призначення тендерних торгів у процесі диверсифікації виробничої діяльності в неплатоздатних будівельних підприємствах .	501
4.6 Формування корпоративних синергетичних систем функціонування неплатоздатних будівельних підприємств за допомогою диверсифікації їхньої виробничої діяльності	517
4.7 Підвищення ефективності процесу диверсифікації виробничої діяльності неплатоздатних будівельних підприємств на підставі систем контролінгу	530
4.8 Висновки до розділу 4	546
РОЗДІЛ 5 МЕТОДОЛОГІЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПЛАТОЗДАТНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	548
5.1 Диверсифікація і еволюція діяльності неплатоздатних будівельних підприємств	548
5.2 Оцінювання реалізованості проекту диверсифікації неплатоздатного будівельного підприємства	551
5.3 Рефінансування інвестицій як чинник прискорення розвитку й диверсифікації неплатоздатного будівельного підприємства	555
5.4 Дослідження організаційно-економічного механізму фінансової діяльності неплатоздатного будівельного підприємства	557
5.4.1 Система формування фінансових показників НБП і їхнє використання у фінансовому управлінні	557
5.4.2 Ціна капіталу НБП і управління структурою капіталу	567
5.4.3 Аналіз фінансової стабільності учасника НБП	569
5.4.4 Оцінювання коефіцієнта ринкової стабільності	577
5.5 Статистичний аналіз інвестиційної привабливості диверсифікованих неплатоздатних будівельних підприємств	580
5.6 Система методів статистичного аналізу і оцінювання ефективності фінансової діяльності диверсифікованих неплатоздатних будівельних підприємств	588
5.7 Висновки до розділу 5	596
РОЗДІЛ 6 ДИВЕРСИФІКАЦІЯ В ГАЛУЗІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НЕПЛАТОЗДАТНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ШЛЯХУ ЇХНЬОГО ВИВЕДЕННЯ ЗІ СТАНУ БАНКРУТСТВА	601
6.1 Загальні концептуальні положення	601

6.2 Компанії і здійснювані ними стратегії диверсифікації неплатоздатних будівельних підприємств	606
6.3 Продуктивність диверсифікованих компаній, які надають фінансові послуги неплатоздатним будівельним підприємствам	612
6.4 Проблеми управління диверсифікацією неплатоздатних (збанкрутілих) будівельних підприємств	615
6.5 Напрями щодо використання вигод узагальненої діяльності і трансфертів дії диверсифікованих фінансових корпорацій на забезпечення виходу зі стану неплатоздатності будівельних підприємств	623
6.6 Висновки до розділу 6	627
РОЗДІЛ 7 ЕКСПЕРТИЗА І ОЦІНКА НАВМИСНОГО БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ КОРПОРАЦІЇ «МОДЕРНІЗАЦІЯ І РОЗВИТОК (МіР)»	629
7.1 Організація експертизи навмисного банкрутства корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)»	629
7.2 Аналіз фінансового стану і оцінювання збитків корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)»	644
7.3 Визначення розмірів збитків, завданих власникам корпорації, державі та кредиторам	651
7.4 Визначення збиткових господарських операцій боржника	661
7.5 Висновки до розділу 7	663
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	664
ДОДАТКИ	669
ГЛОСАРІЙ ТЕРМІНІВ	683
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	687

ВСТУП

Актуальність теми монографії. Невіддільним елементом ринкових економічних відносин є банкрутство. Конкуренція дає змогу визначити і встановити на ринку найбільш вдало господарюючих суб'єктів, а також звільнити економічне поле України від тих, хто не відповідає цим жорстким вимогам.

Диференціація суб'єктів ринку посилюється в умовах економічних криз і невизначеності, а також унаслідок дій великих сусідів (Російська Федерація) на економічну діяльність в Україні. Підприємства, які не здатні конкурувати, перетворюються на баласт національної економіки, залучаючи до орбіти неплатоспроможності своїх економічних партнерів. Для очищення економічного середовища в ринковій системі використовують інститут банкрутства, одним із різновидів якого є навмисне банкрутство.

На ранніх етапах ринкових перетворень в Україні практикували такі форми діяльності як державна підтримка нерентабельних підприємств з метою збереження робочих місць або навмисне банкрутство з метою їхнього викупу за заниженими цінами. І те й інше не відповідають інтересам розвитку економіки України щодо стійкого розвитку на період до 2020 р., відповідно до чого заплановано досягнути балансу економічних, соціальних, екологічних і політичних аспектів розвитку України як основи підвищення якості життя й конкурентноздатності країни на довготермінову перспективу.

У світлі поставлених завдань фінансова підтримка підприємств шляхом залучення засобів платників податків заради «спасіння» не видається доцільною. Необхідно залучати правові засоби щодо визначення долі підприємств, які не здатні ефективно здійснювати свою діяльність на конкурентному ринку.

Для досягнення цієї мети важливим є використання системи банкрутства підприємств.

Висвітлення проблеми банкрутства в науковій закордонній і українській літературі, її теоретична база, особливо щодо навмисного банкрутства, не є однозначними, оскільки банкрутство як економічне явище досить часто ототожнюється з юридичною регламентацією.

Юридичне підґрунтя банкрутства має історичне коріння, оскільки воно виникло раніше, ніж було визначено відповідні економічні підходи. Водночас юридичні відношення не можуть в повному обсязі пояснити економічні процеси і явища, які відбуваються в світі і Україні сьогодні.

Банкрутство, будучи за змістом економічним явищем і відображаючи відповідний (кризовий) економічний стан певного господарюючого суб'єкта, водночас є правовим процесом вирішення наслідків економічної неспроможності цього господарюючого об'єкта.

На сьогодні у вітчизняній науці і практиці не відпрацьований стійкий понятійний апарат щодо явища банкрутства, яке зазвичай ототожнюють із недієздатністю або неплатоспроможністю, а деколи навіть із збитковістю. У законодавстві України поняття економічної недієздатності й банкрутства використовують як синоніми, які означають визнану судом нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових обов'язків, виконати виплати з обов'язкових платежів.

Світова економічна криза, яка продовжується досить довго, негативно впливає на діяльність майже всіх підприємств України, особливо будівельного спрямування, що призводить до недостатнього використання виробничих потужностей, скорочення темпів виробництва. Як наслідок, багато будівельних об'єктів є незавершеними, погіршується їхня платоздатність, а це призводить до їхньої фінансової нездатності. Самостійно знайти вихід з цього становища не завжди можливо. Комерційним підприємствам будівельної галузі необхідно запропонувати алгоритм поведінки, який дасть їм змогу «виправити» ситуацію, використовуючи законні й економічно виправдані інструменти. Щоб розробити такі інструменти, необхідно мати економічні й правові знання, а також системно дослідити цю проблему в межах України і вивчити закордонний досвід.

Інститут банкрутства стимулює ефективну роботу комерційних структур, що гарантує одночасне забезпечення економічних інтересів кредиторів і держави, як загального регулятора ринку.

Державне регулювання нездатності є на сьогодні найбільш динамічною сферою права й економіки, яка розвивається в розвинених країнах світу. До того ж економічна політика держави є найбільш важливим складником у процесі вдосконалення нормативних і процедурних аспектів механізму банкрутства.

Економічні основи банкрутства повною мірою визначають зміст, принципи і мету банкрутства. Неусвідомлення економічного підґрунтя банкрутства може призвести до серйозних негативних явищ в економіці, порушення балансу інтересів держави, суспільства й комерційного підприємства.

Таким чином, банкрутство – це об'єктивне економічне явище в ринковій економіці, яке походить із самої суті ринкових відносин, обумовлених невизначеністю, наявністю внутрішньої і зовнішньої кризи, різноманітними ризиками, що спричиняє втрати капіталу.

Водночас необхідно зазначити, що в економічній літературі недостатньо висвітлено причини невідповідності юридичних осіб, не виділено чинники макро-, мікро- й мезорівня, які обумовлюють недієздатність комерційних підприємств, не визначено принципи забезпечення ефективності процесу банкрутства.

Ринкові відносини безпосередньо пов'язані не тільки з юридичними суб'єктами, але й із фізичними особами, які мають великі кредиторські заборгованості перед різними банками, фінансово-кредитними закладами, підприємствами, фірмами і компаніями. Із огляду на це проблема впровадження інституту банкрутства фізичних осіб на сучасному етапі розвитку економіки України є своєчасною, а випадків навмисного банкрутства стає все більше.

На сьогодні проблема надання економічної безпеки комерційним підприємствам (особливо будівельної галузі) за можливості навмисного банкрутства належить до найбільш актуальних проблем антикризового управління. Це пов'язано, по-перше, із поширенням такого явища як банкрутство, яке використовують як інструмент досягнення корисних цілей; а по-друге, зі слабкістю можливості доведення навмисного банкрутства через недостатнє опрацювання економічних положень і правових норм, які його характеризують.

На сучасному етапі розвитку економіки України під час практичної діяльності комерційних підприємств будівельної галузі постійно виникають конфлікти між власниками і кредиторами. Виникнення конфліктів спричинено, насамперед, різницею зацікавленості, що загострюється в кризових ситуаціях, тому виникають проблеми, пов'язані з управлінням комерційними підприємствами будівельної галузі, зростанням загрози економічної безпеки комерційного підприємства будівельної галузі. З іншого боку, проблеми загострюються ще й тому, що наявні методики експертизи й оцінки навмисного банкрутства мають багато недоліків і протиріч та не завжди своєчасно виконуються із огляду на людські чинники й політичну ситуацію в Україні, що підтверджується діями в Криму й східних областях України.

Злочини у сфері навмисного банкрутства спричиняють значні збитки кредиторам і підприємству-боржнику. Однак визнання банкрутом констатує лише сам факт банкрутства, але не виявляє механізми його виникнення й не сприяє розробленню засад щодо їх подолання.

Процедура банкрутства використовується для чергового переділу власності в Україні. Навмисне банкрутство може бути використане для знищення навіть працюючих і фінансово стійких комерційних підприємств.

На сьогодні в Україні відомі лише поодинокі випадки притягнення до судової відповідальності осіб, винних у навмисному банкрутстві.

В Україні використовують і деякі нормативні документи, чинні в Росії, а саме: «Методичні рекомендації щодо проведення експертизи про наявність (відсутність) ознак фіктивного або навмисного банкрутства» (Розпорядження № 33 від 08.10.1999 р., «Тимчасові правила перевірки арбітражним керуючим наявності ознак фіктивного і навмисного банкрутства»). Однак ці методики є

досить суб'єктивними і не дають змоги однозначно оцінити наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства, тоді як українських відповідників немає.

Виявити ознаки навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі досить складно, оскільки кримінальні дії маскуються, наприклад, під виглядом звичайних господарських операцій. Такі неправомірні дії важко виявити, не використовуючи спеціальних методів. Основна проблема під час виявлення навмисного банкрутства пов'язана, зокрема, і з недостатністю розроблення методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі.

Отже, питання, пов'язані із становленням методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі, є актуальними і мають важливе практичне значення. Вони дають змогу попередити й довести наявність економічного криміналітету у сфері банкрутства та підвищити економічну безпеку комерційних підприємств будівельної галузі, що і є предметом розгляду цієї монографії.

РОЗДІЛ 1

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ І ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

1.1 Огляд літературних джерел щодо стану проблеми, розглянутої в монографії

Економіка України ще відчуває наслідки глибокої системної кризи. Вона спричинена не тільки помилками в економічній політиці, які призвели до накопичення структурних диспропорцій у системі відтворення, зниження ефективності й конкурентоздатності продукції, що випускається, до масштабного зростання внутрішнього і зовнішнього боргу, але й ослабленням системи державного управління. В умовах, що склалися, головним є подолання гострої фази кризи, стабілізація соціально-економічної ситуації. Стабілізація повинна розглядатися як необхідна умова для переходу ринкової економіки до соціально орієнтованого економічного зростання.

Удосконалення ринкової системи господарювання передбачає запуск механізмів структурного перебудування економіки, зміцнення єдиної системи державної влади і розвиток фінансово-економічних складників основ державних і регіональних відносин. Особливого значення набувають заходи для оздоровлення й розвитку інфраструктури ринку.

Найважливішою умовою кардинального оздоровлення економіки є підвищення організуючої ролі держави й забезпечення ефективності виробництва внаслідок, з одного боку, об'єднання «проблемних» організацій у значні корпорації, зокрема й із участю держави. Найважливішими функціями цих корпорацій на цьому етапі є поліпшення менеджменту, упорядкування фінансових потоків, гарантування взаєморозрахувань між організаціями, своєчасного погашення кредитів, підтримання необхідного рівня ліквідності.

З іншого боку, державні органи разом з органами місцевого самоврядування, одночасно з відпрацюванням технології вирішення поточних завдань, повинні постійно вживати заходи щодо сталого функціонування систем життєзабезпечення створюваних корпорацій і, передусім, на розвиток їхньої правової бази.

Інвестиційна діяльність держави є одним з головних напрямів щодо розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу, що уможливорює регулювання розвитку економіки та істотне підвищення її ефективності.

Особливу увагу розвитку цього напрямку слід приділяти в період переходу до ринкових відносин, коли економіка потребує значних інвестицій

унаслідок необхідності перепрофілювання більшості підприємств. Необхідність інвестування спричиняють приватизаційні процеси. В умовах економічної кризи, яку переживає Україна, внутрішні інвестиційні можливості значно зменшились, що пов'язано, насамперед, зі скороченням інвестиційних можливостей бюджету. Покладаються надії на надходження зовнішніх інвестицій, але цей процес поки що гальмується складністю податкової системи, великою часткою державного майна, повільним розвитком приватизації, нестабільністю політичної системи і складною кримінальною ситуацією. «Серед сукупності причин, що стримують перехід на траєкторію економічного зростання, – зазначає науковий консультант Президента України, доктор економічних наук Б. Кваснюк, – чи не найголовнішим є низька інвестиційна активність. Норма валового нагромадження основного капіталу в структурі використання ВВП постійно скорочується, абсолютна більшість відтворюваних ресурсів ледве покриває фізичне зношування виробничого апарату, а чисте нагромадження, тобто приріст основного капіталу, практично відсутній».

У період переходу до ринкової економіки суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути державні, кооперативні, акціонерні та інші установи, а також приватні особи, до того ж усі вони мають однакові права й соціально-економічні гарантії. Таку їхню розмаїтість уже не можна регулювати адміністративними методами, тому необхідно швидко розробити й запровадити такий механізм інвестування, який зробив би цей процес ефективним.

Ефективність інвестиційної діяльності залежить від рівня розвитку капітального будівництва, інвестиційного та промислово-будівельного комплексів, що, зі свого боку, зумовлюється виробничим потенціалом їхньої матеріально-технічної бази, кваліфікацією виконавців, науково-технічним рівнем проектних рішень, станом організації та планування інвестиційного процесу забезпечення його фінансовими ресурсами. Проблеми пожвавлення інвестиційної активності в економічному комплексі, який трансформується, пов'язані, насамперед, з необхідністю трансформування дієвих ринкових механізмів у будівельному комплексі і удосконаленням технологічної структури капіталовкладень. Значними резервами вдосконалення, на нашу думку, є розвинуті інтеграційні процеси будівельно-інвестиційної галузі. Застосування індустріальних методів будівництва відкриває можливості для переливання капіталу, що сприяє інтеграції промислових і будівельних фірм. Унаслідок цього створюються умови для кооперування зусиль проектних та інжинірингових фірм, підприємств будівельних матеріалів, виробів і конструкцій, будівельних організацій, а також промислових і фінансових установ з метою найбільш оптимального використання можливостей привернення усіх різновидів ресурсів у будівництво і забезпечення

необхідних термінів спорудження об'єктів за умови додержання необхідних вимог щодо їхніх якісних і експлуатаційних особливостей.

Одним з десяти найбільш впливових механізмів подолання економічної кризи (серед шістдесяти проаналізованих) було визначено корпоратизацію великих підприємств. Встановлено фактичний (0,86 %) і потенційний внесок цього фактора (2,7 %) в оцінці за питомою часткою в розв'язання проблеми, а також невикористані можливості (1,84 %).

В Україні на сучасному етапі розвитку економіки необхідною умовою ефективності інвестиційної діяльності є відновлення фінансово-кредитного та інвестиційного ринків. Економічного підсилення та активності інвестиційної діяльності можна досягти тільки шляхом створення ринку капіталів. Це завдання багатопланове, містить як короткостроковий, так і довгостроковий аспекти, пов'язані з вирішенням проблеми розвитку ринку акціонерних капіталів і державних цінних паперів. Останнє досягається заохоченням надходжень та інвестицій, а також коштів від приватизації.

Чинний нині механізм інвестиційної діяльності є неповним, до того ж він не має методологічної основи. У ньому не відпрацьовано такі напрями, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, механізм формування ресурсів і джерел інвестування на підприємстві, формування ринку цінних паперів тощо. Серед шляхів ефективної адаптації будівельного комплексу до потреб і умов інвестиційної політики виокремлюють інтеграцію будівельних організацій з фінансово-кредитними організаціями, насамперед створення умов для маневрування на поворотній основі вільними фінансовими ресурсами підприємств і організацій, залучення для реалізації великих виробничих і соціальних заходів, які потребують значних витрат, коштів банків та інших джерел фінансування.

Найпоширенішими формами організаційного об'єднання капіталу в Україні можуть слугувати фінансово-виробничі групи, тобто об'єднання юридично самостійних компаній, сформовані на підставі фінансових методів (насамперед участі в акціонерному капіталі). Створення об'єднання підприємств є одним з найважливіших напрямів реструктуризації підприємств усіх форм власності. Таке об'єднання в межах чинного законодавства повинно забезпечувати захист вітчизняних товаровиробників і прибутковість їхньої діяльності.

Основними різновидами фінансово-виробничих груп є концерни, корпорації, фінансові групи (у яких холдингові функції виконують банки), фінансові угруповання (не так чітко оформлені організаційно об'єднання), холдингові об'єднання, промислово-фінансові групи (в Україні) та фінансово-промислові (в Росії). Зазвичай компанія, маючи формальний статус корпорації, холдингу, консорціуму або концерну, діє за принципом промислово-фінансової диверсифікації і, по суті, виконує функції

промислово-фінансової групи.

У Законі України «Про промислово-фінансові групи в Україні» зазначено, що промислово-фінансовою групою (далі – ПФГ) є об'єднання, до якого можуть належати промислові та сільськогосподарські підприємства, банки, наукові й проектні установи, інші установи та організації усіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, і які створюються за рішенням Уряду України на певний термін із метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва та структурної перебудови економіки України, зокрема й програм, обумовлених міждержавними договорами, а також виготовлення кінцевої продукції.

Значним науково-практичним внеском у формування концепції і методології організації промислово-фінансових груп в Україні є дослідження та висновки, які виконали провідні вітчизняні та зарубіжні інвестознавці. На підставі результатів, висновків і рекомендацій, висловлених у їхніх дослідженнях, можна визначити такі головні особливості діяльності ПФГ в Україні:

- «базовим» підприємством ПФГ є те, яке виготовляє кінцеву продукцію, здійснює її збут, платить податки в Україні та офіційно представляє інтереси ПФГ в Україні і за її межами;

- учасником ПФГ може бути підприємство, банк, наукова чи проектна установа або іноземна юридична особа, які виробляють проміжну продукцію або надають банківські послуги учасникам та головному підприємству ПФГ і передбачають отримання прибутку;

- на банки-учасники ПФГ не поширюються обмеження щодо вкладення комерційних банків у статутні фонди інших підприємств та організацій у частині інвестування коштів у розробку, розвиток та модернізацію виробництва; придбані банками корпоративні права власності та інші майнові права зберігаються за ними після реорганізації й ліквідації;

- обсяг реалізації кінцевої продукції ПФГ має бути не меншим за еквівалент 100 млн дол. за рік починаючи з другого року після створення ПФГ. Цей термін може бути продовжений у разі виготовлення новоосвоюваних різновидів кінцевої продукції та продукції з тривалим циклом виробництва.

Такі особливості сприяють створенню ПФГ у чорній металургії, вугільній, енергетичній та хімічній галузях.

Згідно з чинним законодавством України, ПФГ мають специфічні риси порівняно з іншими різновидами фінансово-виробничих об'єднань.

На підставі аналізу рекомендацій та підходів щодо науково-практичних проблем функціонування промислово-фінансових груп в Україні було визначено комплекс проблем корпоративного управління, а саме:

- добір типу промислово-фінансового об'єднання;
- вирішення конфлікту інтересів учасників;
- добір схем управління активами, джерелами та результатами діяльності.

Особливим приводом для інтеграції підприємств у єдину корпоративну структуру є намагання скористатися потенційними результатами інтеграції без жорсткої централізації контролю над ресурсами. Проте більшість директорів підприємств намагаються уникати концентрації акцій у руках великих зовнішніх інвесторів (зокрема банків) під час розміщення акцій. Під впливом економічних умов вимог до великих зовнішніх акціонерів еволюціонують у напрямі пошуку партнерів для взаємовигідного співробітництва.

Внутрішньогрупові відносини є «найвужчим місцем» ПФГ, що можуть спричинити такі негативні явища:

- неповну реалізацію інтеграційного ефекту;
- збільшення «дистанції» між груповими проектами та їх практичною реалізацією;
- виникнення проблеми головного підприємства ПФГ щодо реальних важелів впливу на підприємства – члени групи;
- відсутність стратегії спільної діяльності;
- дефіцит надійної та оперативної інформації про роботу підприємств тощо.

Виокремлюється нова роль центральних компаній ПФГ як консультативних служб або «клубів директорів» з їхньою подальшою трансформацією у штаби стратегічного планування й координування фінансових потоків. Орієнтиром є перетворення компанії на базове щодо інших учасників групи товариство, одним з основних напрямів діяльності якої має стати акумулювання капіталу з метою подальшого його інвестування.

Науковці наводять такі шляхи добровільного формування ПФГ або через консолідацію пакетів акцій:

- 1) заснування учасниками групи акціонерного товариства відкритого типу;
- 2) передання цими учасниками (підприємствами та фінансово-кредитними установами) пакетів акцій, які перебувають у їхній власності, у довірче управління одному з учасників групи;
- 3) придбання одним з учасників групи пакетів акцій інших підприємств, установ і організацій, які стають учасниками групи.

Найпопулярнішим в Україні та країнах СНД (таких як Білорусь, Казахстан) є перший спосіб, найменш популярним – останній через високу його витратність.

Варіанти одночасного використання кількох механізмів консолідації капіталу можуть бути такими:

- спільно відкриваються акціонерні компанії (центральна компанія групи, торговий дім тощо);

- частина активів учасників групи передається в довірче управління центральній компанії;

- формуються спеціалізовані централізовані фонди групи;

- концентрація ресурсів підвищується за допомогою кредитів;

- одні члени групи беруть участь у створенні капіталу інших.

Для модернізації виробничого процесу, принципового оновлення його технологічної бази потрібні значні інвестиції. Нині за відносно високої концентрації виробничих потужностей на окремих підприємствах зосередження капіталу у вітчизняній економіці ще не досягло рівня, який дав би змогу фінансувати масштабні інвестиційні проекти, зокрема програми НДІКР. Тим часом, здатність ефективно конкурувати на світовому ринку, за оперативними даними, мають лише компанії (чи їхні групи), оборот яких становить кілька десятків мільярдів доларів. Отже, за можливостями концентрації капіталу найбільші українські компанії значно поступаються провідним зарубіжним диверсифікованим ПФГ.

Важливим джерелом ресурсного забезпечення інвестицій є інтенсифікація використання наявного економічного потенціалу. Основними факторами зростання віддачі від наявних виробничих фондів є:

- економія на витратах унаслідок кооперування постачальницько-збутової та маркетингової діяльності, зменшення потреб щодо оборотних коштів;

- підвищення конкурентоздатності внаслідок зміцнення партнерських стосунків між технологічно пов'язаними підприємствами.

Суттєвим у цьому разі є поліпшення ритмічності виробництва як фактора, що сприяє розширенню можливостей збуту продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Орієнтація на використання додаткових виробничих потужностей та економія матеріальних і фінансових ресурсів, що виникають унаслідок внутрішньогрупової кооперації, мають особливе значення для функціонування фінансового механізму ПФГ. Це пов'язано з реалізацією таких дій:

- визначення ефекту кооперації;

- консолідація цього ефекту з урахуванням інтересів учасників ПФГ та його використання для фінансування інвестиційної активності групи;

- розподіл віддачі від цих інвестицій;

- послаблення податкового тиску на отримані додаткові ресурси.

Економії оборотних коштів і маневруванню податковим

навантаженням сприяє застосування трансфертних цін.

Результати зусиль ПФГ щодо концентрації капіталу з метою розв'язання проблем стабілізації виробництва та його технологічного оновлення здебільшого обумовлюються тим, якою мірою вдасться залучити до цього ресурси найбільш самостійних щодо фінансування галузей вітчизняної економіки.

Промислово-фінансові групи, концерни, холдинги, конгломерати та консорціуми, а також інші структури асоціативного типу, які базуються на внутрішніх договірних відносинах, є своєрідним каркасом економіки провідних індустріальних країн і світового господарства загалом.

У розробленій провідними вченими-інвестознавцями під керівництвом академіка І. Лукінова «Концепції економічної стабілізації та зростання в Україні» створення і розвиток фінансово-промислових груп розглядається як першочерговий чинник економічного оздоровлення: «... зміцнення потужних виробничих комплексів, формування великих господарських систем – могутніх корпорацій і промислово-фінансових груп. На їхній основі зароджуються і розвиваються принципово нові інвестиційні механізми, що забезпечать самофінансування та зменшення навантаження на державний бюджет. Створення промислово-фінансових груп має стати одним з напрямів побудови майбутньої організаційної структури економіки, що відповідає новим тенденціям економічної концентрації та інтеграції в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції».

Створення ПФГ в Україні сприятиме виявленню економічних пріоритетів, зміцненню господарських зв'язків, підвищенню стабільності промисловості та розвитку фінансової сфери, підвищенню конкурентоздатності українських підприємств і виходу їх на світовий ринок, розвитку підприємств стратегічної орієнтації шляхом їхнього інвестування та реструктуризації.

У будівельному комплексі процеси корпоратизації реалізуються шляхом створення холдингових, будівельно-інвестиційних і будівельно-інжинірингових компаній, будівельно-комерційних об'єднань та фінансово-будівельних груп. У будівельному комплексі такі компанії, на відміну від створюваних у промисловості та торгівлі, набувають ознак не лише чистого холдингу (коли головна компанія виконує лише функції управління і контролю за діяльністю інкорпорованих складників чи дочірніх фірм), але й такого різновиду, коли головна компанія здійснює, крім управління та контролю, підприємницьку діяльність як самостійно, так і сумісно з дочірніми підприємствами. У травні 1995 р. найбільша в Україні будівельна корпорація «Київміськбуд» була перетворена на державну комунальну холдингову компанію; її засновниками стали 31 відкрите акціонерне товариство, міська державна адміністрація та Київське регіональне

відділення Фонду майна України. В умовах подолання наслідків структурної економічної кризи процес формування й розвитку корпорацій у будівельному комплексі відбувається за двома найбільшими напрямками:

- корпоратизація будівельних організацій єдиної чи спорідненої спеціалізації (проектна, інжинірингова, підрядна діяльність, виробництво будівельних матеріалів тощо);

- створення диверсифікованих корпоративних об'єднань з ознаками холдингу.

Останнім часом дедалі більшого поширення в будівельно-інвестиційній сфері набувають корпоративні об'єднання, які одержали назву «фінансово-будівельні групи» (ФБГ). Об'єднання такого типу утворюються шляхом інтеграції будівельних підрядних і проектних організацій з фінансово-кредитною установою (банком, кредитною спілкою тощо). Обов'язковим елементом такого об'єднання є проведення будівельно-монтажних робіт і здійснення проектно-пошукових робіт одночасно з фінансово-кредитною та інвестиційною діяльністю. Фінансова установа у складі такої групи є структуроутворювальним складником, який забезпечує як фінансування (інвестування) будівельних проектів, так і кредитування поточної діяльності інших складників фінансово-будівельної групи – підрядних, проектних організацій, фірм механізованого обсягу робіт тощо. Структурні складники ФБГ є юридично незалежними суб'єктами, що об'єднують активи для спільної реалізації реальних інвестиційних проектів. Інтегрування незалежних суб'єктів господарювання – учасників інвестиційного процесу – у фінансово-будівельні групи гарантує низку переваг:

- створюється загальна інфраструктура – інформаційна, фінансова, постачальницько-збутова, маркетингова тощо;

- відбувається концентрація фінансово-кредитних, виробничих, технологічних і кадрових ресурсів, що дає змогу не лише отримати вигоди, пов'язані із зростанням обсягів будівельно-монтажних та проектних робіт, але й забезпечити раціональне фінансування інвестицій із огляду на інтереси всіх учасників групи;

- ефективною є динаміка активів із одного інвестиційного проекту на інший;

- забезпечується більш раціональна й рентабельна структура замовлень на виконання БМР, ефективніший і менш витратний попередній аналіз ефективності втілення інвестиційних проектів;

- полегшується захист групових інтересів, зокрема це стосується органів державної влади і управління, а також конкурентів і партнерів;

- оптимізуються матеріально-фінансові потоки в межах об'єднання;

- відбувається кооперування у сфері постачання;
- створюється можливість представити інвестиційний процес як інвестор, кредитор, підрядник; забезпечується висока платіжна дисципліна партнерів по групі; зростає ритмічність виробництва на об'єктах будівництва.

На жаль, у вітчизняній науковій літературі практично відсутні розробки щодо методології і практики організації зазначених корпоративних об'єднань у будівельному комплексі. У джерелах, що розглядалися, холдингові компанії та фінансово-промислові групи визначаються як суб'єкти інвестиційної діяльності, в окремих джерелах вказано можливі шляхи структурної організації об'єднань зазначеного типу.

Таким чином, аналіз наукових джерел засвідчив, що створення фінансово-будівельних груп у будівельному комплексі є важливим резервом прискорення та раціоналізації інвестиційних процесів. У спеціальній літературі відсутні науково-практичні розробки щодо визначення концепції діяльності, розроблено ефективні організаційні структури управління об'єднань зазначеного типу, а також методологічні підходи до їх формування. Необхідність обґрунтованого вирішення цих складних наукових проблем обумовлює актуальність цієї монографії.

Як свідчить огляд джерел з цього питання, створення фінансово-будівельних груп є перспективним шляхом корпоратизації будівельного комплексу і важливим чинником поліпшення структури всього інвестиційного комплексу. Із огляду на це обрано об'єкт дослідження – фінансово-будівельні групи як специфічні корпоративні об'єднання, що здійснюють у будівельно-інвестиційній сфері функції інвестора проектів, підрядника, проектувальника, інтегруючи корпоративні ресурси, з метою задоволення інтересів усіх учасників групи.

Як уже зазначалось, фінансово-кредитна структура (банк, інвестиційна компанія) є провідним, інтегруючим складником фінансово-будівельної групи. Тому найважливішими науково-методологічними проблемами цієї галузі, які потребують вирішення, є:

- формування концепції інтеграції суб'єктів будівельно-інвестиційної сфери щодо фінансово-будівельних груп;
- розроблення та втілення у практику будівельного виробництва ефективних організаційних структур управління фінансово-будівельними групами;
- розроблення ієрархічної системи й моделі об'єктивних та суб'єктивних параметрів оцінювання теки корпоративних інвестицій;
- розроблення методики адекватного оцінювання інвестиційної теки ФБГ, яка б дала змогу комплексно оцінити одночасно з інвестиційною

привабливістю проектів надійність і кредитоспроможність інвестора проекту, виробничо-економічний потенціал інших учасників, тобто раціоналізувати склад учасників проекту;

– розроблення методики оцінювання наслідків корпоратизації, тобто синергетичного ефекту від об'єднання господарських суб'єктів у фінансово-будівельну групу.

Зазначені наукові проблеми визначили основні завдання, на підставі яких сформовано структурно-логічну модель проведення досліджень.

Отже, предметом дослідження в цій монографії стали: концепція діяльності фінансово-будівельних груп у сучасних ринкових умовах, методи забезпечення раціонального співвідношення дохідності та ризику теки таких об'єднань у процесі кредитування і втілення інвестиційних проектів в організаційні структури управління ФБГ, а також оцінювання ефективності корпоратизації.

Під час формування моделі і процедур проведення дослідження враховано наявні рекомендації щодо формування відносин між фінансово-кредитними установами у складі промислових і будівельних корпорацій та іншими структурними складниками, розробки щодо наявних методів оцінювання кредитного ризику, перспективні форми організації корпоративного управління (на прикладі промислового виробництва).

Враховуючи, що фінансові складники корпорацій у будівельній галузі, зокрема в складі фінансово-будівельних груп, відображають ознаки як комерційної кредитної установи, так і інвестиційної компанії, то й відносини між цим складником та іншими учасниками (внутрішніми позичальниками) ФБГ в умовах автономності локальних ресурсів (внесків учасників) формуються аналогічно до відносин із зовнішніми партнерами (юридичними особами, які не належать до ФБГ). Функціонування в межах реальних ресурсів потребує від фінансової структури ФБГ забезпечення не лише кількісної відповідності між власними ресурсами та активами (вкладеннями), а й досягнення відповідності характерних ознак активів і специфіки мобілізованих фінансовою структурою ресурсів (пасивів).

Зрозуміло, що ризик для фінансового складника ФБГ є іманентно притаманним. Головним завданням у разі прийняття рішення щодо кредитування інвестиційних проектів та учасників ФБГ (наприклад короткострокові кредити в оборотні кошти) є якомога правильніше та адекватніше (насамперед) оцінювання структури й міри (ступеня) ризику під час здійснення тієї чи іншої операції, зниження ступеня ризику до допустимого (раціонального) рівня.

Цілком зрозуміло, що інвестиційні ризики виникають, зокрема, тому, що неможливо повністю забезпечити своєчасне й вичерпне виконання прийнятої стратегії кредитування (фінансування) проектів і господарських

суб'єктів.

Джерела щодо механізмів оцінювання ризику та їхньої достовірності проаналізовано за такими напрямками:

- сучасні підходи до концептуалізації ризиків як щодо інвестиційних проектів, так і щодо надійності учасників інвестиційного процесу;
- методологія якісного оцінювання об'єктивного й суб'єктивного ризиків;
- науково-практичні інструменти кількісного аналізу ризику інвестиційної теки;
- формування системи показників (факторів) оцінювання кредитного ризику;
- методики оптимізації рівня кредитного ризику;
- методи й алгоритми оцінювання економічної (комерційної) привабливості інвестиційних проектів.

Аналіз відповідних джерел виявив, що наведені окремі способи оцінювання ризику не враховують специфіки функціонування фінансових складників ФБГ, потрібно удосконалювати факторну систему інтегрального оцінювання ризику інвестиційної теки ФБГ і створення на її основі практично апробованої методики, яка б дала змогу підвищити надійність інвестиційної теки фінансово-будівельної групи як щодо її учасників (інвесторів, підрядників тощо), так і щодо економічної надійності проектів, які запропоновано реалізувати.

Як засвідчив огляд джерел, потребує раціоналізації система показників (факторів), за якими аналізується така багатовимірна категорія, як ризик корпоративної інвестиційної теки, під час формування математичної моделі необхідно раціоналізувати характеристики оцінювання кожного з наявних кількісних підходів до оцінювання кредитного ризику. Оскільки методи аналогій, чутливості, імітаційного моделювання та інші не забезпечують комплексного адекватного оцінювання та задовольняють зростаючих вимог щодо достовірності результатів, у процесі розроблення методики слід урахувати переваги кожного підходу.

Створення такої методики дасть змогу подолати невизначеність проблеми адекватного оцінювання ризиків таких специфічних корпоративних угруповань як фінансово-будівельні групи, розроблення такої методики є частиною нашого внеску у вирішення цієї наукової проблеми.

Потребує розгляду й така нагальна науково-практична проблема, як розробка концепції раціональної організації управління фінансово-будівельними групами, формування й практична апробація ефективних структур управління як на інституційному рівні (ФБГ), так і на рівні господарських суб'єктів. Особливу увагу слід зосередити на розробці

структур аналітичних підрозділів ФБГ як корпоративних об'єднань нового типу та їхніх фінансових складників – як інтеграторів інвестиційних процесів і гарантів їхньої ефективності. Під час вирішення цих завдань було проаналізовано наявні розробки щодо формування перспективних організаційних структур у будівельній галузі, інвестиційній сфері, зокрема підходи до формування корпоративних структур.

Зрозуміло, що для оцінювання ефективності створених корпоративних структур необхідно розробити методику, яка б урахувала результативність реорганізації як загалом у корпорації, так і за структурними складниками, за напрямками діяльності (підрядна, інвестиційна тощо). Наявні методики кількісного і якісного оцінювання, зокрема із застосуванням експертних методів, не відповідають таким вимогам, тому розроблення зазначеної методики включено до переліку завдань цієї монографії.

Аналіз наукових джерел і наведені вище міркування дають підстави стверджувати, що проблема формування фінансово-будівельних груп як специфічних учасників інвестиційного процесу, вдосконалення ефективності шляхом раціоналізації кредитного ризику інвестиційних тек залишається невирішеною. Розв'язання цих питань забезпечить розроблення науково-методологічного інструментарію для процесів корпоратизації будівельно-інвестиційної сфери. Вирішення зазначеної складної наукової проблеми визначає наукову і практичну новизну цієї монографії.

1.2 Аналіз і оцінювання виробничої діяльності підприємств будівельної галузі

1.2.1 Поняття і суть комерційної діяльності

У сучасній літературі одні автори ототожнюють поняття комерційної і підприємницької діяльності, інші стверджують, що поняття комерційної діяльності ширше, ніж підприємницької, і навпаки. Щоб визначитися щодо цього, наведемо декілька взаємозалежних трактувань понять, узятих з різних наукових видань, проаналізуємо охарактеризуємо їх.

Комерсант – особа, яка здійснює приватну торгівлю, комерцію, тобто діяльність, спрямовану на одержання прибутку. Комерсант є учасником господарського обороту, який характеризується комерційним успіхом.

Комерція (з лат. commercium, торгівля) – торгівля і торгово-посередницька діяльність, участь у продажі чи сприянні продажу товарів і послуг. У широкому значенні слова – підприємницька діяльність.

Комерційна організація – господарське товариство, виробничий кооператив, торгова чи інша організація, підприємство, що здійснює

підприємницьку бізнесову діяльність і має на меті отримання прибутку. Вона є юридичною особою.

Комерційна діяльність (підприємництво) – ініціативна, самостійна, виконувана від свого імені, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних і юридичних осіб, спрямована на одержання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконаних робіт, надання послуг.

Торговець (англ. merchant):

1) посередник, який тимчасово отримує право на володіння купленим ним товаром, який він потім перепродає;

2) особа, яка торгує товаром, купує і продає товар.

Торгівля – це:

1) галузь господарства, різновид економічної діяльності, об'єктом якого є товарообмін, купівля-продаж об'єктів, а також обслуговування покупців у процесі продажу товарів і їхнього доставлення, збереження товарів і підготовки їх до продажу;

2) комерція, купівля і продаж товарів.

Господарство – сукупність природних і зроблених руками людини засобів, використовуваних для створення, підтримки, поліпшення умов і засобів існування, життєзабезпечення.

Бізнес (з англ. business – справа, підприємництво) – ініціативна економічна діяльність, виконувана шляхом використання власних чи позикових засобів на свій ризик і під свою відповідальність; головними цілями такої діяльності є одержання прибутку і розвиток власної справи.

Торгова угода – угода, пов'язана з обміном товарами в матеріально-речовій формі і наданням послуг. Сторони є особливою категорією підприємців, іменованих комерсантами.

За наведеними вище визначеннями можна чітко встановити відмінності між взаємозалежними поняттями – комерційною, підприємницькою, господарською і торговою діяльністю.

Для уточнення зазначеного наведемо рисунок 1.1.

З рисунка 1.1 зрозуміло, що комерційна діяльність ідентична підприємницькій. Закономірним є запитання: «Чому ж виникає плутанина в разі розподілу будь-якого різновиду господарської діяльності з метою одержання прибутку на підприємницьку чи комерційну діяльність?». Відповідь проста – розходження в розумінні цих термінів виникли тому, що в країнах Європи, Північної Америки особа, яка одержує прибуток від господарської діяльності, називається комерсантом, а отже і діяльність, яку вона здійснює, називається комерційною.

У країнах СНД унаслідок місцевої специфіки, на яку вплинула ідеологія, що панувала в колишньому Радянському Союзі, особа, яка одержує

прибуток унаслідок господарської діяльності, стала називатися підприємцем, а робота щодо одержання такого прибутку – підприємницькою діяльністю.



Рисунок 1.1 – Порівняльна схема взаємозалежних понять

В умовах розвитку ринкових відносин значення комерційної діяльності як основного фактора ефективного господарювання підприємств різних форм власності істотно підвищується.

Отже, *комерційною діяльністю* є сукупність фінансово-економічних, правових та організаційних знань, навичок і дій щодо організації, проведення та вдосконалення процесів обігу (купівлі, продажу) товарів та послуг з метою задоволення попиту споживачів і отримання прибутку.

Комерція (з лат. commercium) – «торгівля». Але термін «торгівля» має подвійне значення: він означає самостійну галузь народного господарства або торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі-продажу товарів. Комерційна діяльність пов'язана з іншим розумінням процесу торгівлі – здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку. Комерційна діяльність є базовою для торгового бізнесу.

Комерція в Київській Русі використовувалася здавна. Уже в IX ст. торгівля тут стала однією з важливих галузей господарської діяльності. Торговельний ринок посідав головне місце і в містах. У стародавньому Києві, наприклад, налічувалось вісім ринків. Ще століття тому цей різновид бізнесу розглядали як діяльність, що не потребує глибокого вивчення, дослідження. На сьогодні сфера знань щодо торговому бізнесу значно збільшилася порівняно з будь-якою іншою галуззю. Важко знайти підприємство, різновидом статутної діяльності якого не була б торгівля товарами.

Під *товаром* у широкому значенні розуміють матеріальну або нематеріальну власність, що реалізується на ринку. Товаром можуть бути продукти як фізичної, так і розумової праці, результат послуг, сама здатність до праці, земля та її надра – все, що має споживчу вартість і може обмінюватись на інший товар (гроші) власником. У вузькому значенні під товаром розуміють продукт праці, виготовлений і призначений для обміну.

Як уже зазначалось, комерційна діяльність пов'язана з торговими процесами щодо здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку. Що розуміють під поняттям «торгові процеси»?

Торгові процеси (комерційні) – це процеси, пов'язані зі зміною вартості, тобто з купівлею і продажем товарів. До них належать і організаційно-господарські процеси, які безпосередньо не пов'язані з актами купівлі-продажу, але забезпечують безперервність їхнього здійснення й не мають виробничих (технологічних) особливостей (не потрібно вивчати потреби, укладати договори купівлі-продажу, рекламувати товари).

Головні комерційні процеси поділяють на такі різновиди:

- вивчення і прогнозування купівельного попиту, вивчення та визначення потреб населення щодо товарів і послуг;
- визначення і вивчення джерел надходження і постачальників товарів;
- планування та організація раціональних господарських зв'язків із постачальниками товарів, включаючи укладання договорів на постачання товарів, розробку і подання заявок і замовлень на товари, організацію обліку та контролю за виконанням договірних зобов'язань, різні форми комерційних розрахунків тощо;
- планування, організація й технологія проведення оптової закупівлі

товарів у різних постачальників (на ярмарках, оптових продовольчих ринках, товарних біржах, аукціонах, у виробників продукції, торгових посередників тощо);

– планування, організація й технологія оптового та роздрібного продажу товарів, включаючи форми й методи продажу товарів, умови їхнього застосування, якість обслуговування тощо;

– планування і проведення рекламно-інформаційної діяльності щодо збуту товарів;

– планування й формування торгового асортименту на складах і в магазинах, управління товарними запасами.

Отже, відповідно до Господарського кодексу України від 16.01.03 р. № 436-IV, *підприємницька або комерційна діяльність* – це самостійна, ініціативна, систематична, здійснювана на власний ризик господарська діяльність суб'єктів господарювання (підприємців) з метою отримання прибутку. Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності.

Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і самостійно здійснювати будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Головними принципами комерційної діяльності є:

1) вільний вибір підприємцем різновидів комерційної діяльності;
2) самостійне формування ним програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших різновидів ресурсів, використання яких не обмежене законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

3) вільне наймання підприємцем працівників;
4) комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
5) вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
6) самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання ним належної йому частки валютного виторгу на свій розсуд.

Отже, *предметом теорії комерційної діяльності* є вивчення головних послідовних дій підприємця (з моменту виникнення підприємницької ідеї до її здійснення і реалізації головної мети) у процесі вибору ресурсів для виробництва, обміну, розподілу й споживання різних товарів і послуг, а також втіленого в них необхідного й додаткового продукту.

Таким чином, *предмет теорії комерційної діяльності* становлять закони, що визначають дії підприємців у процесі вибору обмежених ресурсів

для виробництва, обміну, розподілу й споживання, і закони, що визначають виробничі відносини між різними суб'єктами комерційної діяльності й найманими робітниками у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів і послуг. На підставі такого розуміння предмета можна надати узагальнювальне визначення теорії комерційної діяльності.

Основи комерційної діяльності – це наука про закони, що керують, із одного боку, відносинами економічної власності між різними суб'єктами комерційної діяльності і найманими робітниками, а з іншого, – діями підприємців у процесі вибору ресурсів для виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів і послуг.

Методологічну базу теорії комерційної діяльності становить діалектичний дослідницький метод, найважливішими елементами якого є системно-структурний аналіз, історичний і логічний підходи, принцип протиріччя, аналіз і синтез, метод абстракції тощо:

– *системний підхід* передбачає комплексну характеристику основних ланок комерційної діяльності (виробничої, цінової, товарної, збутової тощо) у їхній єдності і взаємозумовленості, внутрішній суперечливості. До того ж системоутворювальним фактором є головна мета комерційної діяльності;

– *логічний підхід* спрямований, зокрема, на встановлення чіткої послідовності головних заходів у діяльності підприємця: від виникнення підприємницької ідеї до присвоєння підприємницького доходу як найважливіших закономірностей цього процесу;

– *принцип протиріччя* означає, що будь-яка дія підприємця обумовлена необхідністю вирішувати суперечливі проблеми. Наприклад, прагнення до присвоєння максимального прибутку вступає в протиріччя з необхідністю скеровувати значні кошти на охорону навколишнього середовища, виплату заробітної плати найманим робітникам відповідно до вартості робочої сили, кількості і якості праці. Установлені підприємством завищені ціни на виготовлені ним товари і надані послуги вступають у протиріччя з його торговою і збутовою політикою. Авторитарні методи управління негативно впливають на ріст продуктивності праці найманих робітників, надмірний центризм в управлінні підрозділами, цехами, бригадами, гальмують упровадження внутрішньогосподарського розрахунку тощо;

– *метод аналізу* передбачає поділ цілого на окремі складники й аналіз кожного з них, після чого настає етап *синтезу*, тобто комплексної характеристики цілого на підставі знань, отриманих на попередньому етапі;

– *метод абстракції* означає відмовлення від поверхневих, неіснуючих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, істотних, постійних зв'язків.

Держава сприяє розвитку малого підприємництва, створює для цього необхідні умови.

Порядок створення, державної реєстрації, діяльності, реорганізації та ліквідації суб'єктів підприємництва окремих організаційних форм визначається Господарським кодексом та іншими законодавчими актами.

Держава гарантує усім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів, вона забезпечує також свободу конкуренції.

Втручання державних органів у господарську діяльність підприємців не дозволяється, якщо ця діяльність не суперечить чинному законодавству.

1.2.2 Суб'єкти комерційної діяльності

Згідно з українським законодавством, суб'єктами господарювання є учасники господарських відносин, які здійснюють діяльність, реалізуючи господарську компетенцію на підставі права власності, права господарського відання, права оперативного управління, мають відокремлене майно і є відповідальними за своїми зобов'язаннями. Виходячи з цього, суб'єктами комерційної діяльності є:

а) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які провадять господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

б) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані у встановленому законом порядку.

Суб'єкти господарювання мають право створювати свої філії, представництва, інші відокремлені підрозділи без реєстрування юридичної особи.

Відповідно до ст. 34 і 35 Цивільного кодексу України (зі змінами і доповненнями), фізична особа може бути зареєстрована суб'єктом підприємницької діяльності, тільки набувши повної цивільної дієздатності, а саме:

- 1) з моменту досягнення вісімнадцяти років (повноліття);
- 2) у разі реєстрації шлюбу фізичної особи, яка не досягла повноліття, вона набуває повної цивільної дієздатності з моменту реєстрації шлюбу;
- 3) повна цивільна дієздатність може бути надана фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і бажає займатися комерційною діяльністю, за наявності письмової згоди на це батьків (усиновлювачів), піклувальника або органу опіки та піклування.

У разі припинення фізичною особою підприємницької діяльності надана їй повна цивільна дієздатність зберігається.

Повна цивільна дієздатність, надана фізичній особі, поширюється на всі цивільні права й обов'язки.

Не дозволяється займатися підприємництвом таким категоріям громадян: військовослужбовцям, посадовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади та управління, що здійснюють контроль за діяльністю підприємств.

Не можуть бути підприємцями особи, яким суд заборонив займатися певним різновидом діяльності до закінчення терміну, установленого вироком суду, а також особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини.

Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Суб'єкти комерційної діяльності діють або як власники основних засобів виробництва (наприклад кооперативи, господарські товариства), або як комерційні суб'єкти, засновані власниками (наприклад державне підприємство, приватне підприємство, підприємство, засноване кооперативом). Управлінські організації – міністерства, відомства – визначені законом як уповноважені власником (власниками) органи (ст. 33 Закону «Про власність»).

Залежно від способу створення й формування статутного капіталу підприємства можуть бути *унітарними* й *корпоративними*.

Унітарним визнається підприємство, засновником якого є один суб'єкт господарювання.

Корпоративним визнається підприємство, у створенні якого беруть участь два і більше засновників.

Залежно від кількості працюючих і обсягу валового доходу підприємства можуть бути *малими*, *середніми* й *великими*.

Малим називається підприємство, у якому середньорічна чисельність працюючих не перевищує 50 осіб. До того ж валовий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг за рік не може перевищувати 500 000 євро.

Досвід країн з ринковою економікою свідчить про високу економічну ефективність малого бізнесу. Вільна ринкова конкуренція змушує малі підприємства пристосовуватися до ринкових умов, які постійно змінюються. Щобільше, вони конкурентно впливають на великі підприємства, ефективно стримуючи властиву їм тенденцію до застою. В усьому світі мале підприємництво користується державною підтримкою. У нашій країні ще не створено відповідних ефективних механізмів і програм розвитку малого

бізнесу.

Великим вважається підприємство, у якому середньорічна чисельність працівників перевищує 1000 осіб, а валовий дохід від реалізації продукції, послуг за рік становить понад 5 000 000 євро.

Усі інші підприємства належать до категорії *середніх*.

Державне підприємство, яке відповідно до законодавства України не підлягає приватизації, за рішенням Кабінету Міністрів України може бути визначене як *урядове підприємство*.

Урядовим називають комерційне підприємство, яке може бути державним або муніципальним і не наділене правом власності на закріплене за ним майно.

Урядові підприємства створюються в галузях народного господарства, у яких:

- законом дозволяється здійснювати господарську діяльність тільки великим підприємствам;
- головним (більше 50 %) споживачем послуг, продукції є держава;
- за умовами господарювання вільна конкуренція між виробниками й споживачами не можлива;
- більше 50 % виробленої продукції є нерентабельною, хоча й суспільно корисною продукцією;
- приватизація майнових комплексів державних підприємств заборонена законом.

Суб'єкти господарського права характеризуються низкою ознак правосуб'єктності, закріплених українським законодавством. Насамперед, ці суб'єкти мають *певну організаційно-правову форму*.

Комерційна діяльність може бути здійснена у будь-яких організаційних формах, передбачених законом. Під *організаційно-правовою формою* розуміють таку форму юридичної особи, яка характеризує специфіку його створення, майнового статусу, особливостей його прав і прав засновників (учасників) на майно, особливості їхньої відповідальності за зобов'язаннями суб'єкта.

Юридичні особи можуть створюватися як *товариства, установи* та інші форми, установлені законом (рисунок 1.2).

Товариством є організація, створена внаслідок об'єднання осіб або учасників; вона може бути як підприємницькою, так і непідприємницькою.

Установою є організація, створена однією або декількома особами (засновниками), які не беруть участі в її управлінні, шляхом об'єднання або виділення майна для досягнення мети, визначеної засновниками, шляхом використання цього майна. Особливості правового статусу окремих різновидів установ визначаються законом.



Рисунок 1.2 – Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

Товариства, які здійснюють комерційну діяльність з метою одержання, розподілу прибутку між учасниками, можуть бути створені тільки як *господарчі* або *виробничі кооперативи*.

Виробничим кооперативом є добровільне об'єднання громадян на основі законодавства для загальної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на особистій майновій участі та об'єднанні майнових пайових внесків його членів. Статутом кооперативу і законом може бути передбаченою участь у діяльності виробничого кооперативу на засадах членства також інших осіб.

Головним документом виробничого кооперативу є статут, що затверджується спільними зборами його членів. Назва кооперативу повинна містити його найменування і слова «виробничий кооператив».

Господарським товариством є юридична особа, статутний або складовий капітал якого розділений на частки між учасниками, і може створюватися у формі:

- повного товариства (ПТ);
- командитного товариства (КТ);
- товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ);
- товариства з додатковою відповідальністю (ТДВ);
- акціонерного товариства (АТ).

Повним є товариство, учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють комерційну діяльність від імені товариства і спільно є додатково відповідальними відповідно до його зобов'язань за все майно, яке їм належить. Найменування повного товариства повинно містити імена всіх його учасників і слова «повне товариство» або ім'я чи найменування одного учасника з додаванням слів «і компанія», а також слова «повне товариство».

Повне товариство створюється і діє на підставі установчого договору.

Командитним товариством називається товариство, у якому поряд з учасниками, які здійснюють від імені товариства комерційну діяльність, налічуються учасники, які є спільно відповідальними відповідно зобов'язань товариства за все своє майно (повні учасники), а також один або декілька учасників (вкладників), які відповідають за ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах внесених ними сум і не беруть участі в діяльності товариства. Назва командитного товариства повинна містити імена або найменування усіх його учасників і слова «командитне товариство» або ім'я чи найменування одного повного учасника з додаванням слів «і компанія», а також слова «командитне товариство».

Командитне товариство створюється і діє на базі установчого договору, який підписують усі повні учасники. Якщо командитне товариство створюється одним повним учасником, то установчим документом є одноособова заява – меморандум.

Учасниками повного товариства і повними учасниками командитного товариства можуть бути особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Товариством з обмеженою відповідальністю є засноване одним або декількома особами товариство, статутний капітал якого розділений на частки, розмір яких установлюється статутом. Максимальна кількість учасників ТОВ може досягати 10 осіб. Учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і є відповідальними за ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості своїх внесків. Величина статутного капіталу не може бути меншою за 100 мінімальних заробітних плат.

Якщо товариство з обмеженою відповідальністю засновується декількома особами, останні у разі потреби обумовлюють взаємини між собою щодо створення товариства, укладають договір у письмовому вигляді. Такий договір не є установчим документом і в разі державної реєстрації подавати його не обов'язково.

Установчим документом товариства з обмеженою відповідальністю є статут. До моменту державної реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю його учасники повинні оплатити не менше 50 % суми своїх внесків. Частина, що залишилася, має бути внесена учасниками

протягом року.

Назва товариства з обмеженою відповідальністю повинна містити найменування товариства і слова «товариство з обмеженою відповідальністю».

Товариством з додатковою відповідальністю є товариство, засноване однією або декількома особами, статутний капітал якого розділений на частки, розмір яких визначений статутом. Учасники товариства з додатковою відповідальністю спільно є додатково відповідальними відповідно до його зобов'язань за своє майно у розмірі, що встановлюється статутом товариства і є однаково кратним для всіх учасників до вартості внесеного кожним членом внеску. У разі визнання банкрутом одного з учасників його власність за зобов'язаннями товариства розподіляється між іншими учасниками товариства пропорційно до їхніх часток у статутному капіталі.

До товариства з додатковою відповідальністю застосовуються ті самі вимоги, що ставляться до товариства з обмеженою відповідальністю, якщо інше не встановлено статутом товариства і законом.

Акціонерним товариством є товариство, статутний капітал якого розділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості. Акціонери є відповідальними за ризики збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у розмірі вартості приналежних їм акцій. Статутний капітал акціонерного товариства становлять внески засновників і учасників. Величина статутного фонду не може бути меншою ніж 1250 мінімальних заробітних плат. Назва акціонерного товариства повинна містити його найменування і вказівку на те, що товариство є акціонерним.

Акціонерні товариства можуть бути *відкритими* й *закритими*.

Акції *відкритих* акціонерних товариств можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки й купівлі-продажу на біржах. Під час продажу своїх акцій власники не можуть одержувати згоду інших акціонерів на їхнє відчуження. Акції *закритого* товариства розподіляються між засновниками і не можуть продаватися і купуватися на біржах. Акціонери закритого акціонерного товариства мають переваги під час купівлі акцій, що продаються іншими акціонерами.

Акціонерне товариство може бути створено одним чи декількома особами. Якщо декількома, то вони укладають між собою договір, який визначає порядок здійснення ними спільної діяльності щодо створення товариства. Цей договір не є установчим документом.

Установчим документом акціонерного товариства є статут.

Однією з ознак суб'єкта комерційної діяльності є те, що він має *юридичне відокремлене і закріплене за ним майно* у формі основних фондів, обігових коштів, інших цінностей. Майно суб'єкта комерційної діяльності відокремлюється і закріплюється за ним у правовій формі, елементами якої

законодавство визначило установчі документи (установчі договір, статут, акт про створення, положення) суб'єкта, самостійний або зведений (для господарських об'єднань) баланс, який відображає вартість майна суб'єкта загалом, розрахунковий та інші рахунки в банках.

Другою ознакою суб'єкта комерційної діяльності є його *комерційна правосуб'єктність*. Суб'єкт комерційної діяльності має визначену законом можливість набувати від свого імені майнові й особисті немайнові права, вступати в зобов'язання, виступати в судових органах. Правосуб'єктність суб'єкта комерційної діяльності визначається як комерційна компетенція, тобто сукупність установлених законодавством і набутих у комерційних правовідносинах прав і обов'язків. Суб'єкти комерційної діяльності (крім підрозділів організацій) є юридичними особами.

Відповідно до значущості функцій підприємства посідають головне місце в економіці. Беручи до уваги соціально-економічну роль підприємств законодавство кваліфікує їх як базову організаційну ланку народного господарства України. За українським законодавством підприємство вважається господарюючим суб'єктом, що створюється для проведення господарської діяльності з метою одержання прибутку, має відповідно до цього певні повноваження і реєструється у визначеному законом порядку як юридична особа. Термін *підприємство* в зарубіжному комерційному праві співвідносний з поняттями *компанія* або *корпорація*.

Підприємства мають право об'єднуватися у складі двох або більше підприємств з метою координації своєї виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних і соціальних завдань. Такі об'єднання створюються на добровільних засадах на невизначений термін або як тимчасові об'єднання.

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть створюватися як господарські об'єднання або як державні чи комунальні господарські об'єднання.

Господарські об'єднання створюються за ініціативою підприємств залежно від їхнього різновиду і діють на підставі установчого договору або статуту.

Державні чи комунальні господарські об'єднання утворюються за рішенням Кабінету Міністрів України або за рішенням органів місцевого самоврядування. Такі об'єднання діють на підставі рішення про їхнє створення та статуту, який затверджується органом, що прийняв рішення про утворення такого об'єднання.

Господарські об'єднання згідно з українським законодавством створюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законами. Об'єднання підприємств створюється лише в тому разі, якщо це не суперечить антимонопольному

законодавству України.

Асоціація становить собою договірне об'єднання підприємств, створене з метою постійної координації їхньої господарської діяльності, якщо вони об'єдналися шляхом централізації однієї або декількох управлінських функцій виробництва, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на базі об'єднання учасників фінансових і матеріальних ресурсів.

Асоціація не має права втручатися у виробничу й комерційну діяльність будь-кого з її учасників. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їхні інтереси під час взаємодії з органами влади та іншими підприємствами і організаціями. Вона діє на підставі договору та статуту.

Корпорація – це договірне об'єднання, створене на базі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасові статутні об'єднання підприємств з метою досягнення його учасниками певної спільної господарської мети. Це може бути реалізація цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо. Консорціум використовує кошти його учасників, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел. Вирішивши поставлене завдання, консорціум припиняє свою діяльність.

Концерн – це статутне об'єднання підприємств та інших організацій на підставі їхньої фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, централізації функцій науково-технічного й виробничого розвитку інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

Учасники концерну передають йому частину своїх повноважень, зокрема право представляти їхні інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть перебувати одночасно у складі інших концернів.

Державні й комунальні об'єднання створюються здебільшого як корпорації або концерни незалежно від назви об'єднання (комбінат, трест тощо).

Поряд з добровільними існують об'єднання, що створюються як наслідок поглинання одних підприємств іншими. Прикладом подібних об'єднань можуть слугувати холдингові компанії.

Холдингова компанія, згідно з Законом «Про холдингові компанії в Україні», – це відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток,

паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Одночасно встановлено, що *холдинговий корпоративний пакет акцій* (часток, паїв) – пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства. Холдингові компанії можуть утворюватися:

- органами, уповноваженими управляти державним майном, державними органами приватизації самостійно або разом з іншими учасниками шляхом об'єднання у статутному фонді холдингових корпоративних пакетів акцій (часток, паїв);

- іншими суб'єктами на договірних засадах.

У випадках, передбачених законодавством, холдингові компанії створюються за умови попереднього отримання дозволу відповідного органу Антимонопольного комітету України або Кабінету Міністрів України щодо концентрації, узгодженості дій суб'єктів господарювання. Проекти установчих документів холдингових компаній, які утворюються за умови отримання зазначеного дозволу, повинні погоджуватися з відповідним органом Антимонопольного комітету України.

Державну реєстрацію холдингових компаній здійснює державний реєстратор у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». Холдингова компанія набуває статусу юридичної особи з дня її державної реєстрації в Державному реєстрі холдингових компаній України, який є невіддільною частиною Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Особливими суб'єктами господарського права слід визнати *фізичних осіб-підприємців*, якими є:

- громадяни України;
- іноземці;
- особи без громадянства.

Ці особи мають право здійснювати комерційну діяльність у будь-яких організаційних формах за їхнім вибором. Зокрема, якщо діяльність фізичних осіб проводиться із залученням найманої праці, суб'єкт реєструється як приватне підприємство. Установчим документом приватного підприємства (фірми) є статут.

Комерційна діяльність фізичної особи може здійснюватися і без створення юридичної особи (підприємства) шляхом реєстрації індивідуальної трудової діяльності – суб'єкта підприємницької діяльності фізичної особи (СПДФО).

Кожен із видів суб'єктів комерційного права має свої певні завдання. Підприємство здійснює виробничо-господарську діяльність, банк – кредитну,

розрахункову та іншу діяльність, орган державної виконавчої влади – управлінську діяльність в економіці тощо. Правовою формою, у якій урегульовано завдання суб'єктів комерційного права, є їхні статuti, комерційно-правові акти – установчі документи (установчий договір - статут), статут державного або іншого підприємства, положення (про міністерство, про державний комітет). Виходячи із завдань статутні акти урегульовують такі поняття, як цілі й предмет діяльності суб'єкта комерційної діяльності (функції щодо органів управління).

Підприємства згідно з законом мають право проводити будь-які різновиди законної господарської діяльності: виробничу, науково-дослідну, комерційну тощо. Усі підприємства є комерційними організаціями, їхніми статутними цілями завжди є виконання певної господарської діяльності з метою одержання прибутку. Прибуток є основним узагальнювальним показником фінансових результатів комерційної діяльності підприємства. Це майно, яке у визначеному статуті порядку присвоює власник (власники) підприємства.

Право визначати цілі й предмет діяльності підприємства належить його засновникам, які виходять при цьому зі своїх комерційних можливостей. Закон дає змогу вносити до статуту будь-яку кількість різновидів діяльності, не заборонених законом.

Юридичним засобом досягнення завдань і цілей суб'єкта комерційної діяльності є його права, захист яких гарантує держава. Права підприємств визначаються комерційним законодавством залежно від їхніх різновидів: права підприємств, об'єднань підприємств, фінансових і посередницьких інститутів, органів державної виконавчої влади.

Права суб'єктів можна класифікувати відповідно до їхнього змісту.

Засновницькі права ґрунтуються на загальній нормі права власності, згідно з якою власник «може використовувати майно для здійснення господарської та іншої, не забороненої законом діяльності» (ст. 4 «Закону про власність»). Засновницькі права включають право на вільний вибір засновниками підприємства різновидів діяльності, право на вибір організаційно-правової форми підприємства, право на прийняття рішення про створення підприємства, право змінювати у встановленому порядку як діяльність, так і форму підприємства. За загальним правилом, ці та інші засновницькі права належать власнику (власникам).

Права в галузі управління. Підприємства та інші суб'єкти комерційної діяльності самостійно керують своєю діяльністю і справами. Порядок здійснення керування регулюється статуті з принципами, визначеними законодавством. Основним є принцип поєднання прав власника на господарське використання свого майна з самостійним керуванням трудового колективу. Власник здійснює свої керівні права як безпосередньо

(кооператив), так і через уповноважені ним органи (державні підприємства, господарські товариства). Власник і уповноважений ним орган у порядку, передбаченому статутом, можуть делегувати свої керівні права керівному органу.

До керівних належать, зокрема, права:

- самостійно визначати структуру підприємства, тобто кількість і склад його структурних підрозділів;
- затверджувати положення про структурні підрозділи;
- формувати органи керівництва і контролювати їхню діяльність, призначати посадових осіб, визначати їхні обов'язки тощо.

Склад і юридична природа органів підприємства залежать від того, до якої власності воно належить. Чітко це питання визначається статутними актами. Наприклад, підприємства – суб'єкти права мають вищі керівні й виконавчі органи. Перший – це загальні збори (наприклад загальні збори акціонерного товариства) або конференція. Виконавчі функції на таких підприємствах здійснюють правління. Правління обирається власниками підприємств на загальних зборах, що визначають і затверджують у статуті повноваження цього органу. Правління обирає зі свого складу голову і заступників. Керівники підприємств державної власності наймаються (призначаються) уповноваженими органами згідно з контрактною системою.

Майнові права суб'єктів поділяються на загальні і спеціальні.

Відповідно до Закону України «Про власність» існують три форми власності: *приватна, колективна, державна*.

Загальні майнові права підприємств, комерційних об'єднань урегульовані на підставі ст. 20–30, 37 Закону «Про власність». До них можна віднести такі права:

– мати на підставі певного речового права (титулу) основні фонди, обігові кошти, інші цінності, вартість яких відображається на самостійному балансі підприємства. Згідно із законами, статутами підприємств за укладеними угодами майно належить підприємствам, іншим суб'єктам на праві власності або на праві повного господарського відання. Майно державної власності закріплюється за державними підприємствами і належить їм по праву повного господарського відання;

– здійснювати господарську й комерційну діяльність;

– підтримувати зв'язок із позивачем і відповідачем у суді, арбітражному суді, захищати свої майнові права та інтереси від імені підприємства;

– розпоряджатися майном: підприємство, якщо інше не передбачено його статутом, має право продавати (обмінювати) майно іншим підприємствам, здавати в оренду, заставляти, надавати тимчасово в безоплатне користування, списувати зношені основні фонди з балансу;

– купувати на законних підставах майно: підприємство відповідно до свого статуту має право купувати, орендувати, одержувати будь-яким іншим правомірним способом майно (рухоме й нерухоме), використовувати його, поліпшувати тощо.

Похідними від зазначених та інших майнових прав є *договірно-майнові права* підприємств. Це права укласти засновницькі, господарські договори та інші контракти (і бути щодо них відповідальними); видавати закладні (застава) та інші фінансові зобов'язання; позичати гроші; інвестувати й реінвестувати кошти підприємства; одержувати рухоме й нерухоме майно як гарантію оплати боргу тощо.

Крім розглянутих загальних прав, підприємства мають і спеціальні майнові права у сфері випуску й обігу цінних паперів: акцій, облігацій підприємств, приватизаційних паперів, ощадних, інвестиційних сертифікатів, векселів. Ці права є спеціальними, тому що обумовлені спеціальною правосуб'єктністю підприємств як емітентів цінних паперів. Підприємство має право випускати й реалізовувати лише ті різновиди цінних паперів, які визначені законом спеціально, зокрема: акціонерні товариства – акції, облігації; інші підприємства – облігації.

За аналогічною схемою систематизуються обов'язки підприємств.

Під час заснування підприємства зобов'язані (законом) затверджувати (перезатверджувати) установчі документи; у встановленому законом порядку реєструватися як суб'єкти підприємницької діяльності (тобто комерційної діяльності); на діяльність, що підлягає ліцензуванню, підприємства зобов'язані одержувати спеціальні дозволи (ліцензії).

У процесі комерційної діяльності закон зобов'язує підприємства:

- виконувати господарські зобов'язання;
- забезпечувати необхідну якість продукції, робіт, послуг;
- здійснювати бухгалтерський облік (самостійні бухгалтерські баланси) своєї роботи, надавати органам державної статистики передбачену законом звітність;
- своєчасно подавати податковим органам декларації про свої доходи, інші податкові документи, сплачувати податки, інші обов'язкові платежі;
- не допускати недобросовісної конкуренції, інших порушень антимонопольного законодавства, прав та інтересів споживачів, будь-яких інших осіб.

Суб'єкти комерційної діяльності мають також обов'язки, передбачені природоохоронним законодавством:

- раціонально використовувати природні ресурси;
- охороняти навколишнє середовище від забруднення, іншого шкідливого впливу;

– своїми коштами відшкодувати витрати на відновлення та охорону природних ресурсів тощо.

За порушення своїх обов'язків підприємство є відповідальним за майно та іншу власність, установлену законом, а також передбачену договорами.

1.2.3 Організація комерційних підприємств будівельної галузі

Після виникнення у комерсанта підприємницької ідеї потрібно приймати рішення: купувати діюче підприємство, реорганізувати наявне чи створити нове.

Під час оцінювання кредитного ризику банку фінансисти здебільшого вважають, що найоптимальнішим варіантом є придбання підприємства. Водночас для створення раніше невідомих товарів чи послуг, освоєння нової «ринкової ніші» більш дієвим засобом є реорганізація підприємства або створення нового.

З юридичної точки зору підприємство може бути створено:

– за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, підприємства-засновника, організації або трудового колективу на базі чинного законодавства, а також внаслідок примусового розділення іншого підприємства відповідно до антимонопольного законодавства;

– шляхом виділення зі складу діючого підприємства за рішенням його трудового колективу за згодою власника або уповноваженого ним органу. У цьому разі за новими підприємствами зберігаються правонаступницькі зобов'язання.

Потрібно зауважити, що кожен з цих варіантів потребує кадрового, матеріального й фінансового забезпечення, тобто ефективних підприємницьких рішень щодо залучення людських, матеріальних і фінансових ресурсів. Передумови таких рішень готуються підприємцем у процесі формування бізнес-плану, але цій роботі передуює аналіз проблем пошуку початкового капіталу.

Початковий капітал – сума грошей, цінних паперів або матеріально-товарних цінностей, необхідних підприємцю для відкриття власної справи, створення підприємства з виробництва товарів, послуг.

Початковий капітал неоднаковий у різних країнах, окремих сферах і галузях народного господарства.

Початковий капітал включає також так званий «стартовий» компонент (капітал), тобто *витрати, пов'язані з підготовкою виробництва товарів або послуг*. Вони містять певні витрати на створення власного підприємства:

- його реєстрацію (сплата реєстраційного збору);
- оплата підготовки установчих документів;

- послуги нотаріуса;
- відкриття розрахункового рахунку в банку;
- виготовлення ескізу печатки, штампів, товарного знаку;
- одержання кодів діяльності;
- дозвіл міліції на виготовлення печатки і штампів;
- послуги чиновників тощо.

На цьому етапі фінансове планування проводиться у межах розробки бізнес-плану.

Надзвичайно важливою для майбутніх підприємців є чітка інформація бізнес-плану про *майно підприємства*, зокрема про джерела його формування. Майно підприємства становлять його основні й оборотні фонди, а також інші цінності, вартість яких обумовлюється самостійним балансом підприємства. *Основними джерелами формування майна підприємства є:*

- грошові й матеріальні внески засновників;
- доходи, отримані від реалізації продукції, а також від інших різновидів господарської діяльності, у тому числі від операцій з цінними паперами;
- кредити банків та інших кредиторів;
- кошти з бюджетів різних рівнів.

Одним із найважливіших засобів формування початкового капіталу є *заощадження домогосподарств*. Кількісно такі заощадження становлять собою різницю між доходами сім'ї і споживчих витрат. Співвідношення між цими показниками ще називають *нормою заощаджень*, що значно впливає на підприємницьку активність у країні.

На будь-якому підприємстві повинна бути розроблена фінансова стратегія, що реалізується у фінансових планах, вона дає змогу на початковому етапі діяльності вирішити такі головні проблеми:

1. Які кошти необхідні для того, щоб створити підприємство?
2. Які кошти необхідні для роботи підприємства протягом трьох місяців?
3. Якими є джерела цих коштів?

Визначивши обсяг і джерела інвестування, підприємець приймає рішення про створення підприємства. У його основі лежать механізми визначення прибутковості інвестування та аналізу беззбитковості. *Прибутковість інвестування* обумовлюється строком окупності й дисконтуванням доходу. *Строк окупності інвестицій* визначається як відношення суми початкових інвестицій до щорічних грошових доходів від реалізації підприємницької ідеї.

В умовах інфляції визначення його, не застосувавши *коефіцієнта дисконтування* (K_{δ}), неможливо. Його знаходять за формулою:

$$K_{\partial} = \frac{1}{(1 + \Pi)^n},$$

де Π – відношення банківської кредитної ставки до 100;

n – кількість років інвестування.

Ефективність інвестування визначається як відношення суми дисконтування доходу до суми дисконтування витрат. Реалізація підприємницької ідеї вважається ефективною, якщо цей коефіцієнт більше за одиницю.

Цю ефективність відображає і коефіцієнт прибутковості. Він передбачає визначення *точки беззбитковості*, що відображає рівень виробництва й продажів, за якого фінансові надходження покривають видатки на виробництво. У такому разі воно стає беззбитковим, але й прибутку ще не дає.

Права підприємців, з одного боку, регламентуються законодавством, а з іншого, – *звичаями ділового обороту*, тобто застосовуваними в будь-якій сфері підприємницької діяльності правилами поведінки.

Найважливіше на початковому етапі заснування юридичної особи обрати форми власності й правового статусу підприємства. Засновниками підприємства можуть бути власники майна або уповноважені ними особи.

На другому етапі розробляються установчі документи, статут та установчий договір. Заключним етапом утворення юридичної особи є її державна реєстрація, з моменту якої організація одержує статус юридичної особи.

Статут підприємства визначає його правоздатність, установлює правовий статус. Основне призначення статуту – інформування контрагентів та інших осіб про коло своєї діяльності, права й можливості, встановлення організаційно-правової форми підприємства.

Ні сам статут, ні його окремі положення не можуть бути визнані комерційною таємницею.

Установчий договір – це договір про добровільне об'єднання двох чи декількох осіб, їхнього майна, у якому кожний з учасників бере на себе певні зобов'язання стосовно інших учасників з метою одержання прибутку. Отже, акцент у ньому роблять на загальному обсязі статутного капіталу, частки кожного із засновників, її формі (натуральній чи майновій), умовах передачі майна у власність юридичної особи, порядок розподілу прибутку й збитків, умови виходу засновників зі складу юридичної особи.

Підписанню установчого договору зазвичай передують ретельне комплексне техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємства, розроблення бізнес-плану, насамперед таких сторін документа, як розрахування статутного фонду, очікуваних прибутків, балансу доходів,

витрат на функціонування підприємства тощо.

Оскільки в установчому договорі особливу увагу приділяють статутному капіталу, розглянемо його сутність і шляхи формування.

Статутний капітал – сукупність майнових (матеріальних, речових) і грошових коштів та інших нематеріальних цінностей, що є постійним внеском його засновників-учасників у створене ними господарче товариство з метою забезпечення діяльності підприємства й одержання на цій підставі прибутку.

Внесками засновників і учасників товариства є:

– у майновій формі: будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності;

– у грошовій формі: грошові ресурси (зокрема у вільно конвертованій валюті) і цінні папери;

– у формі нематеріальних цінностей: усі різновиди майнових прав на користування землею та іншими природними ресурсами, зокрема інтелектуальною власністю (використання винаходів у вигляді патентів і ліцензій, «ноу-хау»).

Під час створення акціонерного товариства в установчих документах необхідно відобразити дані про різновиди акцій, що випускаються, їхню номінальну вартість, кількість і співвідношення акцій різних видів.

Державна реєстрація юридичних і фізичних осіб проводиться відповідно до Закону України від 15.05.2003 р. № 755-1 «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців», що набрав чинності 1 липня 2004 р. *Підприємство вважається створеним і отримує статус юридичної особи з моменту державної реєстрації і внесення в єдиний державний Реєстр.*

Державну реєстрацію скасовують за особистою заявою суб'єкта підприємницької діяльності, а також на підставі рішення суду.

Припинення діяльності підприємства відбувається внаслідок його ліквідації або реорганізації. *Реорганізація підприємства* – процес перетворення, перебудови організаційної структури і управління підприємства зі збереженням його виробничого потенціалу, зокрема основних фондів.

Формами реорганізації є злиття, приєднання, поділ, виділення й перетворення підприємств:

– *злиттям* організацій визнається виникнення нової організації шляхом передачі їй усіх прав і обов'язків двох чи декількох організацій з одночасним припиненням діяльності останніх;

– *приєднанням* організації визнається припинення діяльності однієї чи декількох організацій з передачею всіх їхніх прав і обов'язків іншій організації;

– *поділом* організації визнається припинення діяльності організації з передачею всіх її прав і обов'язків знову створюваним організаціям;

– *виділенням* організації визнається створення однієї чи декількох організацій без припинення діяльності. У разі виокремлення зі складу діючої організації однієї або декількох до кожної з них переходить частина прав і обов'язків реорганізованої організації відповідно до розподільчого балансу;

– під *перетворенням* організації розуміють перетворення юридичної особи однієї організаційно-правової форми в іншу відповідно до положень Господарського кодексу і законів.

Ліквідація підприємства може здійснюватися:

– *добровільно*: ліквідаційною комісією, що створюється власником або уповноваженим ним органом, призначеним ліквідаційною організацією;

– *примусово*: комісією, призначеною судом або відповідним державним органом.

Ліквідація і реорганізація підприємства проводяться за рішенням власника і за участю трудового колективу.

Основними причинами ліквідації підприємства є:

– його банкрутство, тобто неможливість платити за своїми обов'язками, а також погасити наявні борги. Під *нездатністю (банкрутством)* розуміють процес припинення діяльності організації (індивідуального підприємця) відповідно до рішення суду (чи добровільно) у разі невиконання відповідно до закону грошових зобов'язань перед кредиторами та інших зобов'язань перед бюджетами. Причинами банкрутства підприємств можуть бути такі: їхня низька конкурентоздатність, надмірні витрати виробництва й обороту, нестача оборотних коштів, високі відсотки за кредитом, погіршення економічної кон'юнктури тощо;

– закінчення терміну, на який підприємство створювалося, чи досягнення мети, визначеної суб'єктами комерційної діяльності під час організації підприємства;

– ухвалення рішення про заборону діяльності підприємства через невиконання умов, установлених законодавством, якщо в передбачений рішенням термін не забезпечено дотримання цих умов або не змінено різновид діяльності;

– визнання рішенням суду недійсними установчих документів і дозволу на створення підприємства;

– систематичні й грубі порушення чинного законодавства.

1.3 Особливості формування й функціонування комерційних підприємств будівельної галузі в міжрегіональній і міжгалузевій моделі економіки України

1.3.1 Державне регулювання комерційної діяльності

1.3.1.1 Об'єктивна необхідність державного регулювання комерційної діяльності в Україні

Одним із найважливіших політичних і економічних завдань української держави є підтримка і розвиток підприємництва. У сучасних умовах, урахувавши попередній власний досвід, а також досвід економічно розвинених країн, Україна переходить до ринкової економіки. Соціально орієнтоване ринкове господарство з його економічною свободою і багатоманітністю форм власності, підприємництвом, конкуренцією, соціальним партнерством і суспільним спрямуванням визначається основою економічної системи України.

Практична діяльність сучасних розвинених держав свідчить про те, що держава регулює комерцію безпосередньо через соціально-економічне прогнозування, розроблення державних програм, визначення пріоритетних напрямів і галузей розвитку народного господарства, переформування інвестиційної, податкової та кредитної політики. У подальшому це регулювання забезпечується через реалізацію антимонопольної політики, розвиток конкуренції, державну стандартизацію, метрологію і сертифікацію, систему оподаткування та інші форми регулювального впливу держави.

Отже, незважаючи на те, що з переходом до ринкової економіки істотно змінюються особливості, зміст і межі економічної діяльності держави, державне регулювання економічними процесами і відносинами не ліквідуються, а навпаки, вдосконалюється. Тобто держава намагається вплинути на процес переходу до ринку, надати йому конструктивного й творчого характеру, унеможливаючи хаос, що мав місце на першому етапі реформування економіки України.

Втручання держави в ринкові відносини має різноманітні форми, а цей процес, на нашу думку, є об'єктивним.

По-перше, людство дійшло до такої межі, коли воно своєю діяльністю ставить під загрозу власне існування. Нестримна експлуатація природних ресурсів може призвести людство до катастрофи. Тому держава зобов'язана передбачити й зупинити цей процес. Контролювати використання природних ресурсів може тільки держава.

По-друге, держава змушена здійснювати економічне прогнозування з метою уникнення дисбалансу в економічних відносинах, оскільки рівень

економічного розвитку обумовлює міцність як самої держави, так і її політичної влади.

По-третє, як надійний соціальний гарант, держава через свої економічні можливості зобов'язана потурбуватися про найменш захищені верстви населення (інвалідів, пенсіонерів тощо), тобто частину виробленого підприємцями продукту має перерозподілити серед найбільш вразливих, щоб запобігти політичному вибуху.

По-четверте, у комерційній діяльності все більше використовуються найскладніші технології, тому навіть незначні відхилення від правил експлуатації можуть завдати непоправної шкоди суспільству, тому держава зобов'язана взяти під жорсткий контроль такі сфери виробництва.

По-п'яте, участь у світовому перерозподілі праці змушує державу не тільки прогнозувати свою економічну політику, а й уводити економічні санкції, заборону на експорт, ліцензії, державне мито тощо.

По-шосте, з кожним роком зростають загальносвітові обсяги бізнесу, унаслідок чого потреба його легітимності й упорядкованості стає дедалі актуальнішою.

Визначення «правил гри» на ринку, забезпечення досягнень суспільних результатів (економічне зростання, зниження інфляційних процесів і рівня безробіття тощо) є головною функцією держави. Особливості відносин між державою і підприємством мають бути партнерськими. У зарубіжній науковій літературі поширення набули кілька концепцій, що обґрунтовують необхідність державного впливу на ринкову економіку. Однією з них є теорія «невдачі ринку», сутність якої полягає в тому, що далеко не завжди механізми регуляції так званого «вільного ринку» є ефективними (наприклад за кризових обставин або стосовно певних окремих сегментів ринку). У таких випадках державне регулювання розглядається як шлях до подолання недосконалості ринку та його невдач.

Другою теорією, що використовується для пояснення необхідного державного регулювання економіки, є теорія «суспільної корисності», «суспільного інтересу». Її суть полягає в тому, що, коли вільний ринок з тих чи інших причин не задовольняє інтереси суспільства загалом, держава активно втручається в економічну сферу з метою виправлення такого стану щодо суспільної корисності.

Не применшуючи значення теорії «суспільного інтересу», слід зазначити, що на її підставі можна виправдати будь-яке втручання держави в економічну сферу, оскільки недоліки в ринковій системі існують завжди, а тому потенційний обсяг регулювання видається безмежним.

Саме необмежене постійне втручання держави в комерційну діяльність із огляду на додержання суспільних інтересів часто спостерігається в Україні.

Необхідність державного втручання в економіку, яка перебуває в стані

кризи, обґрунтував Дж. М. Кейнс ще під час Великої депресії у США. Коли врахувати, що економіка України також переживає кризу, то наша зацікавленість його міркуваннями стає зрозумілою. На думку Дж. Кейнса, невтручання держави в економіку в період кризового стану може спричинити масове розорення підприємців, що призведе до закриття підприємств, унаслідок чого велика кількість безробітних заповнить ринок праці, що може спричинити соціальне напруження в суспільстві.

Водночас державне регулювання може стати як позитивним, так і негативним чинником, стримуючи процес соціального розвитку, що зменшує зацікавленість виробників у високоефективній діяльності. Його неефективність особливо помітна під час вирішення слабо окреслених політично суперечливих проблем, які потребують складної організаційної координації.

Державні органи України неодноразово виявляли недозволену млявість, ухиляючись від радикальних заходів, бажаючи зберегти статус-кво, виявляли недостатню гнучкість, надмірну обережність тощо.

В Україні ще не накопичено достатнього досвіду щодо підтримання й регулювання комерційної діяльності. Щоправда, останнім часом у системі державного апарату створено відповідні органи, серед яких Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, Антимонопольний комітет, Комітет з питань захисту прав споживачів тощо.

З метою аналізу ступеня значущості держави у регулюванні ринкової економіки звернемося до досвіду державного регулювання економіки комерційної діяльності в країнах Західної Європи, США і Японії, де вплив держави на економіку відбувається вже тривалий час і в усій сфері з'явилися певні напрацювання. Зважаючи на великі позитивні досягнення й незначні недоліки в розвитку державного регулювання зазначені країни досягли балансу усіх його компонентів. Наприклад, у Франції і Нідерландах економічне планування народного господарства здійснюють відповідні установи, які називаються держплановими.

Крім того, майже у всіх країнах Західної Європи є спеціальні установи, які хоч і мають різні назви (служба контролю за торгівлею, офіс цін, комітет з конкуренції тощо), але виконують переважно одну й ту саму функцію – слідкують за станом внутрішнього ринку. Державні органи у межах своєї компетенції можуть втручатися у будь-яку комерційну діяльність. Головним засобом впливу на підприємців є рекомендація, порада. Якщо ж рекомендація залишається без уваги, накладається великий штраф.

До компетенцій державних органів і управлінь входить також така важлива функція, як контроль за дотриманням мінімального рівня заробітної плати. Все це урівноважує доходи населення і ціни в країнах Західної Європи.

У США, де бізнес розвинений більше, ніж у Західній Європі, комерційна діяльність регулюється багатьма державними органами, серед яких особливе місце посідають комісії з безпеки споживчих товарів, щодо цінних паперів і бірж, з питань харчових продуктів і медикаментів, національна рада з трудових відносин, відомство соціального захисту, відомства професійної безпеки, пенсійного планування, із захисту навколишнього середовища, щодо добування й переробки нафти й газу тощо.

Один з найбільш видатних прихильників лібералізму, американський вчений М. Фрідман визначив чотирнадцять сфер діяльності, у яких уряд не повинен брати участі. Серед них, зокрема, державі рекомендується відмовитися від детального регулювання галузей економічної діяльності, ліцензування різновидів трудової діяльності, обов'язкового страхування для громадян за віком, будь-якого контролю засобів масової інформації тощо.

У післявоєнній Японії прибічники лібералізму першочерговими вважали ідеї стабільності, порядку і зазначали, що держава не повинна втручатися в процес економічних перетворень.

Таке заперечення і критику всіх форм державного впливу на економіку та підприємницьку діяльність навряд чи можна вважати правильними. Проте і протилежне твердження про те, що будь-який вплив з боку держави щодо досягнення позитивних результатів є ефективним, також хибний.

Унаслідок того, що в США дотримання законності стало моральною нормою повсякденного життя мільйонів людей, а захист приватної власності є головним завданням як державних службовців, так і всіх інших представників суспільства, держава зосередилась на створенні загальних умов розвитку підприємництва, функціонування виробництва і забезпечення великих прибутків, підтримки і коригування ефективною податковою і тарифною системи.

Безперечно, слід уникати надмірного регулювання економіки комерційної діяльності, однак за умов перехідного стану економіки України, на наш погляд, слід застосовувати «змішане регулювання». Його сутністю є поєднання саморегулювання конкурентного ринку з державним впливом на економічну діяльність суб'єктів господарювання. Так, необхідно дотримуватися межі у співвідношенні форм і методів державного регулювання та неоліберальної політики. Державні структури України на етапі реформ повинні формувати такі політико-правові й інституційні умови, які б забезпечили цивілізований розвиток комерційної діяльності, надаючи можливість підприємцям у межах, визначених законом, здійснювати діяльність, корисну як для окремої людини, так і для суспільства загалом.

Ідея змішаного регулювання знайшла своє застосування в «Концепції розвитку внутрішньої торгівлі України», де зазначено, що метою державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі має бути формування й

стабілізація споживчого ринку, який покликаний забезпечити задоволення соціальних потреб і недопущення соціального напруження суспільства шляхом активізації комерційних відносин між товаровиробниками, продавцями й споживачами на всіх етапах переміщення товарів, підвищення ефективності правового захисту цих відносин з боку держави і створення більш сприятливого інвестиційного клімату в цій сфері. Щоб реалізувати мету розвитку внутрішньої торгівлі державі необхідно бути:

– ініціатором реформування й гарантом правового забезпечення рівних прав суб'єктів господарських відносин у сфері торговельної діяльності, законності й охорони прав громадян як споживачів товарів та послуг;

– учасником-партнером комерційної діяльності, спрямованої на отримання прибутку, з додержанням усіх норм щодо ризику й майнової відповідальності у межах, визначених організаційно-правовими формами підприємництва;

– провідником структурної політики розвитку торгівлі через систему органів державної влади.

У концепції також зазначається, що співвідношення методів і механізмів державного регулювання розвитку комерційної діяльності змінюється на противагу заборонно-дозвільним або обмежувальним механізмам регулювання в бік розширення сфери та посилення результативності економічних методів впливу на її розвиток. Окрім цього, після закінчення приватизаційного періоду державне регулювання комерційної діяльності повинно обмежуватися моніторинговою політикою щодо антимонопольних принципів відносин суб'єктів ринку, сприяння розвитку конкуренції, дотримання прав та інтересів споживачів, інших правових норм регламентації підприємництва у сфері торгівлі.

Базовим для досягнення цих прогресивних ідей в Україні стало доповнення правового регулювання комерційної діяльності у чинному законодавстві новим Цивільним кодексом України і Господарським кодексом України, які започаткували законодавчу базу для забезпечення умов, які сприяють ефективній комерційній діяльності на принципах вільного підприємництва. Це удосконалило правовий статус організаційних форм комерційної діяльності, а також дало змогу регламентувати права й відповідальність її суб'єктів, більш обґрунтовано визначити заходи державного регулювання й підтримки підприємництва.

1.3.1.2 Органи, які здійснюють державний контроль за комерційною діяльністю в Україні

Відповідно до законодавства України, контроль за окремими сторонами діяльності підприємств здійснюють державні податкові

адміністрації, державна контрольно-ревізійна служба, державні органи, які повинні здійснювати нагляд за безпекою виробництва, протипожежною та екологічною безпекою. Контролюючими також є органи:

- 1) міліції – Міністерства внутрішніх справ України;
- 2) Державного пожежного нагляду – Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи;
- 3) митниці;
- 4) Державного санітарного нагляду;
- 5) Державного ветеринарного нагляду;
- 6) Державної служби з карантину рослин;
- 7) Міністерства охорони навколишнього природного середовища і ядерної безпеки;
- 8) Фонду соціального страхування;
- 9) Пенсійного фонду;
- 10) Державної статистики;
- 11) Державного комітету із захисту прав споживачів;
- 12) Державного контролю за цінами;
- 13) Інспекції державного архітектурно-будівельного контролю;
- 14) Державного комітету України із стандартизації, метрології і сертифікації;
- 15) Державного комітету України з питань розвитку підприємництва;
- 16) фінансові;
- 17) Міністерства охорони здоров'я України;
- 18) Міністерства праці та соціальної політики України;
- 19) Державного комітету телебачення і радіомовлення України;
- 20) Міністерства культури і туризму України;
- 21) Міністерства промислової політики України;
- 22) Міністерства аграрної політики України;
- 23) Міністерства транспорту та зв'язку України;
- 24) Державного комітету України з водного господарства;
- 25) Адміністрації Державної прикордонної служби України;
- 26) Державної податкової адміністрації України;
- 27) Антимонопольного комітету України;
- 28) Національного банку України;
- 29) деякі інші органи, а також виконавчі комітети місцевих Рад.

Крім того, держава дозволяє здійснювати контроль за комерційною діяльністю і недержавним органам, наприклад громадській пожежній охороні тощо.

Органи, які контролюють окремі сфери діяльності комерційного підприємства, здійснюють повноваження у межах своєї компетенції.

Підприємство має право не виконувати вимог зазначених органів, якщо вимоги виходять за межі їхніх повноважень. Підприємство має право на одержання інформації про результати інспектування і перевірок протягом 30 днів від їхнього початку. Дії посадових осіб, які здійснювали інспектування і перевірку, можуть бути оскаржені власником (керівником) підприємства в порядку, установленому законодавством України.

Повноваження окремих державних органів контролю (нагляду) за комерційною діяльністю визначаються спеціальними актами законодавства України.

Так, відповідно до Закону «Про міліцію», міліція зобов'язана:

- виявляти, запобігати, припиняти й розкривати злочини, зокрема господарські, вживати з цією метою оперативно-розшукові й профілактичні заходи;

- припиняти адміністративні правопорушення й здійснювати ведення справ по них;

- забезпечувати виконання загальнообов'язкових для всіх рішень місцевих Рад народних депутатів, прийнятих ними у межах своєї компетенції, з питань правил торгівлі;

- забезпечувати громадський порядок під час проведення масових заходів комерційного характеру тощо.

Для виконання вказаних обов'язків міліція наділена відповідними правами, наприклад:

- викликати громадян і посадових осіб по справах про злочини й у зв'язку з матеріалами про правопорушення, що знаходяться в її провадженні;

- складати протоколи про адміністративні правопорушення, застосовувати заходи забезпечення провадження справ щодо адміністративних правопорушень

- у випадках, передбачених законодавством, накладати адміністративні стягнення;

- проводити в порядку провадження дізнання, а з доручення слідчих органів із кримінальних справ обшуки, виїмки, допити й слідчі дії;

- безперешкодно входити в будь-який період доби на територію та в приміщення підприємств і оглядати їх з метою припинення злочинів та у деяких інших випадках;

- одержувати безперешкодно й безкоштовно від підприємств на письмовий запит відомості, необхідні у справах про злочини й у зв'язку з матеріалами про правопорушення, що знаходяться у міліційному провадженні;

- анулювати виданий підприємству дозвіл на придбання, збереження й використання зброї, інших предметів і речовин у разі невиконання ними встановлених правил користування або в разі недоцільності їхнього

подальшого зберігання; опечатувати склади, бази і сховища, магазини, що торгують зброєю і боєприпасами, до усунення порушень відповідних правил;

- оглядати за участю адміністрації підприємств приміщення, де знаходяться зброя, боєприпаси, вибухові, наркотичні й сильнодіючі хімічні, отруйні та радіоактивні матеріали, з метою перевірки дотримання правил поводження з ними;

- вилучати у громадян і посадових осіб предмети й речі, заборонені чи обмежені в обігу;

- проводити за участю адміністрації підприємств огляд виробничих, складських та інших службових приміщень і територій з метою перевірки охорони державного і колективного майна, дотримання правил продажу товарів і надання послуг населенню;

- вимагати від матеріально-відповідальних і посадових осіб підприємств відомості й пояснення щодо фактів порушення законодавства, проведення документальних і натуральних перевірок, інвентаризацій та ревізій виробничої і фінансово-господарської діяльності, запитувати і за необхідності вилучати документи, зразки сировини й продукції, опечатувати каси, приміщення й місця збереження документів, грошей і товарів, матеріальних цінностей.

Найбільше відношення до контролю міліції за торговою діяльністю мають органи Державної служби боротьби з економічною злочинністю, що структурно належать до системи МВС України.

Державний пожежний нагляд за станом пожежної безпеки на об'єкті незалежно від форм власності здійснюється районними відділеннями Головного управління Міністерства надзвичайних ситуацій (МНС) України.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про пожежну безпеку» на об'єкті приватної власності органи державного пожежного нагляду контролюють тільки умови безпеки людей на випадок пожежі, а також вирішення питань пожежної безпеки, що стосуються прав та інтересів інших юридичних осіб, громадян.

Державна пожежна охорона:

- організує за договорами пожежно-технічне обслуговування підприємств;

- здійснює державний нагляд за виконанням підприємствами, громадянами законодавства з питань пожежної безпеки;

- забороняє продаж (постачання) юридичним особам і громадянам пожежної техніки і протипожежного устаткування, що не пройшли сертифікаційних випробувань і не відповідають вимогам стандартів;

- надає платні послуги протипожежного призначення тощо.

У зв'язку з виконанням своїх завдань державні інспектори пожежного

нагляду мають, зокрема, такі права:

- проводити в будь-який час у присутності власника чи його представника пожежно-технічні обстеження і перевірку підприємств незалежно від форми власності;

- одержувати від власника необхідні пояснення, матеріали, інформацію;

- у разі порушення правил пожежної безпеки, що створює загрозу виникнення пожежі чи перешкоджає її гасінню та евакуації людей, а також у випадку випуску вогнебезпечної продукції, систем і засобів протипожежного захисту з відхиленням від стандартів або технічних умов і у разі їхньої відсутності припиняти чи забороняти роботу підприємств, окремих виробництв, виробничих ділянок тощо;

- притягати до адміністративної відповідальності посадових осіб та інших працівників підприємств і громадян, винних у порушенні встановлених законодавством вимог пожежної безпеки;

- застосовувати штрафні санкції щодо підприємств за порушення встановлених законодавством вимог пожежної безпеки та в інших випадках.

Статтею 35 Закону «Про пожежну безпеку» встановлено, що за порушення вимог пожежної безпеки, невиконання розпоряджень посадових осіб органів державного пожежного нагляду керівники підприємств можуть залучатися до сплати штрафу у розмірі до двох відсотків місячного фонду заробітної плати підприємства.

Органом, який забезпечує формування і реалізацію державної політики у сфері розвитку й підтримки підприємництва, здійснює керівництво підприємницькою сферою, є Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, діяльність якого регламентується Указом Президента України «Про Положення про Державний комітет України з питань розвитку підприємництва». Його функціями є:

- забезпечення формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку і підтримки підприємництва;

- підготування пропозицій щодо удосконалення розвитку підприємництва;

- підготування і подання у встановленому порядку пропозицій та обґрунтувань до проектів Державного бюджету України та Державної програми економічного й соціального розвитку України;

- розроблення та впровадження разом із зацікавленими центральними і місцевими органами виконавчої влади механізму реалізації державної політики у сфері розвитку й підтримки підприємництва;

- координування роботи нейтральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, пов'язаної з реалізацією заходів щодо розвитку й підтримки підприємництва з ліцензуванням

підприємницької діяльності;

- розроблення проектів законодавчих та інших нормативно-правових актів, спрямованих на стимулювання розвитку підприємництва;

- здійснення методичного керівництва розробленням і реалізацією регіональних програм підтримки підприємництва, аналіз ходу їхнього виконання, підготовка спільно з Міністерством економіки України і Міністерством фінансів України пропозицій щодо упорядкування умов виділення централізованих фінансових і матеріально-технічних ресурсів, необхідних для реалізації цих програм.

Архітектурно-будівельний контроль в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ і організацій за правопорушення у сфері містобудування» інспекціями державного архітектурно-будівельного контролю. Згідно зі ст. 1 зазначеного Закону, підприємства є економічно (фінансово) відповідальними за такі правопорушення, як виробництво чи застосування у будівництві матеріалів, виробів і конструкцій, що не відповідають державним стандартам, нормам і правилам або проектним рішенням, а також предметів, які мають пройти сертифікації, але цього не зроблено (в розмірі 25 % вартості реалізованої продукції) тощо.

Права й обов'язки органів державної статистики передбачені в Законі України «Про державну статистику». Створюючи умови для ведення державної інформаційної системи України, цей Закон надає органам державної статистики такі права:

- безкоштовно одержувати у встановленому порядку від усіх підприємств і використовувати державну статистичну звітність;

- одержувати від банківських установ у десятиденний термін інформацію про відкриття рахунків суб'єктом підприємницької діяльності;

- перевіряти на підприємствах етап первинного обліку і статистичної звітності;

- вносити пропозиції щодо залучення посадових осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність і винні у порушенні законодавства про державну статистику, до відповідальності (дисциплінарної, карної тощо);

- накладати штрафи на посадових осіб і громадян-підприємців за порушення правил обліку і статистики тощо.

Відповідно до ст. 16 і 48 Закону України «Про банки і банківську діяльність», нормативні акти Національного банку України, прийняті у межах його повноважень, є обов'язковими для всіх юридичних і фізичних осіб. У зв'язку з цим Національний банк України контролює дотримання юридичними особами банківського законодавства і власних нормативних актів.

Головним завданням Державної контрольно-ревізійної служби, як

зазначено в Законі України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», є здійснення контролю за використанням коштів і матеріальних цінностей, їхньою схоронністю, станом і вірогідністю бухгалтерського обліку та звітності в міністерствах, відомствах, державних комітетах і фондах, бюджетних установах, а також на підприємствах і в організаціях, що одержують кошти з бюджетів усіх рівнів і державних валютних фондів, а розроблення пропозицій щодо усунення встановлених недоліків, порушень і запобігання їм надалі.

Органи державної контрольно-ревізійної служби здійснюють контроль здебільшого у формі ревізій і перевірок.

Одним із органів Міністерства праці України, контроль з боку якого за діяльністю суб'єктів підприємництва є обов'язковим і постійним, є Державний комітет України з нагляду за охороною праці.

Слід зазначити, що саме органи цього Комітету уповноважені давати дозвіл на початок роботи всім підприємствам незалежно від форм власності й різновидів їхньої діяльності. Утім, такі дозволи видаються тільки за наявності позитивних висновків про готовність підприємства до роботи органів Державного пожежного нагляду, санітарно-епідеміологічної служби, а в разі погребі – органів нагляду ядерної і радіаційної безпеки.

Контрольні функції у сфері торгівлі і громадського харчування здійснює також Державна інспекція з контролю за цінами.

Значні контрольні повноваження стосовно підприємств торгівлі, які реалізують продукцію рослинного походження, а також сільгоспмашин і знарядь оброблення ґрунту, що використовують тару й упакування і виробли з рослинних матеріалів тощо, мають органи Державної служби карантину рослин України.

Законом України «Про карантин рослин» передбачено, що до підкарантинних матеріалів і об'єктів відносяться будь-які матеріали й об'єкти, що можуть сприяти поширенню чи за допомогою яких можуть поширюватися карантинні об'єкти; їхній перелік установлюється Кабінетом Міністрів України. Правила фітосанітарного контролю, що видаються Головною державною інспекцією з карантину рослин України у межах її компетенції, обов'язкові для виконання всіма підприємствами, посадовими особами й громадянами.

Відповідно до ст. 22 Основ законодавства України про охорону здоров'я контроль і нагляд за державними стандартами, критеріями й вимогами, спрямованими на забезпечення здорового навколишнього природного середовища та санітарно-епідеміологічного добробуту населення, вимогами Державної фармакопеї, стандартами медичних матеріалів тощо. держава здійснює за допомогою спеціально уповноважених органів. Зокрема, як впливає зі ст. 61 зазначеного вище закону, контроль за

виконанням санітарно-гігієнічних та інших нормативних вимог щодо продуктів дитячого харчування покладений на органи державного санітарного нагляду.

Питання санітарно-гігієнічного контролю регламентуються в основному Законі України «Про забезпечення санітарного й епідеміологічного добробуту населення», а також деякими іншими нормативними актами.

На ринках, а також у сфері реалізації ветеринарних препаратів і в деяких інших випадках здійснюється державний ветеринарний контроль. Він регулюється Законом України «Про ветеринарну медицину».

Компетенція Державного комітету із захисту прав споживачів, а також деяких інших державних органів, що здійснюють контроль у сфері торгівлі й громадського харчування, зокрема органів, які здійснюють санітарний та інші різновиди контролю якості продукції, регулюється Законом України «Про захист прав споживачів».

Крім органів, які здійснюють санітарно-гігієнічний контроль, при Міністерстві охорони здоров'я України діє також Комітет з контролю за наркотиками, повноваження якого визначено в Законі України «Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їхніх аналогів і прекурсорів», а також у Положенні про Комітет з контролю за наркотиками при Міністерстві охорони здоров'я.

Крім перелічених вище, існує ще низка державних органів, які уповноважені здійснювати контрольні функції на підприємствах торгівлі й громадського харчування, наприклад органи державного енергонагляду, зв'язку, охорони пам'яток історії і культури, Державного комітету із земельних ресурсів, Державного газового нагляду тощо.

1.3.1.3 Законодавство, що регулює комерційну діяльність в Україні

Для зрозуміння законодавства, що регулює комерційну діяльність в Україні, необхідно, насамперед, чітко визначити, що становлять собою нормативні акти комерційного законодавства. Визначення нормативного акта комерційного законодавства ґрунтується на загальнотеоретичному понятті «нормативний акт». Нормативний акт комерційного законодавства – це офіційний письмовий документ компетентного органу держави, що є джерелом норм комерційного права, тобто він установлює (змінює), припиняє норми комерційного права.

Норма комерційного права – це елемент системи комплексної галузі комерційного права. Нормативний акт діє як елемент зовнішньої форми комерційного права, комплексної галузі комерційного законодавства. Із цього визначення випливають дві основні ознаки нормативного акту

комерційного законодавства. Перша стосується змісту, за яким нормативний акт є офіційним джерелом правової інформації про чинні норми права у сфері комерційної діяльності. Друга ознака стосується форми. Нормативний акт – це юридично-технічна форма встановлення, опублікування й застосування норм комерційного права.

Як форма комерційне законодавство є базовим різновидом правової інформації, визначення якої подає Закон України «Про інформацію». Згідно зі ст. 22 цього Закону, комерційне законодавство є «сукупністю документованих або публічно оголошених відомостей» (про комерційне право України). Державні органи зобов'язані забезпечувати видання законів та інших нормативних актів комерційного законодавства, до того ж у найкоротші терміни після набуття ними чинності. Ця норма, на жаль, не виконується належним чином, особливо щодо підзаконних актів комерційного законодавства.

Поняття нормативного акту комерційного законодавства багатозначне. Воно визначає різноманітні щодо юридичної сили, форм і сфер дії нормативні акти, різновиди яких класифікують шляхом визначення актів комерційного законодавства за двома основними критеріями – юридичною силою актів і змістом норм комерційного права, які вони встановлюють.

Відповідно до юридичної сили комерційне законодавство функціонує як вертикальна ієрархічна система нормативних актів. Структура цієї системи обумовлена структурою органів законодавчої і державної виконавчої влади, які мають законодавчі і нормотворчі повноваження щодо регулювання комерційної діяльності. Щодо цього можна виокремити декілька блоків, головним із яких є комерційне законодавство, що ґрунтується на статтях і нормах Конституції України про власність, про компетенцію вищих органів державної влади (Верховної Ради, Президента, Кабінету Міністрів) у нормативному регулюванні комерційної діяльності.

Другий блок становлять комерційні закони, їх можна класифікувати так:

- загальні (Закон України "Про власність"; Цивільний кодекс, що регулює основні різновиди комерційних відносин і договорів);

- закони про різновиди й правовий статус господарюючих суб'єктів (Господарський кодекс України, Закони «Про господарські товариства», «Про колективне сільськогосподарське підприємство» тощо);

- закони про окремі різновиди господарської діяльності (Кодекс торговельного мореплавства, Повітряний кодекс України);

- закони про окремі відносини (наприклад Кодекс адміністративного судочинства України).

Ще один блок нормативних актів комерційного законодавства становлять так звані законодавчі акти:

а) постанови Верховної Ради України з господарських питань, що приймаються як акти поточного законодавства;

б) декрети Кабінету Міністрів України з господарських питань, які приймалися ним на підставі тимчасових повноважень, делегованих йому Верховною Радою України.

Великий за обсягом блок комерційного законодавства становлять підзаконні нормативні акти:

а) укази Президента України з господарських питань (наприклад «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії», «Про державну комісію з цінних паперів та фондового ринку»);

б) розпорядження Президента України з окремих господарських питань, які видаються як оперативні комерційні акти (наприклад «Про заходи щодо врегулювання відносин заборгованості підприємств»);

в) постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України з господарських питань, які приймаються відповідно до ст. 117 Конституції України;

г) господарські нормативні акти міністерств, державних комітетів та інших центральних органів виконавчої влади. Ці акти приймають у вигляді положень, інструкцій, правил тощо, затверджуваних наказами відповідних міністрів. До цієї групи відомчого законодавства належать також акти, прийняті комерційними об'єднаннями (асоціаціями, корпораціями, концернами тощо), і локальні нормативні акти суб'єктів комерційної діяльності;

д) нормативні акти комерційного законодавства місцевих рад народних депутатів та місцевих держадміністрацій (нормативні комерційні акти територіальної дії). Важливою як щодо теоретичного, так і в практичного аспектів є загальне класифікування нормативних актів комерційної діяльності на різновиди за змістом тих норм комерційного права, які офіційно встановлюють ці акти. Залежно від змісту, в доктрині комерційного права виокремлено чотири різновиди актів:

– акти, норми яких є загальними правилами функціонування комерційних правовідносин. Такі норми містяться у кодексах, що кодифікують окремі інститути комерційного права. Зокрема Цивільний кодекс кодифікує норми про договірні комерційно-правові інститути: купівлю-продаж, поставку та інші форми обміну, загальний і будівельний підряд;

– інститут майнової відповідальності господарюючих суб'єктів. Щодо окремих різновидів правовідносин діють спеціальні кодифіковані акти комерційного законодавства. Це, зокрема, транспортні кодекси й статутні загальні правила перевезення вантажів;

– компетенційні акти, що визначають різновиди господарюючих

суб'єктів, а також їхні права і обов'язки щодо господарювання, тобто комерційну компетенцію;

– нормативні документи, що регулюють технічні параметри виробництва та його результати, зокрема технологічні процеси, якість продукції (робіт, послуг), витрати (норми витрат матеріальних і трудових ресурсів, норми виробітку тощо). Формами нормативних документів є стандарти (державні, галузеві, підприємств, технічні умови), а також державні будівельні норми та правила;

– нормативні акти, що є нормами-завданнями, тобто вони встановлюють своїм адресатам конкретні результати, яких мають досягти суб'єкти комерційних відносин за належної правомірної поведінки, а не загальні правила поведінки. Юридично-технічною формою актів цього різновиду є акти планування, програми (технічна форма) і закони та постанови про їхнє затвердження (юридична форма).

Крім вертикальної (згідно з юридичним значенням актів) системи, комерційне законодавство характеризується так званою горизонтальною системою. Вона визначається предметом регулювання у широкому розумінні, тобто різновидами комерційної (продукція, роботи, послуги) і функційної (керування, фінансування, ціноутворення, стандартизація) діяльності, галузями народного господарства, різновидами комерційних відносин. Отже, базовим для системи комерційного законодавства в такому розумінні є матеріальний критерій, зміст предмета регулювання.

У кодифікованих галузях законодавства їх системи обумовлюються структурами кодексів. Комерційне законодавство не кодифіковане.

Структурними підрозділами системи комерційного законодавства є окремі законодавчі (нормативні) інститути. Інститут становить групу (підсистему) нормативних актів, предметом яких є комплекс однорідних відносин чи різновид діяльності.

Базовою для комерційного законодавства є також система статусних, або компетенційних законів, тобто таких, які визначають правовий стан суб'єктів комерційної діяльності (законодавчий інститут суб'єктів комерційної діяльності). Ці закони класифікують залежно від кола осіб, на яких вони поширюються. Так, Цивільний і Господарський кодекси України, загальний Закон України «Про господарські товариства» поширюються на всі підприємства і на всіх підприємців. Вони визначають різновиди й організаційні форми підприємств, порядок їхнього створення і реєстрації, економічні й правові умови діяльності, порядок припинення діяльності.

Крім загальних законів, до статусних (компетенційних) зараховують закони, які визначають правове становище окремих різновидів підприємств усіх галузей економіки. Зокрема, це Закон України «Про господарські товариства», яким визначаються поняття, різновиди, умови створення і

діяльності господарських товариств, тобто підприємств, які утворюються і діють на договірних умовах шляхом об'єднання майна й комерційної діяльності їх учасників. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» враховує особливості правового становища кооперативів у сільському господарстві та їхніх об'єднань. Ще один приклад – Закон України «Про режим іноземного інвестування», у якому розділ IV «Підприємства з іноземними інвестиціями» урегулює особливості правового становища підприємства з іноземною інвестицією. Аналогічно регулюється правове становище інших різновидів підприємств: виробничих кооперативів, колективних сільськогосподарських підприємств тощо.

Іншим інститутом господарського законодавства є група нормативних актів, що регулюють правове становище об'єднань підприємств – асоціацій, корпорацій, концернів, консорціумів тощо.

Загальний порядок створення і державної реєстрації об'єднаних підприємств регулюється Господарським кодексом України і Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». До цього правового інституту належать також декрети Кабінету Міністрів України та укази Президента України про об'єднання підприємств окремих галузей (вугільної промисловості, зв'язку, транспорту та дорожнього господарства, електроенергетичних підприємств, нафтової, газової, нафтопереробної промисловості та нафтопродуктозабезпечення). Сюди зараховують і відповідні локальні акти: установчі договори, статuti об'єднань. Об'єднання підприємств створюються відповідно до вимог монопольного законодавства України, яке ґрунтується на двох основних законах – «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» та «Про Антимонопольний комітет України». Це специфічне законодавство покликане виконувати функцію захисту ринків України від зловживання монопольним становищем окремими господарюючими суб'єктами. Зазначені закони створюють правову основу для обмеження й попередження монополізму, недопущення у комерційній діяльності недобросовісної конкуренції, здійснення державного контролю за виконанням вимог антимонопольних законів. Загалом норми цих Законів забороняють монополії, контракти й змови щодо обмеження конкуренції у виробництві та реалізації продукції (робіт, послуг), угоди з монопольного встановлення цін, інші монопольні явища та дії.

Фундаментальним інститутом комерційного законодавства є система нормативних актів, які на підставі Закону України «Про власність» регулюють відносини щодо управління (володіння, користування) нерухомим майном у народному господарстві. До цього інституту входять нормативні акти:

– про управління державною власністю. Це в основному постанови

Кабінету Міністрів України, укази Президента України, які деталізують положення ст. 31–39 (про державну власність) Закону України «Про власність». Стосовно державного сектора ці акти встановлюють правовий режим державного майна, яке знаходиться у повному господарському віданні державних підприємств або в оперативному управлінні державних установ;

- про оренду державного і комунального майна;
- про приватизацію майна державних підприємств та організацій.

Окремим важливим інститутом комерційного законодавства є інститут комерційного договірної (контрактного) права. Значення його обумовлене тим, що інститут комерційного зобов'язання і комерційного договору є фундаментальним для всіх різновидів комерційних відносин. Чинна система законодавства про договірне комерційне право ґрунтується на кодифікованих законах і нормативних актах про окремі види договорів. Кодифіковані акти – це Цивільний кодекс України, що містить норми про зобов'язальне право й окремі різновиди зобов'язань; Господарський кодекс України, у якому йдеться про господарські відносини підприємства та про відповідальність за порушення договірних зобов'язань; кодекс адміністративного судочинства України, який встановлює загальний порядок урегулювання розбіжностей і суперечок під час укладання, змінювання й розірвання господарських договорів. До цього інституту належать також кодифіковані закони й підзаконні акти України, якими регулюються окремі різновиди договорів (наприклад підряд на капітальне будівництво – Законом України «Про інвестиційну діяльність»).

Законодавство про регулювання ринків капіталу, яке ґрунтується на Законі «Про власність», включає такі закони та декрети:

- Закон України «Про банки і банківську діяльність»;
- Закон «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні»;
- Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок», що визначає умови й порядок випуску цінних паперів, а також регулює посередницьку діяльність щодо обігу цінних паперів в Україні;
- Декрет Кабінету Міністрів України «Про довірчі товариства», яким визначено поняття довірчого товариства, особливості його створення та діяльності;
- Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». Він встановлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ України під час регулювання валютних операцій, права та обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок

здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства;

– Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії». Затверджене цим Указом Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії визначає сутність поняття інвестиційних фондів та інвестиційних компаній, порядок створення та умови їхньої діяльності, здійснення державною контролю, а також заходи щодо захисту інтересів їхніх учасників.

Законодавство про страхування регулює відносини між страховиками (страховими компаніями, створеними у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю) і страхувальниками (юридичними особами і дієздатними громадянами) щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків) за допомогою грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхувальниками страхових платежів (страхових внесків, страхових премій). Дія цього законодавства не поширюється на державне соціальне страхування.

Законодавство про зовнішньоекономічну діяльність. Основним нормативним актом тут є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який регулює такі різновиди зовнішньоекономічної діяльності: зовнішню торгівлю, економічне й науково-технічне співробітництво, спеціалізацію та кооперацію виробництва, науки і техніки, економічні зв'язки в галузі будівництва, транспортні відносини, експедиторські операції, надання різноманітних послуг, банківські (кредитні, розрахункові та ін.) операції.

Законодавство про нормативні документи (технічні норми) й умови їхнього застосування (передусім представлено декретами Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил, відповідальність за їх порушення», «Про стандартизацію і сертифікацію», «Про державний пробірний нагляд» і Законами України «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про страхування»):

– встановлює правові основи державного нагляду за додержанням стандартів, норм і правил суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями), визначає їхню відповідальність за порушення цих стандартів, норм і правил;

– спрямоване на захист інтересів народного господарства і громадян України, має на меті сприяти науково-технічному і економічному прогресу на підставі використання результатів вимірювань гарантованої точності, виражених у тих одиницях, що допускаються до застосування, і створення сприятливих умов для розвитку міждержавних зв'язків;

– визначає правове й економічне підґрунтя систем стандартизації та

сертифікації, встановлює організаційні форми їхнього функціонування на території України;

– обумовлює правову базу державного контролю за видобуванням, виробництвом, використанням, обігом, обліком і зберіганням дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, виконанням операцій із зазначеними цінностями.

Кодекс адміністративного судочинства України визначає норми організації та діяльності судів – незалежного органу у вирішенні усіх господарських суперечок, що виникають між юридичними особами, державними та іншими органами, а також організації і діяльності міжнародного комерційного арбітра (третейського суду) щодо вирішення суперечок, які виникають під час здійснення зовнішньоторговельних та інших різновидів міжнародних економічних зв'язків.

Однією з умов функціонування ринкових відносин є правове забезпечення комерційної діяльності, яке містить, зокрема, створення законодавчої бази, тобто системи нормативних актів (переважно у формі законів), що визначають правовий статус суб'єктів комерційної діяльності та регламентують різні аспекти господарської діяльності.

Існують певні труднощі в національному правотворенні, які зумовлюються суб'єктивними причинами. Одна з них – тривала дискусія в науковому юридичному середовищі стосовно доцільності кодифікації комерційною законодавства, форми і назви кодифікованого акта. В умовах становлення законодавства, яке регулює ринкові відносини, ця дискусія змістилася в інше тематичне поле, а саме щодо співвідношення цивільного, комерційного і торгового законодавства.

На стані комерційного законодавства негативно позначається відсутність чіткої регламентації процесу розроблення, узгодження, експертизи та внесення на розгляд відповідних органів проектів законів і підзаконних нормативних актів. Для законотворення не можна вважати звичним явищем унесення змін до нормативних актів одразу після їх прийняття.

Наявність у Конституції України ст. 91–94 з питань законодавчого процесу, звісно, має позитивно вплинути на впорядкування діяльності Верховної Ради України щодо розгляду й прийняття законопроектів, але недопущення зазначених хиб здебільшого залежить від урегулювання законодавчого процесу поза межами діяльності Верховної Ради України, а також від урегулювання діяльності самої Верховної Ради в її Регламенті.

У законотворчій діяльності варто також чітко дотримуватися принципу правової економії, який означає прийняття меншої кількості нормативних актів з одних і тих самих питань, використання методів інкорпорації й кодифікації як базових різновидів систематизації правових норм.

Важливим напрямом нормотворчої діяльності української держави у сфері правового регулювання комерційних відносин є видання нормативних актів міністерствами, іншими органами державної виконавчої влади, органами господарського управління та контролю. В юридичній літературі та в практиці нормотворення ці акти називаються відомчими нормативними актами.

Відомчі нормативні акти, що видаються на виконання і в межах закону, покликані забезпечити чітке функціонування всіх ланок ринкового механізму. Вони є однією з форм державного регулювання комерційної (підприємницької) діяльності, спрямовані на усунення прогалин у правовому регулюванні тих чи інших суспільних відносин.

Принцип верховенства закону та його реалізація в механізмі правового регулювання зумовлюють підвищені вимоги до змісту відомчих нормативних актів господарського законодавства, відповідності їх іншим законодавчим актам та узгодженості з раніше прийнятими актами. Як вже зазначалося, з метою упорядкування видання міністерствами, іншими органами державної виконавчої влади нормативних актів щодо забезпечення охорони прав, свобод і законних інтересів громадян, підприємств, установ та організацій в Україні з 1 січня 1993 р. Міністерством юстиції України уведено державну реєстрацію відомчих нормативних актів.

Відповідно до Положення про державну реєстрацію нормативних актів міністерств, інших органів державної виконавчої влади, органів господарського управління та контролю, що стосуються прав, свобод і законних інтересів громадян або є міжвідомчими, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України, на державну реєстрацію подаються акти, що містять правові норми (правила поведінки), розраховані на невизначене коло осіб, підприємств, установ, організацій і неодноразове застосування, незалежно від строку їхньої дії (постійні чи обмежені певним часом) і особливостей відомостей, що в них містяться, зокрема з грифами «Для службового користування», «Не для друку». «Таємно» та іншими, а також прийняті в порядку експерименту.

Водночас запровадження державної реєстрації відомчих нормативних актів сприяло виявленню окремих прогалин у відомчому нормотворенні. Так, поза межами державної реєстрації опинилися акти Національного банку України, що регулюють відносини, суб'єктами яких є юридичні особи, оскільки державній реєстрації, згідно зі ст. 16 Закону «Про банки і банківську діяльність», підлягають тільки ті нормативні акти, що регулюють відносини за участю фізичних осіб.

Зважаючи на те, що багато з прийнятих Національним банком України нормативних актів мають міжвідомчий характер і є обов'язковими не тільки для всіх фізичних, а й для юридичних осіб (ст. 16 Закону «Про банки і

банківську діяльність»), було б доцільним поширити режим державної реєстрації, встановлений Указом Президента України від 3 жовтня 1992 р. і постановою Кабінету Міністрів України, на всі акти Національного банку України, що мають міжвідомчий характер. Це дало б змогу, крім усього іншого, привести деякі акти НБУ у відповідність до вимог, встановлених Єдиною державною системою діловодства, оскільки такі різновиди документів, як листи, телеграми, що їх практикує Національний банк України, є узагальненою назвою різних за змістом документів, що виокремлюють у зв'язку з особливим способом передачі тексту, але не є нормативними відомчими актами, які можуть видаватися, зокрема, у вигляді постанови, наказу, інструкції, вказівок тощо.

Незважаючи на встановлений п. 15 Положення про державну реєстрацію нормативних актів «обов'язок робити посилання на номер і дату державної реєстрації нормативних актів, що публікуються», деякі засоби масової інформації цього не роблять, чим дезінформують читачів щодо чинності таких документів.

Ці та інші недоліки в українському законотворенні мають бути враховані Урядом України та іншими суб'єктами нормотворчого процесу, якщо Україна, як держава, хоче мати стабільне і дієве законодавство, яке б не тільки регулювало суспільні відносини, а й сприяло недопущенню правопорушень суб'єктами комерційної діяльності.

1.3.2 Формування й функціонування міжрегіональної міжгалузевої моделі комерційної діяльності підприємств будівельної галузі в Україні

Вироблення стратегії формування та функціонування міжрегіональної міжгалузевої структури економіки України зважаючи на посилення ролі інновацій та організаційно-управлінської діяльності підприємств регіону є одним з основних положень в умовах становлення ринкових відносин. Вирішення таких економічних завдань потребує залучення математичного апарату для моделювання цих процесів і отримання достовірних результатів розглянутого критерію змінювання різних факторів, які впливають на величину цього критерію.

Наявні результати досліджень міжгалузевого балансу на регіональному рівні щодо зазначеного не повною мірою відображають особливості, притаманні українській економіці в разі дослідження низки соціально-економічних і техніко-економічних проблем і потребують поглибленого вивчення.

У зв'язку з цим метою цієї монографії є розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо реалізації процесу формування й функціонування міжрегіональної міжгалузевої структури економіки України

на сучасному етапі її пристосування до умов ринкових відносин.

Із огляду на це варто зазначити, що моделі міжгалузевого балансу та їхнє узагальнення набули поширення під час дослідження низки соціально-економічних і техніко-економічних проблем на національному та регіональному рівнях. Останнім часом здійснюються енергійні спроби застосовувати моделі цього типу для аналізу проблем взаємодії демографічних, економічних, соціальних, екологічних процесів у глобальному масштабі.

Серед проектів глобального розвитку, під час виконання яких використовуються міжгалузеві моделі, найбільшої популярності набула доповідь «Майбутнє світової економіки», підготовлена під егідою ООН групою американських учених на чолі з В. Леонтєвим. Цікавими видаються також дослідження японських економістів (Й. Кайя та ін.) за проектом FUGI і розробка INFORM під керівництвом К. Алмона.

За своєю структурою модель В. Леонтєва становить систему регіональних блоків, пов'язаних державними балансами експорту-імпорту і фінансових потоків. Кожен регіональний блок включає баланси виробництва і розподілу продукції, випуску забруднювачів та очищувачів, капітальних вкладень і основних фондів, природних ресурсів (беручи до уваги їхнє кумулятивне витрачання), міжрегіональних платежів. Невідомими в моделі є обсяги виробництва валового національного продукту (ВНП) і продукції галузей (зокрема щодо очищення від забруднення), обсяги невиробничого споживання, капітальних вкладень, експорту, імпорту. Невиробниче споживання розглядається як функція від макроекономічних показників. Експорт та імпорт за регіонами розраховується за допомогою таких коефіцієнтів: частки імпорту та обсягу виробництва відповідного товару, частки експорту певного регіону в державному експорті певного товару.

Загалом така модель становить собою баланси різних модифікацій.

Балансові моделі ґрунтуються на понятті міжгалузевого балансу, який є таблицею, що характеризує зв'язки між галузями (економічними об'єктами) економічної системи.

Припустимо, що економічна система складається з n взаємопов'язаних галузей P_1, P_2, \dots, P_n . Валовий продукт i -ї галузі позначимо через X_i (X_1 – валовий продукт P_1 , X_2 – валовий продукт P_2 , ..., X_n – валовий продукт P_n). Кінцевий продукт кожної галузі позначимо літерою Y з індексом, що співвідноситься з її номером (Y_3 – кінцевий продукт P_3). Галузі взаємозалежні, тобто кожна з них використовує продукцію інших галузей як сировину, напівфабрикати тощо.

Нехай X_{ij} – витрати продукції i -ї галузі на виробництво продукції P_j . Умовно чисту продукцію j -ї галузі позначимо V_j .

Якщо перелічені показники представлені в міжгалузевому балансі в тоннах, літрах, кілометрах, штуках тощо, то говорять про міжгалузевий баланс має натуральне вираження. Домовимося, що під X_i , Y_j , V_j і X_{ij} будемо розуміти відбиту в деяких фіксованих цінах вартість відповідної продукції. Такий баланс називається *вартісним*.

Всю інформацію про економічну систему зведемо в таблицю міжгалузевого балансу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Аналіз загальної структури міжгалузевого балансу

Галузі	P_1	P_2	...	P_i	...	P_n	Усього	Кінцевий		Валовий продукт
P_1	X_{11}	X_{12}		X_{1i}		X_{1n}	$\sum_j X_{1j}$	Y_1	X_1	
P_2	X_{21}	X_{22}		X_{2i}		X_{2n}	$\sum_j X_{2j}$	Y_2	X_2	
...										
	I квадрант						II квадрант			
P_i	X_{i1}	X_{i2}		X_{ii}		X_{in}	$\sum_j X_{ij}$	Y_i	X_i	
...										
P_n	X_{n1}	X_{n2}		X_{ni}		X_{nn}	$\sum_j X_{nj}$	Y_n	X_n	
Усього	$\sum_k X_{k1}$	$\sum_k X_{k2}$		$\sum_k X_{ki}$		$\sum_k X_{kn}$	$\sum_j \sum_k X_{kj}$	$\sum_k Y_k$	$\sum_k X_k$	
Умовно чиста продукція	V_1	V_2		V_i		V_n	$\sum_j V_j$			
	III квадрант								IV квадрант	
Валовий продукт	X_1	X_2		X_i		X_n	$\sum_j X_j$			

Перший квадрант. У таблиці 1.1 кожна галузь подана двояко. Як елемент рядка, вона виконує роль постачальника виробленої нею продукції, як елемент стовпця – роль споживача продукції інших галузей економічної системи.

Якщо P_1 – виробництво електроенергії, а P_2 – вугільна промисловість, то X_{12} – річні витрати електроенергії на виробництво вугілля, а X_{21} – аналогічні витрати вугілля на виробництво електроенергії. Прийmemo, що P_1 – постачальник електроенергії і споживач вугілля. Галузь P_1 є також споживачем власної продукції. Електроенергія вартістю X_{11}

грошових одиниць використовується всередині галузі на забезпечення роботи електротехніки, на освітлення виробничих приміщень тощо. Аналогічне значення має X_{22} і всі X_{ii} . Узагалі, $X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{ii}, X_{in}$ – обсяги поставок продукції i -ї галузі галузями, що належать до економічної системи. Сума цих поставок

$$X_{i1} + X_{i2} + \dots + X_{in} = \sum_{j=1}^n X_{ij}$$

виражає сумарне виробниче споживання продукції P_i і записується в i -му рядку $(n+1)$ -го стовпця (табл. 1.1). У нашому прикладі

$$X_{11} + X_{12} + \dots + X_{1n} = \sum_{j=1}^n X_{1j} -$$

сумарне виробниче споживання електроенергії, а

$$X_{21} + X_{22} + \dots + X_{2n} = \sum_{j=1}^n X_{2j} -$$

сумарні витрати вугілля на виробничі потреби галузей, що належать до економічної системи.

Розглянемо P_i як елемент стовпця. У стовпці з номером i розташовані обсяги поточних виробничих витрат продукції галузей, що належать до економічної системи, на виробництво продукції i -ї галузі. У $(n+1)$ -му рядку зазначеного стовпця записано суму поточних виробничих витрат P_i за рік:

$$\sum_{k=1}^n X_{ki} = X_{1i} + X_{2i} + \dots + X_{ni}.$$

Підсумувавши перші n елементів $(n+1)$ -го рядка, отримаємо величину поточних виробничих витрат усіх галузей:

$$\sum_{k=1}^n X_{k1} + \sum_{k=1}^n X_{k2} + \dots + \sum_{k=1}^n X_{kj} + \dots + \sum_{k=1}^n X_{kn} = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{k=1}^n X_{kj} \right). \quad (1.1)$$

Сума перших n елементів $(n+1)$ -го стовпця

$$\sum_{j=1}^n X_{1j} + \sum_{j=1}^n X_{2j} + \dots + \sum_{j=1}^n X_{ij} + \dots + \sum_{j=1}^n X_{nj} = \sum_{k=1}^n \left(\sum_{j=1}^n X_{kj} \right) \quad (1.2)$$

є вартістю продукції всіх галузей, яка була використана на поточне виробниче споживання.

Неважко переконатися, що суми (1.1) і (1.2) складаються з одних і тих самих доданків (всіх X_{kj}) і тому дорівнюють один одному:

$$\sum_{j=1}^n \left(\sum_{k=1}^n X_{kj} \right) = \sum_{k=1}^n \left(\sum_{j=1}^n X_{kj} \right). \quad (1.3)$$

Рівність (1.3) означає, що поточні виробничі витрати всіх галузей

дорівнюють їх поточним показникам виробничого споживання. Число

$\sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n X_{kj}$ є так званим проміжним продуктом економічної системи.

Елементи, які розташовуються на перетині перших $n+1$ рядків і перших $n+1$ стовпців, утворюють перший квадрант (чверть). Це найважливіша частина міжгалузевого балансу, оскільки саме в ній міститься інформація про міжгалузеві зв'язки.

Другий квадрант розміщений в таблиці 1.1 праворуч від першого. Він складається з двох стовпців. Перший з них – стовпець кінцевого споживання продукції галузей. Під *кінцевим* споживанням розуміють особисте й суспільне споживання, що не використовується на поточні виробничі потреби. До них належать накопичення та відшкодування вибуття основних фондів, приріст запасів, особисте споживання населення, витрати на утримання державного апарату і оборону, витрати на обслуговування населення (охорона здоров'я, освіта тощо), сальдо експорту та імпорту продукції. У другому стовпці подано обсяги *валової* продукції галузей. Сумарний (валовий) випуск i -ї галузі визначається як

$$X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij} + Y_i. \quad (1.4)$$

Рівність (1.4) означає, що вся вироблена i -ю галуззю продукція споживається. Частина її, як сумарне виробниче споживання продукції P_i , йде на виробничі потреби галузей, що належать до економічної системи. Інша частина споживається як кінцевий продукт.

Так, частина продукції вугільної промисловості, як ми вже зазначали, використовується всередині економічної системи, а інша – як сировина, паливо – буде спожита галузями, що не ввійшли до складу економічної системи, і складе частину експорту країни, буде використана на опалення помешкань тощо.

Квадранти I і II відображають *баланс між виробництвом і споживанням*.

До другого квадранту належить також і та частина $(n+1)$ -го рядка, у якій розташовані сумарний кінцевий продукт

$$\sum_{k=1}^n Y_k = Y_1 + Y_2 + \dots + Y_n$$

і сумарний валовий продукт

$$\sum_{k=1}^n X_k = X_1 + X_2 + \dots + X_n.$$

Третій квадрант розміщено в таблиці 1.1 під першим. Він складається з двох рядків. Один із них містить обсяг валового продукту за галузями, а

інший – умовно чисту продукцію галузей V_1, V_2, \dots, V_n . До складу умовно чистої продукції входять амортизаційні відрахування, які йдуть на відшкодування вибуття основних фондів, заробітна плата, прибуток тощо. Вона визначається як різниця між валовим продуктом галузі та сумою її поточних виробничих витрат. Так, для P_i справедлива рівність

$$V_i = X_i - (X_{1i} + X_{2i} + \dots + X_{ni})$$

або

$$X_i = V_i + \sum_{k=1}^n X_{ki}. \quad (1.5)$$

Перший і третій квадранти відображають *вартісну структуру* продукції кожної галузі. Так, рівність (1.5) доводить, що вартість валового продукту X_i i -ї галузі складається з вартості тієї частини продукції галузей системи, яка була використана для виробництва X_i , з амортизаційних відрахувань, витрат на оплату праці, з чистого доходу галузі, з вартості ресурсів, що виробляються усередині економічної системи, тощо.

Використовуючи рівності (1.4) (1.5), підрахуємо сумарний валовий продукт.

З (1.4) випливає, що

$$\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n Y_i + \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^n X_{ij} \right), \quad (1.6)$$

а з (1.5) отримуємо:

$$\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n V_i + \sum_{i=1}^n \left(\sum_{k=1}^n X_{ki} \right). \quad (1.7)$$

Другі доданки в правих частинах рівностей (1.6) і (1.7) виражають одну й ту саму величину – проміжний продукт. Звідси і на підставі рівності лівих частин (1.6) і (1.7) робимо висновок про рівність перших доданків:

$$\sum_{i=1}^n Y_i = \sum_{i=1}^n V_i. \quad (1.8)$$

Отже, сумарний кінцевий продукт дорівнює сумарній умовно чистій продукції.

Четвертий квадрант безпосередньо сфери виробництва не стосується, тому його заповнювати не будемо.

У IV квадранті показано, як отримані у матеріальному виробництві первинні доходи населення (заробітна плата, особисті доходи членів кооперативів, грошове забезпечення військовослужбовців тощо), держави (податки, прибуток з виробництва державного сектора тощо), кооперативних та інших підприємств перерозподіляються через різні канали (фінансово-кредитну систему, сферу обслуговування, суспільно-політичні організації

тощо), унаслідок чого утворюються кінцеві доходи населення, держави тощо.

З математичного погляду ця модель (див. табл. 1.1) – система алгебраїчних рівнянь, що має єдиний спосіб розв’язання при заданій вихідній інформації. Існування тільки одного розв’язку досягається шляхом уведення в неї великої кількості екзогенних змінних, які унеможливають свободу вибору. Зокрема, свобода вибору різних варіантів міжрегіональних торговельних зв’язків усувається шляхом уведення коефіцієнтів експорту та імпорту. Безумовно, це досить штучний прийом, оскільки майбутня структура міжрегіонального поділу праці передбачається відомою до того, як визначаються рівні розвитку виробництва в регіонах і масштаби торгівлі в Україні загалом.

Нами визнається необхідність систематичного перегляду та виправлення коефіцієнтів імпорту та експорту, а також низки інших коефіцієнтів у процесі проведення розрахунків. Можливість отримання варіантів розв’язку за допомогою моделі досягається внаслідок використання різних значень екзогенних величин, тобто за межами моделі. Сама модель містить внутрішній механізм порівняння варіантів державного та регіонального економічного розвитку щодо їхніх переваг на різних просторово-часових рівнях.

Перспективні розрахунки за моделлю можна проводити по-різному поєднуючи екзогенні й ендогенні величини. За основного способу для кожного регіону обирається валовий національний продукт (ВНП) і на його базі визначається вектор кінцевого продукту; далі розв’зується система рівнянь міжрегіонального міжгалузевого балансу і перевіряється допустимість одержаного рішення з погляду забезпеченості природними і трудовими ресурсами.

На відміну від попередніх прогнозів, зроблених на підставі глобальних моделей (Дж. Форрестер, Д. Медоуз), можна прийти до цілком оптимістичних висновків щодо перспектив розвитку економіки, беручи до уваги забезпеченість мінеральними ресурсами і необхідність збереження навколишнього середовища. Особливої уваги заслуговують два висновки: 1) межі стійкого економічного зростання в сучасному світі є, насамперед, політичними, соціальними, інституційними, а не фізичними; 2) для прискорення економічного розвитку країн необхідні, по-перше, значні внутрішні соціально-політичні зрушення і, по-друге, істотні зміни в державному економічному порядку.

До завдань нашої монографії не належить критичний аналіз змістовних висновків і з’ясування того, якою мірою ті чи інші висновки обумовлюються умовами математичної моделі або закладеною в ній числовою інформацією. На наш погляд, такий аналіз повною мірою можна здійснити шляхом проведення різноманітних розрахунків на базі інформаційних даних, що

використовувалися розробниками проекту, і з залученням додаткової інформації. Нами поставлено завдання модифікувати ці показники для розроблення рекомендацій щодо раціонального розвитку регіонів і галузей України.

Однією з найважливіших особливостей глобальної моделі В. Леонт'єва є те, що за повного набору вихідних даних вона надає єдине рішення – модель балансового типу (див. табл. 1.1), що не містить опис множини допустимих варіантів і принципів вибору кращих з них.

На початкових стадіях аналізу довготривалого розвитку державної економіки, коли формувався і відпрацьовувався масив вихідної інформації, що забезпечує отримання оптимальних результатів, використовувати модель балансового типу, мабуть, доцільно. Однак на наступних стадіях дослідження, коли велика увага повинна приділятися пошуку шляхів розвитку й порівняльному аналізу ефективності тих чи інших альтернатив, більш плідним видається застосування моделей оптимізаційного типу.

Балансова модель В. Леонт'єва з її інформаційним забезпеченням розглядається нами як підстава для побудови моделей глобальної оптимізації (з умовами зближення рівнів регіонального розвитку) і моделей міжрегіональної економічної взаємодії (з регіональними критеріями оптимальності). Її трансформація містить такі етапи: 1) усунення з вихідної моделі деяких штучних (жорстких) зв'язків між змінними і переведення частини фіксованих раніше параметрів в ендогенні змінні; унаслідок цього в системі рівнянь з'являються ступені свободи (можливості вибору альтернатив); 2) включення умов, які обмежують множину допустимих рішень (наприклад обмежень щодо невідтворюваних ресурсів); 3) уведення в наявному вигляді критеріїв оптимального розвитку регіонів; 4) формалізація розподілу ефекту між регіонами і принципів міжрегіональних економічних відносин.

Застосування оптимізаційного підходу надає низку нових можливостей щодо вивчення перспектив розвитку регіонів і галузей України. Розширюється склад економічних величин, кількісно визначених безпосередньо в моделі. Обчислюються оптимальні оцінки всіх різновидів продукції і ресурсів різних регіонів України. У моделях економічної взаємодії закладено також ціни, які збалансовують попит і пропозицію на державному ринку. Посилюються можливості імітації різних поглядів на зближення рівнів розвитку регіонів України.

Однак моделі, що використовують принципи оптимізації, висувають більші вимоги до вихідної інформації. Необхідно вводити дані про наявність трудових ресурсів, межі розвитку первинних галузей, витрати на транспорт тощо. З'являється і низка нових проблем моделювання. Наприклад, подання експорту та імпорту у вигляді вільних змінних розширює область вибору

рішень, але висуває завдання відображення зустрічних міжрегіональних потоків продукції. У розв'язку задач глобальної оптимізації та економічної взаємодії зустрічні потоки можуть бути відсутніми, але насправді вони становлять значну частину всіх потоків (асортиментний обмін усередині товарних груп). Моделі, що містять елементи оптимізації, також чутливіші до інформації про виробничі технології.

Сформулюємо деякі принципи побудови та аналізу моделей економіки України.

Економіка України – це багатоцільова система, що об'єднує регіони з різними потребами. Припустимо, що цілі розвитку регіону s можна подати у вигляді функції $f_s(\bar{x}_s)$, де \bar{x}_s – варіант розвитку (вектор показників) регіону s . У кожному регіоні відбувається максимізація цієї цільової функції на множині допустимих траєкторій його розвитку, яка обумовлюється власними ресурсно-технологічними можливостями, міжрегіональними економічними зв'язками, переважаючими ресурсами.

Композиція певних варіантів регіонального розвитку утворює вектор $X = (\bar{x}_s)$, а композиція цільових функцій регіонів $f_s(\bar{x}_s)$ – цільову вектор-функцію розвитку економіки України $F(X) = [f_s(\bar{x}_s)]$.

Об'єднання ресурсно-технологічного потенціалу всіх регіонів України з урахуванням глобальних економічних умов утворює множину допустимих траєкторій розвитку економіки України χ . Ефективність міжрегіонального економічного співробітництва виявляється в тому, що внаслідок кооперації різних регіонів кожен із них досягає вищого рівня задоволення своїх внутрішніх потреб, ніж це можливо за автономного розвитку.

Модель оптимізації економіки України в найпростішому вигляді можна подати як задачу векторної оптимізації на ресурсно-технологічній множині варіантів розвитку економіки України:

$$\max_{X \in \chi} F(X).$$

Спрощеність цієї моделі полягає, насамперед, у тому, що не беруться до уваги політичні, соціальні, організаційно-економічні фактори, які обмежують мобільність регіональних загальних ресурсів України. Вона характеризує максимальні потенційні можливості корисного використання регіональних ресурсів за сучасних та очікуваних технологічних умов; ступінь же реалізації цих можливостей залежить від організації національної економіки й міжрегіональних економічних зв'язків.

Аналіз загальної моделі дає змогу виокремити множину варіантів розвитку економіки України (множина Парето): $\chi^* \subset \chi$. Кожен варіант, що належить до χ^* , є ефективним у тому сенсі, що його не можна поліпшити в інтересах якого-небудь регіону, не погіршуючи становища хоча б одного з

них. Варіант \hat{X} ефективний, $\hat{X} \subset X^*$, якщо не існує іншого $\hat{X} \subset X^*$, для якого $F(X) \geq F(\hat{X})$, тобто у варіанті \hat{X} значення цільових функцій для всіх регіонів не менше і хоча б для одного з них є чітко більшим. Усі варіанти, що не належать до множини χ^* , можна поліпшувати в інтересах хоча б одного регіону.

Таким чином, проблема вибору стратегій економічного розвитку України зводиться до вибору із множини ефективних у зазначеному сенсі варіантів. Для окремих регіонів, проте, не байдуже, який з ефективних варіантів буде застосований. Перевага тієї чи іншої стратегії державного економічного розвитку потребує компромісу між інтересами різних регіонів. Відповідно до цілей світового економічного розвитку, що проголошені ООН, такий компроміс має забезпечувати прискорене зближення рівнів задоволення матеріальних і духовних потреб народів розвинених країн і країн, що розвиваються, до яких належить і Україна.

Різні модифікації моделей можна інтерпретувати як особливі, але пов'язані між собою інструменти пошуку та порівняння варіантів розвитку економіки України на множині ефективних варіантів.

Модель глобальної оптимізації містить загальний «критерій оптимальності» економіки України, що узагальнює регіональні критерії, а також співвідношення між останніми. Крім того, варто відразу обумовити, що загальний «критерій» не обов'язково має бути єдиним і мати фіксовані параметри. Головне призначення цієї моделі – імітація можливостей і наслідків здійснення різних варіантів зближення рівнів регіонального розвитку (добробуту населення регіонів).

Після цього, уже за межами моделі, має вивчатися питання, чи можливий той або інший варіант за чинних міжнародних економічних відносин і як потрібно змінити їх, щоб реалізувати той чи інший варіант.

Інакше кажучи, із множини ефективних варіантів потрібно обрати один, використовуючи *модель оптимальної економічної взаємодії*. Ця модель поєднує завдання векторної оптимізації (із регіональними критеріями оптимальності) і умови міжрегіонального механізму (що містить принципи регулювання платіжних балансів, політик ціноутворення на державному ринку тощо). Це дає змогу обирати такі варіанти розвитку, які є найоптимальнішими для кожного регіону за наявного міжрегіонального економічного ринку.

Розглянемо особливості моделі, використовуваної нами на першому етапі експериментальних розрахунків перспектив економічного розвитку України до 2015 р.

Основними технологічними параметрами для кожного регіону України

$s \in a_{ij}^s$ – витрати продукції галузі i на виробництво одиниці продукції галузі $j, i, j \in J_1^s$; a_{ik}^s – витрати продукції i , необхідні для функціонування різновиду k , що забезпечує екологічну безпеку виробництва, із одиничною інтенсивністю, $k \in J_2^s$; a_{ij}^s – викид очищувального забруднювача l ($l \in J_3^s$) на одиницю продукції галузі j ; a_{lk}^s – обсяг знищення очищувального забруднювача l під час функціонування очисного виробництва, що гарантує екологічну безпеку різновиду k із одиничною інтенсивністю (зі знаком «плюс») або випуск очищувального забруднювача (зі знаком «мінус»); a_{mj}^s – випуск неочищувального забруднювача m ($m \in J_4^s$) на одиницю продукції галузі j ; a_{mk}^s – випуск неочищувального забруднювача m під час функціонування очисного виробництва різновиду k із одиничною інтенсивністю; t_j^s, t_k^s – витрати праці на виробництво одиниці продукції галузі j і на одиничну інтенсивність функціонування очисного виробництва різновиду k ; b_j^s, b_k^s – потреба щодо основних фондів на одиницю продукції галузі j і на одиничну інтенсивність функціонування очисного виробництва різновиду k ; h_i^s – витрати продукції галузі i на одиницю капітальних вкладень; r^s – частка основних фондів, яка має бути інвестована в 2015 р.

Для подальшого розвитку процесу формування та функціонування міжгалузевої моделі економіки України скористаємося умовами вихідної моделі, де для кожного регіону визначено програму споживання, що становить собою вектор особистого і державного споживання; директивна потреба щодо трудових ресурсів, інвестицій, основних фондів, а також відповідне забруднення довкілля, що є наслідком неефективного невиробничого споживання. Особисте споживання за товарними групами у вихідній інформації визначається як лінійна апроксимація нелінійних функцій від їхнього загального обсягу (сумарної витрати). Вільні члени лінійних апроксимувальних функцій споживання утворюють фіксовані величини кінцевого використання продукції q_i^s , $\sum_{i \in J_i^s} q_i^s = 0$. Матеріально-

речова структура основної частини програми задається вектором чисел c_i^s (державне споживання і змінна частина особистого споживання продукції галузей), c_l^s, c_k^s (випуски забруднювачів), c_t^s, c_h^s, c_b^s (потреба щодо трудових ресурсів, капітальних вкладень, фондів).

Для частини галузей ($j \in J_1^s$) встановлені нижні межі на обсяги їхнього

виробництва $d_k^{o^s}$, а для первинних галузей ($j \in \bar{J}_1^s$) – верхні межі \bar{d}_j^s . Фіксується максимальна чисельність зайнятих у кожному регіоні L^s .

За очищувальними забрудненнями визначаються максимально допустимі обсяги чистого видалення $q_i^s \geq 0$ (можливе їхнє повне видалення, тобто $q_i^s = 0$), за неочищувальними – граничні обсяги видалення q_m^s .

Щоб відобразити витрати на міжрегіональні перевезення для кожної транспортабельної продукції i ($i \in N$, $N \subset J_1^s$) передбачено наявність одного торгового центру, через який проходять усі міжрегіональні перевезення. Регіон-експортер забезпечує витрати на постачання продукції у цей центр, а імпортер – перевезення з цього центру. Транспортна галузь τ ($\tau \in J_1^s \setminus N$) здійснює міжрегіональні перевезення. Витрати транспорту на міжрегіональні перевезення одиниці продукції галузі j , виробленої чи споживаної в регіоні s , позначимо через $a_{\tau j}^s$. Крім того, вводяться коефіцієнти $\tilde{a}_{\tau j}^s$ – витрати транспортної галузі на виробництво одиниці продукції галузі j у регіоні s .

Невідомими для кожного регіону $s \in R$: x_i^s – обсяг виробництва галузі i ; x_k^s – інтенсивність очисного виробництва різновиду k ; x_m^s – обсяг видалення неочищувального забруднення m ; u^s – обсяг капітальних вкладень; Φ^s – обсяг діючих базових фондів; λ^s – рівень виконання визначеної програми споживання; v_i^s – обсяг експорту продукції галузі i ; w_i^s – обсяг імпорту продукції галузі i . Моделі глобальної оптимізації та оптимальної взаємодії обумовлюються низкою загальних умов (для окремих регіонів і всієї України).

Для кожного регіону України $s \in R$ повинні виконуватися:

– обмеження на обсяги виробництва продукції галузей

$$x_j^s \geq d_j^{o^s}, j \in \bar{J}_1^s, x_j^s \leq \bar{d}_j^s, j \in \bar{d}_1^s; \quad (1.9)$$

– баланси виробництва й розподілу транспортабельної продукції

$$x_i^s - \sum_{j \in J_1^s} a_{ij}^s x_j^s - \sum_{k \in J_2^s} a_{ik}^s x_k^s - h_i^s u^s - v_i^s + w_i^s - \lambda^s c_i^s \geq q_i^s, i \in N; \quad (1.10)$$

– баланси виробництва й розподілу нетранспортабельної продукції (за винятком транспорту)

$$x_i^s - \sum_{j \in J_1^s} a_{ij}^s x_j^s - \sum_{k \in J_2^s} a_{ik}^s x_k^s - h_i^s u^s - \lambda^s c_i^s \geq q_i^s, i \in J_1^s \setminus N \setminus \{\tau\}; \quad (1.11)$$

– баланси роботи транспорту

$$x_{\tau}^s - \sum_{j \in J_1^s} \tilde{a}_{\tau j}^s x_j^s - \sum_{k \in N} a_{\tau j}^s (v_j^s + w_i^s) - \lambda^s c_{\tau}^s \geq q_{\tau}^s; \quad (1.12)$$

– баланси випуску та очищення очищувальних забруднювачів

$$- \sum_{j \in J_1^s} a_{lj}^s x_j^s + \sum_{k \in J_2^s} a_{lk}^s x_k^s - \lambda^s c_l^s \geq -q_l^s, \quad l \in J_3^s; \quad (1.13)$$

– баланси неочищувальних забруднювачів

$$\sum_{j \in J_1^s} a_{mj}^s x_j^s + \sum_{k \in J_2^s} a_{mk}^s x_k^s + \lambda^s c_m^s = x_m^s, \quad m \in J_4^s; \quad (1.14)$$

$$x_m^s \leq q_m^s, \quad m \in J_4^s; \quad (1.14')$$

– обмеження щодо праці

$$\sum_{j \in J_1^s} t_j^s x_j^s + \sum_{k \in J_2^s} t_k^s x_k^s + \lambda^s c_t^s \leq L^s; \quad (1.15)$$

– баланс основних фондів

$$\sum_{j \in J_1^s} b_j^s x_j^s + \sum_{k \in J_2^s} b_k^s x_k^s + \lambda^s c_b^s \leq \Phi^s; \quad (1.16)$$

– баланс капітальних вкладень

$$r^s \Phi^s + \lambda^s c_h^s \leq u^s. \quad (1.17)$$

Умови (1.9) – (1.17) становлять собою квазідинамічну модель регіонального міжгалузевого балансу з лінійними функціями виробничих витрат і невиробничого споживання*. Ці умови, що стосуються кожного регіону окремо, поєднуються міжрегіональними балансами експорту та імпорту транспортабельної продукції¹

$$\sum_{s \in R} u_i^s = \sum_{s \in R} w_i^s, \quad i \in N. \quad (1.18)$$

Умови (1.9) – (1.18) становлять собою опис множини допустимих станів розвитку економіки України. Як вже зазначалося, у цій множині можна виокремити підмножину ефективних варіантів, яку обирають за допомогою поєднання різних значень регіональних критеріїв оптимальності. Водночас, на відміну від вихідної моделі В. Леонтєва, головними індикаторами розвитку регіонів є не обсяги валового продукту, а фізичні обсяги невиробничого споживання за наявності фіксованих матеріально-речових структур (включаючи й деякі економічні умови)².

¹ На наступному етапі експериментальних досліджень умови (1.10) – (1.11), (1.13) – (1.17) були ускладнені: введени функції зі зростаючими граничними витратами в первинних галузях, умови взаємозамінності виробничих фондів і праці (виробничі функції типу Кобба – Дугласа), умови взаємозамінності структур споживання.

² Необхідно усвідомлювати, що прагнення до збільшення рівнів невиробничого споживання і зближення регіональних рівнів споживання далеко не вичерпують соціально-економічного розвитку України.

У моделі глобальної оптимізації на множині допустимих рішень, що визначається (1.9) – (1.18), максимізується рівень виконання Програми розвитку України за додаткових умов, що накладаються на рівні регіональних програм

$$\lambda^s \geq \lambda, \quad s \in R, \quad (1.19)$$

$$\lambda \rightarrow \max. \quad (1.20)$$

Згідно з природними вимогами до (1.9) – (1.18), нерівності (1.19) за оптимального розв’язання перетворюються на рівності, тобто рівні виконання всіх запланованих регіональних програм співпадуть.

Модель (1.9) – (1.20) зручно використовувати для імітації можливостей і наслідків змінювання співвідношень між регіональними рівнями економічного розвитку й споживання. Щоб показати це наочніше, видозмінимо запис критерійної частини моделі.

Нехай z^s – обсяг фонду споживання регіону s (у незмінних цінах); z – фонд споживання всієї країни, $z = \sum_{s \in R} z^s$; γ^s – частка регіону s у фонді

споживання країни, $\gamma^s \geq 0$, $\sum_{s \in R} \gamma^s = 1$; α_i^s – частка галузі i у фонді

споживання, $\alpha_i^s \geq 0$, $\sum_{i \in J_1^s} \alpha_i^s = 1$; $\alpha_l^s, \alpha_m^s, \alpha_t^s, \alpha_h^s, \alpha_b^s$ – допустимі випуски

забруднювачів, потреби щодо трудових ресурсів, капітальних вкладень, основних фондів на 1 дол. фонду споживання (відповідно до пропорцій, визначених регіональними програмами споживання). Тоді $\alpha_i^s z^s = \lambda^s c_i^s + q_i^s$, $i \in J_1^s$, $\alpha_l^s z^s = \lambda^s c_l^s$, $l \in J_3^s$, $\alpha_m^s z^s = \lambda^s c_m^s$, $m \in J_4^s$. Умови максимізації:

$$z^s \geq \gamma^s z, \quad s \in R \quad (1.21)$$

$$z \rightarrow \max. \quad (1.22)$$

Кожному фіксованому вектору $\gamma = (\gamma)$ відповідає, щонайменше, один глобальний оптимальний план. Змінюючи коефіцієнти γ^s (за збереження $\sum_{s \in R} \gamma^s = 1$), отримуємо варіанти розвитку економіки України з різними співвідношеннями регіональних рівнів споживання. Усі ці варіанти, оптимальні за відповідних векторів γ , належать до множини ефективних (оптимальних за Парето) варіантів¹.

Під час міжрегіонального порівняння рівнів розвитку (добробуту)

¹ Щоб дослідити множини ефективних варіантів розвитку економіки України та її регіонів, канд. техн. наук М. П. Пан у 2004 р. розробляв людино-машинну систему для ЕОМ останнього покоління на базі обчислювального центру Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова.

зручно оперувати показниками на душу населення. Позначимо через \bar{z}^s обсяг фонду споживання на душу населення в регіоні s ; z^s – середньодержавний обсяг фонду споживання на душу населення; Q^s і Q – чисельність населення регіону s і усієї країни; $\bar{\gamma}^s$ – відношення споживання на душу населення в регіоні s порівняно з середньодержавними. Зрозуміло, що $\bar{z}^s Q^s = z^s$, $\bar{z} Q = z$, $\bar{\gamma}^s = \gamma^s (Q/Q^s)$. Умови глобальної оптимізації будуть такими:

$$\bar{z}^s \geq \bar{\gamma}^s \bar{z}, \quad s \in R, \quad (1.23)$$

$$\bar{z} \rightarrow \max. \quad (1.24)$$

Можливості вибору варіантів розвитку економіки України за різних співвідношень регіональних рівнів споживання на душу населення продемонструємо на прикладі двох регіонів. На рисунку 1.3 зображено множину значень \bar{z}^1 і \bar{z}^2 , що досягаються зважаючи на усі ресурсно-технологічні умови економічної системи України. Ламана $abcd$ є множиною \bar{z}^1 і \bar{z}^2 , що відповідають ефективним варіантам.

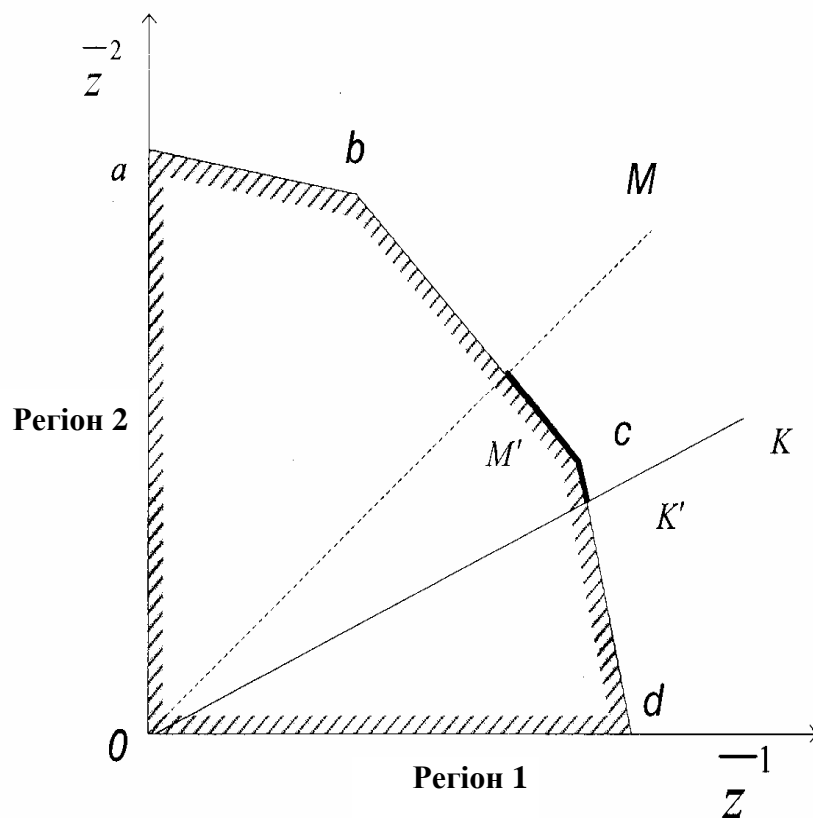


Рисунок 1.3 – Множина значень, що досягаються зважаючи на усі ресурсно-технологічні умови регіону

Припустимо, що за умови автономного розвитку регіони м. Харків (1) та м. Полтава (2) можуть досягти рівнів споживання на душу населення \bar{z}_0^1 і \bar{z}_0^2 . Регіони зацікавлені тільки в такому економічному співробітництві, яке дає їм змогу збільшити свій добробут. Ці умови відображені значеннями величин \bar{z}^1 і \bar{z}^2 . Множину вибору реалізованих і бажаних регіональних рівнів, однак, можна звузити. Промінь OK характеризує співвідношення рівнів споживання в базовому році (споживання на душу населення в регіоні 1 приблизно в два рази вище, ніж у регіоні 2), а промінь OM (бісектриса додатного квадранта) співвідносна з однаковими рівнями споживання на душу населення. Якщо ставиться завдання зблизити регіональні рівні споживання, то область вибору значень \bar{z}^1 і \bar{z}^2 обмежується ламаною $M'cK'$.

У моделі оптимальної економічної взаємодії умови (1.9) – (1.18) доповнюють регіональними критеріями оптимальності та правилами міжрегіональних економічних відносин. Розглянемо варіант моделі, у якій сумісність регіональних рішень забезпечується вибором певної системи цін обміну $P = (p_i)$ за транспортабельними видами продукції.

Завдання кожного регіону містить разом із умовами (1.9) – (1.17) баланс зовнішньоторговельного обміну

$$\sum_{i \in N} p_i (v_i^s - w_i^s) \geq \Delta^s \quad (1.25)$$

і критерій оптимальності (максимізація виконання регіональної програми споживання)

$$\lambda^s \rightarrow \max. \quad (1.26)$$

Значення сальдо торговельних балансів Δ^s фіксуються так, що $\sum_{s \in R} \Delta^s = 0$. Зміст координації регіональних завдань (1.9) – (1.18), (1.25), (1.26) полягає в знаходженні системи цін $P = (p_i)$, за якої виконуються баланси торгівлі України (1.18). Коли сальдо торгового балансу кожного регіону є нульовим (усі $\Delta^s = 0$), доведено (за деяких припущень) існування таких цін. Ціни, що призводять до виконання балансів (1.18), зазвичай називають рівноважними, а відповідний їм план – рівноважним планом. Цей план ефективний (оптимальний за Парето). Якщо ціни обміну рівноважні, то окремим регіонам України не вигідно виходити з системи торгівлі України, утворюючи замкнуті коаліції. У такому разі модель однорідна за цінами p_i , тобто за пропорційного змінювання всіх цін розв'язання задачі не змінюється.

Задача з ненульовими фіксованими сальдо торгового балансу є більш загальною (для деяких регіонів $\Delta^s \neq 0$). Для цих умов також доводять

існування рішень і їхню приналежність до множини Парето. Модель, однак, перестає бути однорідною за цінами, і потрібне додаткове нормування цін, обумовлене фіксованими значеннями Δ^s .

Модель (1.9) – (1.18), (1.25), (1.26) – винятковий випадок великого класу моделей економічної взаємодії підсистем, у яких принципи роботи економічного механізму не обов'язково пов'язані зі знаходженням рівноважних цін, балансуванням попиту та пропозиції тощо. Ціни державного обміну можуть свідомо регулюватися міжнародними угодами, змінюватися внаслідок укладання односторонніх актів окремих країн (експортерів та імпортерів), обумовлюватися кон'юнктурними факторами тощо.

Достатньо добре вивчено модель, у якій фіксується ціна обміну на один різновид продукції. Доведено існування рішень і сформульовано їхні властивості, досліджено наслідки коливань цін, що спричиняють ситуації, коли властивості моделі змінюються набагато більше. Існування рішення (рівноваги) не гарантується; ускладнюється побудова універсальних алгоритмів розв'язання задачі.

Обидва розглянуті типи моделей мають подібну блокову структуру. Блоки, що моделюють розвиток окремих регіонів, обумовлюються умовами зближення рівнів економічного розвитку (добробуту) регіонів, балансами міжнародного обміну, умовами міжнародних економічних відносин, глобальними ресурсно-екологічними обмеженнями (у наведених моделях такі обмеження відсутні). На рисунку 1.3 зображено структуру моделей для двох регіонів. Через їхню структурну подібність можна легко переходити від використання одного типу моделі до іншого, застосовуючи один і той самий масив вихідної інформації.

Між рішеннями моделей економічної взаємодії та глобальної оптимізації існує певний взаємозв'язок (рис. 1.4).

Розв'яжемо задачу на визначення економічної взаємодії. Якщо регіональні програми-вектори C^s і довільні значення Δ^s задано, $\sum_{s \in R} \Delta^s = 0$.

Одночасно з іншими змінними в процесі її розв'язання визначимо величини $\bar{\lambda}^s$ і $\bar{P} = (\bar{p}_i)$. Далі для глобальної оптимізації задачі задамо вектори $\bar{c}^s = \bar{\lambda}^s C^s$.

Доведемо наступне твердження. За сформульованих вище умов серед розв'язків глобальної оптимізаційної задачі прослідковується план (його компоненти позначаємо знаком \wedge), що співпадає з розв'язком моделі економічної взаємодії. Тоді $\hat{\lambda} = \hat{\lambda}^s = 1$ для всіх $s \in R$, оптимальними є значення двоїстих змінних $\hat{\xi} = (\hat{\xi}_i)$, які відповідають обмеженням (1.18) і

співпадають із цінами $\bar{P} = (\bar{p}_i)$.

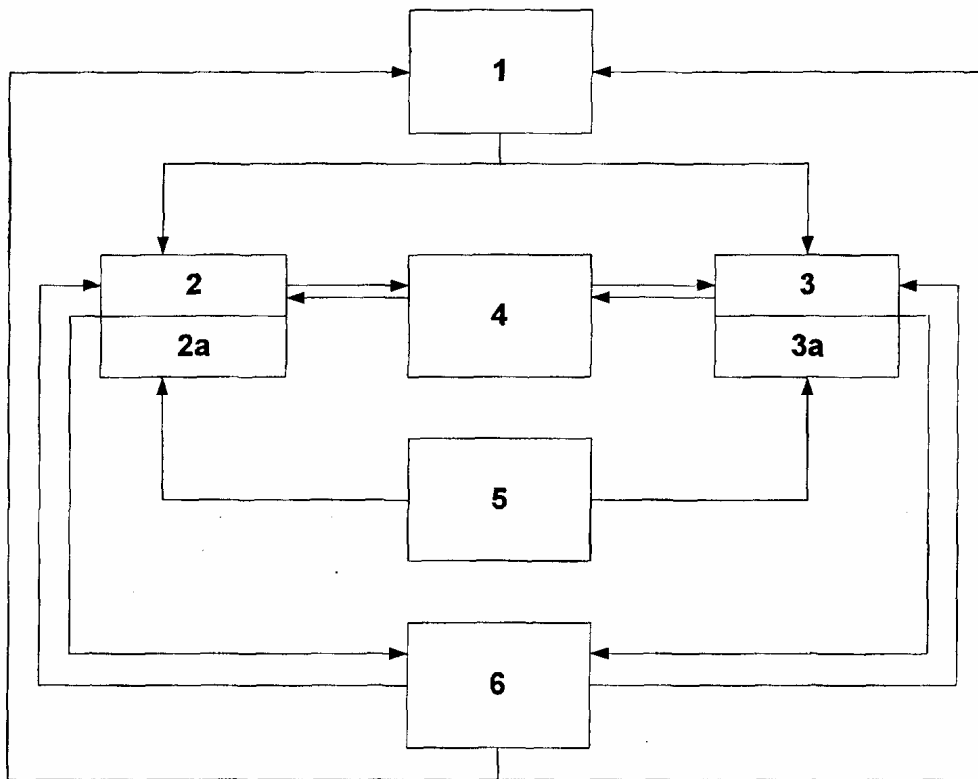


Рисунок 1.4 – Структура моделей глобальної оптимізації та економічної взаємодії:

1 – максимізація рівня державного економічного розвитку за умов зближення регіональних рівнів (умови, що стосуються тільки моделі глобальної оптимізації); 2, 2, а – рівняння моделі регіону I; 3, 3, а – рівняння моделі регіону II; 4 – баланси міжрегіонального обміну; 5 – умови міжрегіональних економічних відносин; 6 – глобальні ресурси та екологічні умови (2, а, 3, а, 5 – стосуються тільки моделі економічної взаємодії; 2, 3, 4, 6 – умови, загальні для обох типів моделей)

Дослідимо зворотний зв'язок між двома моделями. Розглянемо глобальну оптимізаційну модель. Прийmemo оптимальними значеннями двоїстих змінних $\hat{\xi} = (\hat{\xi}_i)$ ціни моделі економічної взаємодії, а сальдо торговельних балансів підрахуємо за формулою: $\Delta^s = (\hat{\xi}, \hat{v}^s) - (\hat{\xi}, \hat{w}^s)$, де \hat{v}^s, \hat{w}^s – вектори оптимальних обсягів експорту та імпорту. Потрібно довести, що один із розв'язків моделі економічної взаємодії збігається з розв'язком глобальної оптимізаційної моделі.

Таким чином, обидві модифікації моделі економіки України взаємно доповнюють одна одну.

Розв'язок моделі економічної взаємодії прогнозує орієнтири для встановлення співвідношень між регіональними програмами добробуту за

умов глобалізації оптимізаційної задачі. І, навпаки, двоїсті оцінки і величини сальдо торговельних балансів, одержувані на підставі розв'язку моделі глобальної оптимізації, можуть використовуватися при формуванні завдання економічної взаємодії не тільки щодо регіонів, але й щодо підприємств.

Можливості практичного застосування розроблених інструментів використані при реформуванні реалізації окремих галузевих аспектів Харківського регіону.

На підставі проведених досліджень можна зробити такі висновки.

1. За загальними показниками розвитку економіки України (валового продукту й обсягу невиробничого споживання) розраховані варіанти перевищують базовий розв'язок на 1,5–4 %. Такі незначні розбіжності із результатами за загальними показниками «ефективності» пояснюються обмеженістю області допустимих розв'язків, заданої масивом вихідної інформації. За регіональною структурою міжнародної торгівлі, однак, ці варіанти вже більше відрізняються від базового розв'язку, що дає змогу зробити декілька висновків про вплив різних чинників на тенденції розвитку регіонів України і, насамперед, про можливість зближення рівнів їхнього економічного зростання. За базовими варіантами було проведено параметричний аналіз завдань окремих регіонів, у якому головну увагу було приділено впливу зміни граничних можливостей зростання первинних галузей. Такий аналіз дав змогу визначити мінімальні межі зростання первинних галузей, що необхідно для забезпечення задовільних траєкторій економіки України.

2. Зазначені переваги запропонованого методу моделювання як інструменту комплексного аналізу функціонування та розвитку регіонів України полягають у такому:

– одноразова діагностика проектних рішень, команди, що керує проектами, і організацій-виконавців;

– раціональне об'єднання експертно-евристичних і формально-аналітичних методів дослідження. Використання перших уможливорює суб'єктивність однієї особистості (ОПР) під час оцінювання особливостей розвитку регіонів, команди, що керує проектом розвитку регіону, та її керівника (голови адміністрації області). Інша група методів – унаслідок підбору факторів (параметрів оцінювання розвитку регіону) і використання для оцінювання їхніх еталонів у межах галузі – дає змогу швидко й достовірно оцінити порівнювані переваги керівництва регіоном за переліком потенційних виконавців;

– простота використання моделі, яка забезпечується наявністю спеціальних семантичних (змістових) блоків у структурі моделі та відповідної шкали оцінювання. Ці блоки «вербально» характеризують «якість» проектних рішень щодо раціонального розвитку регіонів України та

готовність інвестора і команди проекту до його впровадження. Запропонована методика спрощує процедуру оцінювання експертами організаційно-технологічних, економічних та інших рішень стосовно заходів (проекту) щодо розвитку регіону в комплексі з іншими складниками економіки України, усуває суб'єктивізм кінцевого рішення експертів;

– змістова наповненість моделі перевірки рішень щодо розвитку регіону, відображена у документах на відповідність інвестиційного задуму та інвестиційної стратегії регіону з урахуванням економічної ситуації в Україні.

3. Запропонована форма математичних моделей економічних систем дає змогу описати моделі великої розмірності матрицями, порядок яких нижчий за порядок системи регіонів України, окремі параметри системи, крім того, входять до моделі у символічному вигляді. Запропонована модель також дає змогу зробити аналіз економічних систем і процесів за допомогою класичних методів теорії систем, використовуючи сучасні системи комп'ютерної алгебри.

4. Розглянуту форму математичної моделі можна використовувати як базу під час створення нових інформаційних технологій для аналізу й моделювання систем великої розмірності. Символьне подання окремих параметрів моделі дає змогу вдосконалити й розширити сферу застосування методів теорії систем.

5. Унаслідок поетапного оцінювання результатів попередньої ділової активності на регіональному рівні забезпечується мінімізація ризиків інвесторів під час підготовки та реалізації соціально-економічних і організаційно-фінансових рішень. Невиконання організаціями й приватними особами (за результатами порівняльного оцінювання за факторами) вимог щодо швидкості та надійності ресурсозабезпечення, якості та часу виконання відповідних робіт у регіоні з урахуванням економічної ситуації в Україні є підставою для їхнього вилучення з переліку потенційних претендентів на виконання робіт із регіонального розвитку.

1.4 Правове регулювання припинення діяльності комерційних підприємств будівельної галузі. Загальна характеристика процедури відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом

Правове регулювання припинення діяльності підприємства здійснюється відповідно до Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», Закону України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом».

Згідно зі ст. 104 Цивільного кодексу України, *діяльність юридичної особи припиняється внаслідок передання всього її майна, прав та обов'язків*

іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділ, перетворення) або внаслідок ліквідації цієї особи.

Відповідно до ст. 59 Господарського кодексу України припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації – за рішенням власника (власників) чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їхніх правонаступників, а у випадках, передбачених законами, – за рішенням суду.

У разі злиття суб'єктів господарювання усі майнові права й обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, створеного внаслідок злиття.

У разі приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до цього останнього переходять усі майнові права й обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання.

У разі поділу суб'єкта господарювання усі його майнові права й обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках до кожного з нових суб'єктів господарювання, створених унаслідок цього поділу.

У разі виділення одного або кількох нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках майнові права й обов'язки реорганізованого суб'єкта.

У разі перетворення одного суб'єкта господарювання на інший до новоствореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права й обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Суб'єкт господарювання ліквідується:

– за ініціативою осіб, зазначених у частині першій статті Господарського кодексу України;

– у зв'язку із закінченням строку, на який він створювався, чи у разі досягнення мети, заради якої його було створено;

– у разі визнання його в установленому порядку банкрутом, крім випадків, передбачених законом;

– у разі скасування його державної реєстрації у випадках, передбачених законом.

Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкт господарювання статусу юридичної особи і є підставою для вилучення його з державного реєстру. Суб'єкт господарювання вважається ліквідованим із дня внесення до державного реєстру запису про припинення його діяльності. Такий запис уноситься лише після затвердження ліквідаційного балансу відповідно до вимог цього Кодексу й подання головою ліквідаційної комісії або уповноваженою ним особою документів для проведення державної реєстрації припинення юридичної особи або припинення діяльності фізичною особою-

підприємцем у порядку, визначеному Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців».

Оголошення про реорганізацію чи ліквідацію господарської організації або припинення діяльності індивідуального підприємця підлягає опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети «Урядовий кур'єр» та/або офіційному друкованому виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування за місцезнаходженням суб'єкта господарювання протягом десяти днів з дня припинення діяльності суб'єкта господарювання.

Загальний порядок ліквідації суб'єкта господарювання регламентований ст. 60 Господарського кодексу України. Ліквідація суб'єкта господарювання здійснюється ліквідаційною комісією, створеною власником (власниками) майна суб'єкта господарювання чи його (їхнім) представниками (органами) або іншим органом, визначеним законом, якщо інший порядок її створення не передбачений Кодексом. Орган управління суб'єкта також може ліквідувати цей суб'єкт.

Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок і визначає строки проведення ліквідації, а також строк подання претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці від дня оголошення ліквідації.

Ліквідаційна комісія або інший орган, який проводить ліквідацію суб'єкта господарювання, розміщує у друкованих виданнях відповідних органів згідно з законодавством повідомлення про його ліквідацію та порядок і строки подання кредиторами претензій, наявних (відомих) кредиторів повідомляє персонально в письмовій формі у встановлені законодавством строки.

Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, який ліквідується, і встановлення вимог кредиторів, з письмовим повідомленням кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання.

Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно суб'єкта господарювання, що ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс і подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність і повнота ліквідаційного балансу обов'язково мають бути перевірені в установленому законодавством порядку органом державної податкової служби, у якому перебуває на обліку суб'єкт господарювання.

Порядок розрахунків із кредиторами у разі ліквідації суб'єкта господарювання передбачено ст. 60 Господарського кодексу України, зокрема претензії кредиторів до суб'єкта господарювання, що ліквідується, задовольняються за рахунок майна цього суб'єкта.

Претензії вважають погашеними, якщо:

– вони що не задоволені внаслідок відсутності майна у суб'єкта господарювання;

– вони не визнані ліквідаційною комісією, оскільки їхні заявники в місячний термін після одержання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернулися до суду з відповідним позовом;

– кредиторів відмовлено у задоволенні претензій за рішенням суду.

Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

Черговість і порядок задоволення вимог кредиторів визначаються згідно із законом. Так, відповідно до ст. 112 Цивільного кодексу України, в разі ліквідації платоспроможної юридичної особи вимоги її кредиторів задовольняються у такий спосіб:

1) у першу чергу задовольняються вимоги щодо відшкодування збитків, пов'язаних з каліцтвом або іншими ушкодженнями здоров'я або смертю, і вимоги кредиторів, забезпечені заставою чи іншим способом;

2) у другу чергу задовольняються вимоги працівників, пов'язані з трудовими відносинами, вимоги автора щодо стягнення плати за використання результатів його інтелектуальної, творчої діяльності;

3) у третю чергу задовольняються вимоги, пов'язані з податками, зборами обов'язкових платежів;

4) у четверту чергу задовольняються всі інші вимоги.

Вимоги однієї черги задовольняються пропорційно до суми вимог, що належать кредитору цієї черги.

У разі відмови ліквідаційної комісії в задоволенні вимог кредитора або ухилення від їхнього розгляду кредитор має право звернутися до суду з позовом на дії ліквідаційної комісії до затвердження ліквідаційного балансу юридичної особи. За рішенням суду вимоги кредитора можуть бути задоволені за рахунок майна, що залишилося після ліквідації юридичної особи.

Вимоги кредитора, заявлені після того, як спливає термін, установлений ліквідаційною комісією для їхнього пред'явлення, задовольняються з майна юридичної особи, яку ліквідують, що залишилося після задоволення вимог кредиторів, заявлених своєчасно.

Вимоги кредиторів, не визнані ліквідаційною комісією, якщо:

– кредитор у місячний строк після отримання повідомлення про повну або часткову відмову у визнанні його вимог не звертався до суду з позовом;

– визнаються погашеними тільки вимоги, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторів відмовлено;

– вимоги, які не задоволені за відсутністю майна юридичної особи, що ліквідується, вважаються погашеними.

Таким чином, порядок ліквідації суб'єкта господарювання містить:

1. Ухвалення рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання.

Ліквідацію суб'єкта господарювання можуть здійснювати як органи управління, так і спеціально створена комісія з ліквідації. Якщо обов'язки щодо проведення ліквідації покладено на комісію з ліквідації, то від дня ухвалення такого рішення та початку ліквідаційної процедури припиняються повноваження органів управління підприємства щодо управління підприємством і розпорядження його майном, а директор повинен звільнитися з роботи у зв'язку з ліквідацією підприємства. Із дня призначення ліквідатора (ліквідаційної комісії) до нього переходять права директора (органів управління) підприємства.

Ухвалення рішення щодо ліквідації суб'єкта господарювання зумовлює його подальші кроки під час ліквідаційної процедури:

– підприємницька діяльність завершується із закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції в разі можливості продажу останньої;

– термін виконання всіх грошових зобов'язань і зобов'язань зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;

– вимоги за зобов'язаннями підприємства, що виникли під час ліквідації, можуть висуватися тільки в межах ліквідаційної процедури.

2. Етап передавання комісії з ліквідації бухгалтерської та іншої документації суб'єкта господарювання (у разі здійснення ліквідації суб'єкта господарювання його органом управління зазначена процедура не застосовується).

У разі ухвалення рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання відповідною комісією власник повинен установити строк для передачі такій комісії бухгалтерської та іншої документації підприємства, стосовно якого ухвалено рішення про ліквідацію, печаток і штампів, матеріальних та інших цінностей підприємства. Передачу проводять посадові особи суб'єкта господарювання. Строки й порядок передачі законодавством не установлені, таким чином, вони визначаються власником самостійно.

3. Опублікування оголошення про ліквідацію.

Робота ліквідаційної комісії починається з опублікування в офіційних друкованих органах (газета Верховної Ради України «Голос України», газета Кабінету Міністрів України «Урядовий кур'єр») повідомлення про ліквідацію суб'єкта господарювання, у якому зазначаються порядок і строки висування кредитором претензій.

Зазначене повідомлення має містити відомості про:

- найменування юридичної особи;
- ідентифікаційний код юридичної особи;
- місцезнаходження юридичної особи;

- підставу для ухвалення рішення щодо припинення юридичної особи;
- місце й дату внесення запису про ухвалення рішення засновниками (учасниками) або уповноваженим ними органом щодо припинення юридичної особи;
- дату призначення та відомості про комісію з припинення (ліквідатора, ліквідаційну комісію тощо);
- порядок і термін висунення кредитором вимог до юридичної особи, що припиняє своє існування.

4. Проведення інвентаризації суб'єкта господарювання, що ліквідується.

Обов'язковість проведення інвентаризації під час ліквідації суб'єкта господарювання передбачена підпунктом «ж» п. 3 Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків та п. 12 Порядку подання фінансової звітності. Проведення інвентаризації під час ліквідації суб'єкта господарювання здійснюється в загальному порядку, передбаченому Інструкцією з інвентаризації. Водночас проводиться інвентаризація: основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і розрахунків, документів, тобто всіх активів і зобов'язань. Результати інвентаризації відображаються в бухгалтерському й податковому обліку у звичайному порядку.

5. Звільнення та розрахування працівників суб'єкта господарювання.

Про майбутнє звільнення внаслідок ліквідації суб'єкта господарювання працівників необхідно попередити за два місяці до дати звільнення. Інформація щодо ліквідації підприємства подається до профспілок (за їхньої наявності), а також центру зайнятості із зазначенням професій, спеціальностей, кваліфікації та розміру заробітної плати працівників, яких звільняють.

У разі звільнення працівників у зв'язку з ліквідацією суб'єкта господарювання кожному працівникові мають сплатити вихідну допомогу. Розмір допомоги має бути не менше ніж середній місячний заробіток працівника.

6. Розрахунки з кредиторами.

Претензії кредиторів до суб'єкта господарювання, що ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта. Претензії, незадоволені через відсутність майна суб'єкта господарювання, претензії, які не визнані ліквідаційною комісією, якщо їхні заявники в місячний термін після одержання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернуться до суду з відповідним позовом, а також претензії, у задоволенні яких за рішенням суду кредитором відмовлено, вважаються погашеними.

7. Складання ліквідаційного балансу.

Ліквідаційний баланс складається безпосередньо після здійснення розрахунків з кредиторами. Цей етап містить два можливі варіанти:

– підприємству не вистачає майна для задоволення всіх вимог кредиторів. На цьому етапі ліквідаційна процедура закінчується, крім випадків звернення щодо стягнення майна учасників. У цьому разі власник підприємства не поверне укладені в підприємство кошти;

– підприємство задовольнило всі вимоги кредиторів. Майно, що залишилося, у цьому разі повинне бути передане учасникам підприємства, якщо інше не встановлено засновницькими документами або законом.

Ліквідаційний баланс необхідний для подання до органу реєстрації з метою виключення підприємства з державного реєстру.

8. Проведення розрахунків із учасниками суб'єкта господарювання.

Майно, що лишається після задоволення вимог усіх кредиторів суб'єкта господарювання, який ліквідується, передається його учасникам:

– у разі, якщо підприємство приватне, передається власнику або використовується за його дорученням;

– у разі, якщо підприємство колективне, розподіляється між учасниками (акціонерами) товариства в порядку, передбаченому законодавством і засновницькими документами.

Суб'єкт господарювання вважається ліквідованим із дня внесення до державного реєстру запису про припинення його діяльності.

Із метою практичного здійснення ліквідації підприємства варто звернутися до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців». У ст. 34 цього Закону подано перелік документів, який необхідно надати державному реєстратору для внесення до ЄДР запису про рішення щодо ліквідації, а саме:

– нотаріально засвідчену копію рішення засновників (учасників) або уповноваженого ними органу щодо припинення юридичної особи;

– документ, що підтверджує внесення сплати за публікацію повідомлення про ухвалення засновниками (учасниками) або уповноваженим ними органом рішення щодо припинення юридичної особи у спеціалізованому друкованому засобі масової інформації.

У випадках, установлених законом, додатково подається документ, який підтверджує одержання згоди відповідних органів державної влади на припинення юридичної особи.

У разі припинення юридичної особи шляхом злиття або приєднання рішення щодо припинення юридичної особи підписується уповноваженими особами юридичної особи або юридичних осіб, що припиняються, і юридичної особи – правонаступника.

Умови й порядок відновлення платоспроможності суб'єкта

підприємницької діяльності – боржника або визнання його банкрутом і застосування ліквідаційної процедури, повного або часткового задоволення вимог кредиторів визначаються Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 р. № 2343-ХІІ.

Банкрутство – це установлений господарським судом факт неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати свої грошові зобов'язання лише із застосуванням ліквідаційної процедури.

Ознаки банкрутства:

1) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності повною мірою розрахуватися зі своїми боргами у зв'язку з перевищенням пасивів над активами;

2) неспроможність боржника є постійною і не може бути усуненою без застосування судових заходів щодо відновлення платоспроможності суб'єкта.

Проведення у справі про банкрутство за наявності матеріально-правових і процесуально-правових умов регламентується:

1. *Матеріально-правовими умовами* порушення провадження у справі про банкрутство є постійна (понад три місяці) і значна (на суму не менше ніж 300 мінімальних розмірів заробітної платні) неплатоздатність.

2. *Процесуально-правовими умовами* порушення провадження у справі про банкрутство є подання боржником або кредитором до господарського суду (за місцезнаходженням боржника) заяви щодо порушення справи про банкрутство у комплекті з передбаченими законом документами.

Участь у справі про банкрутство беруть:

1. Сторони у справі про банкрутство – *боржник і кредитори*.

2. Інші учасники провадження у справі про банкрутство: арбітражний керівник (розпорядник майна, що керує санацією, ліквідатор), власник майна (орган, уповноважений керувати майном) боржника, а в деяких випадках – Фонд державного майна України, державний орган із питань банкрутства, представник органу місцевого самоврядування, представник працівників боржника.

Боржник – суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконувати свої грошові зобов'язання щодо кредиторів, які сукупно становлять не менше ніж 300 мінімальних розмірів заробітної плати, протягом трьох місяців після настання установленого терміну їхньої сплати. Боржника, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання установлена господарським судом, називають банкрутом або суб'єктом банкрутства.

Для того щоб визнати суб'єкт підприємницької діяльності боржником, нездатність виконання грошових зобов'язань має тривати не менше трьох місяців із часу настання встановленого терміну їхньої сплати.

Варто зазначити, що ст. 52 Закону передбачено можливість вирішення питання банкрутства незалежно від розміру вимог до боржника і терміну виконання зобов'язань. Такі справи можуть порушуватися в разі відсутності боржника за наявності таких основних ознак: підприємець-боржник або керівні органи боржника – юридичної особи – відсутні за її місцезнаходженням; неподання боржником протягом року до органів ДПС податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності; інших ознак, що засвідчують відсутність підприємницької діяльності боржника.

Суб'єктом банкрутства не можуть бути:

- відокремлені структурні підрозділи юридичної особи (філії, представництва, відділення тощо);
- урядові підприємства;
- комунальні підприємства, майно за якими закріплене правом оперативного управління;
- у частині санації та ліквідації – державні підприємства, майно яких не може бути приватизованим.

Кредитор – юридична або фізична особа, яка має підтвержені в установленому порядку документами вимоги щодо грошових зобов'язань перед боржником стосовно виплати заборгованості із заробітної платні працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю стягнення податків і зборів (обов'язкових платежів).

Не можуть бути стороною у справі про банкрутство:

- кредитори, вимоги яких повністю забезпечені заставою;
- кредитори, вимоги яких задоволені.

Різновиди кредиторів:

- *конкурсні кредитори* – кредитори за вимогами до боржника, що виникли до порушення провадження у справі про банкрутство або визнані конкурсними відповідно до вимог закону й зобов'язання яких не забезпечені заставою;
- *поточні кредитори* – кредитори за вимогами до боржника, що виникли після провадження у справі про банкрутство.

Провадження у справі про банкрутство складається з таких етапів:

1. Порушення провадження у справі про банкрутство відбувається протягом п'яти днів із дня надходження відповідної заяви й комплексу передбачених законом документів до господарського суду. Суддя господарського суду виносить відповідну ухвалу щодо порушення провадження у справі про банкрутство, яка скеровується до зацікавлених осіб (сторін, державного органу з питань банкрутства).

Наслідки порушення провадження у справі про банкрутство можуть бути такими:

- вводиться процедура розпорядження майном боржника;
- призначається розпорядник майна боржника;
- вводиться мораторій на задоволення вимог кредиторів;
- призначається дата проведення підготовчого засідання суду;
- боржник зобов'язується подати відзив на заяву про порушення справи про банкрутство.

2. *Підготовче засідання господарського суду* у справі про банкрутство проводиться за участю сторін і має на меті встановлення обґрунтованості вимог кредиторів і заперечень боржника на підставі поданих документів і заперечень сторін.

Відповідно до результатів цього засідання виноситься ухвала, за якою:

- на заявника покладається обов'язок подати до офіційних друкованих органів оголошення щодо порушення справи про банкрутство;
- призупиняється процес приватизації до припинення провадження у справі про банкрутство (якщо боржник – державне підприємство, щодо якого ухвалено рішення про приватизацію).

3. *Виявлення кредиторів та осіб, що мають намір узяти участь у санації боржника*, відбувається протягом одного місяця з дня опублікування в офіційних друкованих виданнях оголошення про порушення провадження справи щодо банкрутства.

4. *Попереднє засідання* проводиться у термін, визначений ухвалою підготовчого засідання. На ньому розглядається реєстр вимог кредиторів, складений розпорядником майна, і вимоги, не включені до цього реєстру. Відповідно до результатів засідання виноситься ухвала, у якій визначається розмір встановлених судом вимог кредиторів.

5. *Визнання боржника банкрутом*. Якщо внаслідок проведення спеціальних судових процедур банкрутства не було відновлено платоспроможність боржника і не проведено розрахунків за боргами останнього, господарський суд визнає боржника банкрутом і починає ліквідаційну процедуру.

6. *Провадження ліквідаційної процедури* – це судова процедура, що проводиться з метою ліквідації визначеної судом заборгованості банкрута шляхом продажу майна банкрута та проведення розрахунків за боргами останнього. Тривалість ліквідаційної процедури – дванадцять місяців, вона може бути продовжена ще на шість місяців.

Провадження у справі про банкрутство припиняється у разі, якщо:

- боржник не включений до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України або до реєстру суб'єктів підприємницької діяльності;
- подано заяву щодо визнання банкрутом ліквідованої або реорганізованої юридичної особи;

- у провадженні господарського суду є справа щодо банкрутства того самого боржника;
- у встановленому порядку затверджено звіт керівника санації;
- затверджено мирову угоду;
- у встановленому порядку затверджено звіт ліквідатора;
- боржник виконав усі зобов'язання перед кредиторами;
- кредитори не висунули вимог до боржника після порушення провадження у справі про банкрутство за заявою боржника.

Відповідно до частини другої ст. 6 Закону підставою для порушення господарським судом провадження у справі про банкрутство є заява кредитора чи боржника.

Порушення справи про банкрутство за заявою боржника здійснюється за наявності хоча б однієї з обставин, передбачених частиною п'ятою ст. 7 Закону: задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами; орган боржника, уповноважений відповідно до установчих документів або законодавства прийняти рішення про ліквідацію боржника, ухвалює звернення до господарського суду із заявою боржника про порушення справи про банкрутство; під час ліквідації боржника за обставин, не пов'язаних із процедурою банкрутства, встановлено неможливість боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі; в інших, передбачених Законом випадках.

Відповідно до рекомендацій президії Вищого господарського суду України «Про деякі питання практики застосування Закону України «Про відновлення платосдатності боржника або визнання його банкрутом» від 04.06.2004 р. № 04-5/1193, ініціювання боржником порушення справи про банкрутство свідчить про відсутність між боржником і його кредиторами суперечки щодо наявності і неоплатності (реальної чи потенційної) боргу, оскільки сам боржник визнає ці обставини. Тому від боржника не вимагається подання доказів його неплатоспроможності на момент звернення до господарського суду.

Залежно від цілей і змісту банкрутства законодавством передбачено такі судові процедури (ч. 1 ст. 4 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»):

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута.

Розпорядження майном боржника – це система заходів, пов'язаних з наглядом та контролем за управлінням і розпорядженням майном боржника,

що забезпечують збереження й ефективного використання майнових активів і проведення аналізу його фінансового стану. Ця процедура передбачає призначення в установленому Законом порядку розпорядника майна на термін не більше ніж шість місяців, який відповідно може подовжуватися або скорочуватися за наявності належного клопотання.

Основними ознаками є те, що розпорядник майна не має права втручатися в оперативно-господарську діяльність боржника, а його призначення не може бути підставою для припинення повноважень керівництва підприємства.

Однак з цього моменту керівництво боржника не має права на ухвалу рішень щодо реорганізації, ліквідації, виплати дивідендів і ухвалення інших вагомих рішень (ч. 11 ст. 13 Закону України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом»), а угоди щодо нерухомого майна, позик, кредитів, поручительств, гарантій, переведення боргу, довірчого управління та розпорядження іншою великою частиною майна необхідно обов'язково узгодити (ч. 13 ст. 13 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»).

Відповідно до наслідків виконання цієї процедури, за відсутності мирової угоди комітет кредиторів звертається до господарського суду з клопотанням про відкриття процедури санації або визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Повноваження розпорядника майна припиняються з дня затвердження господарським судом мирової угоди, призначення керівника санації або ліквідатора.

Найоптимальнішим для боржника варіантом безумовно є укладення мирової угоди. Під мировою угодою у справі про банкрутство варто розуміти домовленість між боржником і кредиторами стосовно відтермінування та/або розтермінування, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, що оформляється за угодою сторін.

Варто зазначити, що мирова угода може укладатися на будь-якому етапі провадження у справі про банкрутство.

Санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації, вона спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також на задоволення (у повному обсязі або частково) вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та/або зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Санація упроваджується на термін не більше ніж дванадцять місяців, який, відповідно до клопотання комітету кредиторів чи керівника санації або інвесторів, може подовжуватися ще до шести місяців або скорочуватися.

Під час процедури санації управління боржником переходить до керівника санації, якому протягом трьох днів з дня винесення ухвали органи управління зобов'язані передати бухгалтерську та іншу документацію, печатки і штампи, матеріальні та інші цінності. До того ж власник майна боржника не може обмежувати повноваження керівника санації у розпорядженні майном.

Протягом трьох місяців керівник санації зобов'язаний подати до комітету кредиторів для схвалення план санації боржника, де зазначено заходи щодо відновлення платоздатності боржника й передбачено терміни такого відновлення.

Платоздатність вважатиметься відновленою у разі відсутності ознак банкрутства.

За наявності більшості голосів членів комітету кредиторів план санації підтримується й подається на затвердження до господарського суду.

Комітет кредиторів також може відхилити план санації і звернутися до господарського суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

За наявності незадовільних наслідків процедури санації (ч. 6 ст. 18; ч. 12 ст. 19; ч. 6, 11 ст. 21 Закону України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом») або за клопотанням комітету кредиторів про запровадження процедури ліквідації (ч. 8 ст. 16 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»), а також в інших випадках, передбачених Законом, господарський суд ухвалює постанову щодо визнання боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру.

Ліквідація передбачає припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного банкрутом за рішенням господарського суду. Метою ліквідаційної процедури є задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу майна суб'єкта підприємницької діяльності.

Визнання господарським судом боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури має такі наслідки (ст. 23 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»):

- підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;
- вважається таким, що настав, термін виконання всіх грошових зобов'язань банкрута;
- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), відсотків та інших економічних санкцій за усіма різновидами заборгованості;
- відомості про фінансовий стан у такому разі не становлять конфіденційної чи комерційної таємниці;

– укладання угод щодо відчуження майна банкрута чи передачі його третім особам допускається в порядку, передбаченому ліквідаційною процедурою;

– скасовується арешт або інші обмеження, накладені на майно боржника;

– вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися лише у межах ліквідаційної процедури;

– виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбачених ліквідаційною процедурою.

За наведених вище умов припиняються повноваження органів управління банкрута (якщо цьому не передувала санація і це не було зроблено раніше) і призначається ліквідатор, до якого переходять права керівника банкрута.

Ліквідатор має такі повноваження (ч. 1 ст. 25 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»):

- виконує функції керівника;
- приймає у своє відання майно боржника, вживає заходів щодо забезпечення його збереження, виконує функції щодо управління й розпорядження;
- здійснює інвентаризацію та оцінку майна;
- аналізує фінансовий стан банкрута;
- очолює ліквідаційну комісію та формує ліквідаційну масу;
- пред'являє до третіх осіб вимоги щодо повернення дебіторської заборгованості;
- реалізує майно банкрута з метою задоволення вимог, включених до реєстру вимог кредиторів;
- виконує інші, передбачені Законом, повноваження.

Під час проведення ліквідаційної процедури всі різновиди майнових активів банкрута включаються до складу ліквідаційної маси (за винятком об'єктів житлового фонду), що призначається для задоволення претензій кредиторів.

Майно банкрута, яке є предметом застави, включається до складу ліквідаційної маси, але використовується виключно для першочергового задоволення вимог заставодержателя.

Згідно зі ст. 3 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», засновники (учасники) боржника – юридичної особи, власник майна, центральні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень зобов'язані вживати своєчасні заходи з метою запобігання банкрутству підприємства-

боржника.

Власником майна боржника державного чи приватного підприємства, засновниками (учасниками) боржника – юридичної особи, кредиторами боржника, іншими особами в межах заходів щодо запобігання банкрутству боржника може надаватися фінансова допомога в розмірі, достатньому для погашення зобов'язань боржника перед кредиторами, зокрема зобов'язань зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) і відновлення платоспроможності боржника (досудова санація).

Надання фінансової допомоги боржнику зобов'язує його взяти на себе відповідні зобов'язання перед особами, які надали таку допомогу в порядку, установленому законом.

Ст. 39 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців» визначає порядок державної реєстрації припинення юридичної особи за судовим рішенням щодо визнання юридичної особи банкрутом. Таким чином, суд, який виніс рішення щодо порушення провадження у справі про банкрутство юридичної особи, щодо проведення санації боржника та призначення керівника санації, щодо визнання юридичної особи банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, у день набуття рішеннями законної сили скеровує їх до державного реєстратора за місцезнаходженням юридичної особи з метою внесення до Єдиного державного реєстру запису про відповідні судові рішення.

Державний реєстратор повинен не пізніше наступного робочого дня від дати надходження судових рішень внести до Єдиного державного реєстру запис про такі рішення суду і в той самий день повідомити органи статистики, Державної податкової служби, Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування України про внесення до Єдиного державного реєстру такого запису.

Від дати внесення до Єдиного державного реєстру запису про судові рішення щодо порушення провадження у справі про банкрутство юридичної особи до дати внесення до Єдиного державного реєстру запису про визнання юридичної особи банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури проведення реєстраційних дій здійснюється або за згодою розпорядника майном, або згідно з планом санації. У разі, якщо після завершення ліквідаційної процедури у процесі банкрутства, установленій законом, судом винесене рішення щодо ліквідації юридичної особи – банкрута, то суд, що виніс відповідне рішення, у день набуття законної сили скеровує його державному реєстратору за місцезнаходженням юридичної особи – банкрута для проведення державної реєстрації припинення юридичної особи.

Державний реєстратор повинен не пізніше наступного робочого дня після надходження судового рішення про ліквідацію юридичної особи – банкрута заповнити реєстраційну картку про державну реєстрацію

припинення юридичної особи, внести до Єдиного державного реєстру запис про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи й у той самий день передати органам статистики, Державної податкової служби, Пенсійного фонду України повідомлення про внесення до Єдиного державного реєстру запису про проведення державної реєстрації припинення для зняття юридичної особи з обліку.

Дата внесення до Єдиного державного реєстру запису про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи є датою припинення юридичної особи. У разі надходження до державного реєстратора оригіналу установчих документів юридичної особи, яку ліквідовано у зв'язку з визнанням її банкрутом, державний реєстратор зобов'язаний зробити на зазначених документах відмітку про державну реєстрацію припинення юридичної особи і видати (надіслати рекомендованим листом з описом вкладення) зазначені документи за адресою проживання одного з засновників (учасників) юридичної особи, що припинила свою діяльність.

У разі, якщо після завершення ліквідаційної процедури, встановленої законом, у процесі банкрутства судом ухвалено рішення щодо припинення провадження у справі про банкрутство юридичної особи, то суд, що виніс відповідне рішення, у день набуття ним законної сили скеровує його державному реєстратору за місцезнаходженням юридичної особи – банкрута для внесення до Єдиного державного реєстру запису щодо припинення провадження у справі про банкрутство юридичної особи. Дата надходження судового рішення щодо припинення провадження у справі про банкрутство юридичної особи вноситься до журналу обліку реєстраційних дій.

Державний реєстратор повинен не пізніше наступного робочого дня з дати надходження судового рішення щодо припинення провадження у справі про банкрутство юридичної особи внести до Єдиного державного реєстру запис про припинення провадження у справі про банкрутство юридичної особи й у той самий день повідомити органи статистики, Державної податкової служби, Пенсійного фонду України про внесення такого запису з метою зняття юридичної особи з обліку.

1.5 Висновки до розділу 1

1. Комерційні підприємства, які функціонують у нестабільних умовах вітчизняної економіки, щоб стабілізувати свою роботу й успішно працювати, повинні обрати ефективну стратегію розвитку й уникати неспроможності (банкрутства). Однією з найефективніших є стратегія державного регулювання комерційної діяльності, що розширює адаптаційні можливості комерційного підприємства і дає змогу утримуватися на ринку в разі

змінювання умов господарювання. Доведено, що стратегію державного регулювання необхідно розглядати не тільки як засіб запобігання неплатоспроможності (банкрутства), а й як стратегію поновлення платоспроможності боржника й подальшого успішного розвитку комерційного підприємства.

2. У першому розділі монографії, критично проаналізувавши й узагальнивши вітчизняні та зарубіжні літературні джерела, уточнено й поглиблено сутність та зміст терміну неплатоспроможності як економічної категорії. Уточнено й систематизовано цілі та причини неплатоспроможності. Зазначено, що аналіз неплатоспроможності (банкрутства) є формою реалізації стратегічної альтернативи в управлінській системі стратегій комерційного підприємства. Різноманітність різновидів неплатоспроможності обумовлює неоднозначність результатів під час проведення стратегії банкрутства комерційного підприємства.

3. Системний аналіз різних поглядів на визначення й різновиди неплатоспроможності дає змогу систематизувати їх і запропонувати відповідну класифікацію, а також уточнити сутність виокремлених різновидів неплатоспроможності, що унеможливорює більш впорядковане й цілеспрямоване проведення аналізу й порівняння потенційних напрямків неплатоспроможності.

4. Проведено поглиблений аналіз основних причин створення неплатоспроможності комерційних підприємств за схемою: сутність, переваги, недоліки, рекомендації щодо застосування. Окреслено коло проблем неплатоспроможності комерційних підприємств, що потребують ефективного вирішення.

5. Досліджено теоретико-методологічні підходи та проблеми управління процесом здійснення неплатоспроможності в системі стратегічного управління комерційними підприємствами. Проведено порівняльний аналіз факторних просторів, у яких оцінюється неплатоспроможність комерційного підприємства за різними підходами та здійснюється управління процесом виникнення неплатоспроможності.

6. Уточнено схему виникнення неплатоспроможності із огляду на взаємодію чинників внутрішнього й зовнішнього середовища.

7. Запропоновано принципову схему поетапного багаторівневого управління процесом виникнення неплатоспроможності в системі стратегічного менеджменту комерційного підприємства, зокрема виділено корпоративний, тековий та рівень окремих бізнес-одниць управління. Визначено прямі й зворотні зв'язки рівнів і стратегій управління комерційними підприємствами. Проведено аналіз наявних теоретико-методологічних підходів до управління процесом виникнення неплатоспроможності на кожному з рівнів.

8. Виконаний порівняльний аналіз методологічних підходів і критерійної бази управління процесом виникнення неплатоспроможності комерційних підприємств дає змогу визначити конкретні напрями їхнього запобігання з метою більш повного, порівняно з наявними підходами, урахування чинників мікро- й макросередовища, а також специфіки діяльності комерційних підприємств і, в підсумку, збільшення вірогідності неплатоспроможності.

9. Виконано системний аналіз принципів і стратегічних підходів до управління процесом попередження неплатоспроможності комерційних підприємств. Деталізовано й проаналізовано чинники, що визначають вибір стратегій щодо запобігання неплатоспроможності комерційних підприємств, уточнено порядок їхнього урахування в процесі управління.

10. На підставі узагальнення напрацювань вітчизняних і зарубіжних науковців уточнено й деталізовано сутність управління стратегіями запобігання неплатоспроможності комерційних підприємств, що дало змогу окреслити напрями для формування методологічних засад управління процесом запобігання виникнення неплатоспроможності комерційних підприємств (включаючи критерійну та інформаційну базу).

РОЗДІЛ 2 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПЕРТИЗИ НАВМИСНОГО БАНКРУТСТВА

2.1 Діагностика конкурентоздатності підприємства будівельної галузі за показниками динаміки господарської діяльності

2.1.1 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства будівельної галузі за товарною місткістю й маркетинговим комплексом

Конкурентність товару є основною умовою конкурентоздатності фірми. Остання не може бути конкурентною, якщо її продукція не знаходить ринку збуту.

Існують різні визначення поняття конкурентоздатності товару.

По-перше, під конкурентоздатністю розуміють ступінь відповідності конкурентного товару за кожен відрізок часу вимогам обраного ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками. *По-друге*, це комплекс чинників, які відображають як техніко-економічні характеристики продукції, так і умови їхньої реалізації. *По-третє*, під конкурентоздатністю товару розуміють комплекс споживчих і вартісних характеристик, за якими здійснюється розподіл попиту між ним та іншими товарами, які присутні на ринку.

Незважаючи на деяку різницю у формулюваннях, можна зауважити: загальним є те, що конкурентоздатність товару виявляється під час обміну, тобто в процесі реалізації продукції. Зрештою рівень конкурентоздатності товару визначається покупцем, який стає володарем продукту, визнає його таким, що відповідає поставленим вимогам.

У кінцевому підсумку вважається, що конкурентоздатність товару – це її здатність бути успішно реалізованою на ринку товарів конкурентів, що зумовлено ступенем відповідності споживчих і вартісних властивостей (характеристик) товару вимогам споживача на певному ринку і тим, наскільки він задовольняє потреби покупця порівняно з конкурентними товарами. Конкурентоздатність товару може бути оцінена тільки порівняно з товаром-зразком, який користується попитом серед споживачів, відповідає їхнім вимогам і максимально задовольняє потреби, або в разі порівняння цього товару з пріоритетними товарами-конкурентами, які представлені на ринку.

Фахівці звертають увагу на те, що для об'єктивної оцінки конкурентоздатності товару виробник повинен використовувати ті самі критерії, що й споживач. Тільки у такому разі можна очікувати, що оцінка товару виробника співпадає з вимогами покупця.

До того ж справедливим є те, що покупця перш за все цікавить ефективність споживача (E_n), яку необхідно розуміти як відношення корисного ефекту до повних витрат на придбання товару. Під корисним ефектом зазвичай розуміють якість товару (Q) і якість післяпродажного обслуговування (C), а під повними витратами на придбання товару – ціну споживання (C_n):

$$E_n = \frac{Q + C}{C_n} \rightarrow \max. \quad (2.1)$$

Але виробник не може ігнорувати й свої вигоди. Для нього конкурентоздатність товару – це можливість одержати прибуток від його реалізації, що створює фінансові можливості для ведення конкурентної боротьби.

На сьогодні єдиного методологічного підходу щодо визначення показників конкурентоздатності товару поки що немає. Однак всі, хто брали участь в оцінюванні конкурентної ситуації в галузі і конкурентоздатності фірми, вважають, що спочатку потрібно визначити потреби потенційних покупців і проаналізувати споживчу цінність товару.

Аналіз споживчих цінностей здійснюють шляхом опитування споживачів і працівників маркетингових підрозділів фірми. З'ясовують, яке значення споживачі надають тим чи іншим вигодам, пов'язаним з придбанням товару чи послуги, і яке місце посідає компанія серед конкурентів.

Опитуваних осіб просять:

- 1) виокремити головні особливості товару, яким споживачі надають перевагу;
- 2) оцінити ступінь важливості цих властивостей товару для споживачів;
- 3) оцінити, наскільки ефективно компанія, діяльність якої аналізують, і її конкуренти реалізують цінність товару для споживача, і зіставити їх результати з рейтингом важливості цієї споживчої цінності. В найліпшому разі ефективність компанії повинна бути високою за тими характеристиками, які споживачі цінують найбільше, і низькою за тими, на які споживачі звертають увагу найменше;
- 4) зіставити рейтинг ефективності компанії щодо забезпечення кожної з характеристик споживачів з аналогічним рейтингом її найбільшого конкурента на цьому ринку.

Ключем для досягнення конкурентної переваги є вивчення кожного споживчого сегмента (ринку) на предмет того, як пропозиції компанії співвідносяться щодо цього з пропозиціями її головного конкурента. Якщо пропозиції компанії оцінюються вище, ніж пропозиції конкурента за всіма важливими характеристиками, компанія може встановити вищу ціну на товар

чи послугу й одержувати більш високі прибутки, або може залишити ціну такою, якою вона була, але таким чином захопити більшу частину ринку;

5) постійно слідкувати за змінюванням споживчої вартості. Деякі фахівці справедливо вважають, що існують чотири головні напрями оцінювання конкурентної якості продукту: комерційна ідея товару, його регіональне виконання, умови збуту товару, умови експлуатації товару (рис. 2.1).

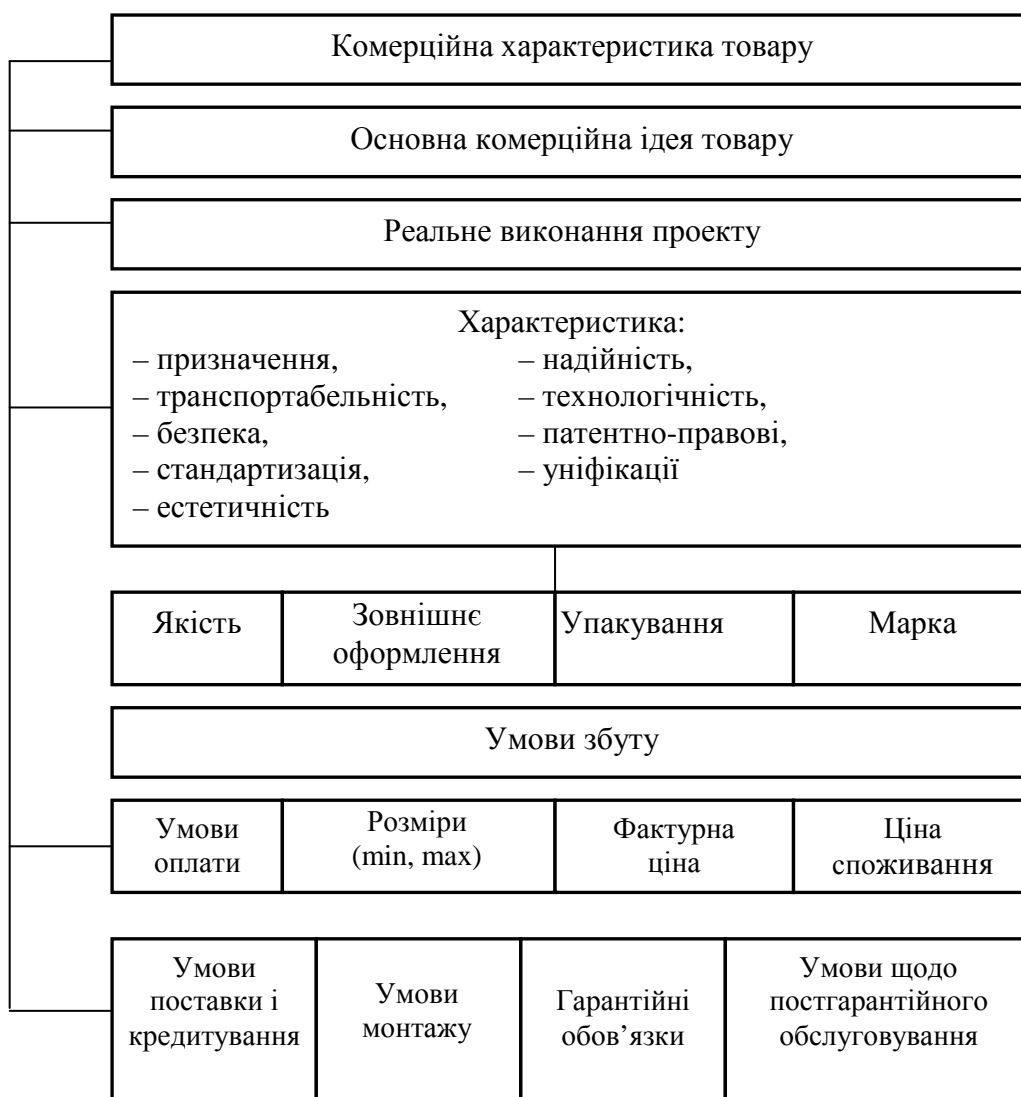


Рисунок 2.1 – Схема комерційних характеристик товарів

У будь-якому разі, перш ніж встановити відповідність основних характеристик виробу їхнім проектним або нормативним параметрам, а також порівняти їх з товарами-аналогами, необхідно *оцінити комерційну ідею товару*, здатність товару стимулювати споживачів для його купування. Товари-новинки, щодо яких відсутні замітники, товари масового попиту, товари, виготовлені за допомогою нових і ефективних принципів роботи, є найбільшими й найочевиднішими фаворитами ринку.

Далі оцінюється продукція конкурентів, яка проектується фірмами, щодо задоволення потреб покупців за основними параметрами.

Особливу увагу необхідно приділяти *відповідності товару параметрам нормативної групи*: оцінка патентної чистоти товару; відповідність виробу обов'язковим стандартам і нормам, законодавству певної країни.

Якщо хоч один з нормативних параметрів виробу не відповідає тому рівню, який вказується чинними нормами, стандартами або законодавством, то подальше оцінювання конкурентоздатності товару є недоцільним.

Якщо ж нормативні параметри порівняно з вимогами стандартів, норм або законодавства перевищені, то це не може розглядатися як перевага цього виробу щодо інших, оскільки з погляду споживача така перевага не має сенсу і споживчої вартості не збільшує.

Урахування нормативних параметрів під час оцінювання рівня конкурентоздатності передбачається забезпечувати шляхом уведення спеціального показника, який набуває лише двох значень: 1 або 0. Якщо товар відповідає обов'язковим нормам і стандартам, то цей показник дорівнює 1, якщо ні – 0. Загальний показник за нормативними параметрами становить собою добуток часткових показників за кожним із них, тобто

$$I_{nn} = \prod_{i=1}^n q_i, \quad (2.2)$$

де I_{nn} – загальний показник за нормативними параметрами;

q_i – частковий показник за i -м нормативним параметром;

n – кількість нормативних параметрів, які необхідно оцінити.

Таким чином, якщо хоча б один із часткових показників дорівнює нулю (тобто виріб за яким-небудь параметром не відповідає обов'язковій нормі), то загальний показник також дорівнює нулю, що свідчить про неконкурентоздатність товару на ринку.

Після цього приступають до аналізу *параметрів технічної групи*. До них належать:

1) класифікаційні, які визначають належність виробу до певного різновиду (класу) продукції;

2) конструктивні, що відображають техніко-конструкторські рішення виробів;

3) економічні (гігієнічні, антропометричні, фізіологічні, психологічні тощо), які демонструють відповідність товару властивостям людського організму і людської психіки, зручність використання товару тощо);

4) естетичні, які передбачають єдність змісту (суті) і форми предмета, що відповідає емоціям, які часом відіграють головну роль під час оцінювання предмета покупцем.

Після такого аналізу обчислюємо єдиний параметричний показник

$$q = \frac{P}{P_{100}}, \quad (2.3)$$

де q – параметричний показник;

P – величина параметра реального виробу;

P_{100} – величина параметра гіпотетичного виробу, яка задовольняє покупця на 100 %.

Кожному параметричному показникові стосовно виробу (наприклад машини) загалом (тобто до узагальнюючого задоволення необхідності) відповідає деяка вага (a), що є різною для кожного показника.

У підсумку, після того, як визначені всі одиничні параметричні показники, обчислюють узагальнювальний (груповий) показник, який характеризує відповідність виробу потребі щодо нього:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i, \quad (2.4)$$

де I_{mn} – груповий технічний показник (за технічними параметрами);

q_i – одиничний параметричний показник по i -му параметру;

a_i – вага i -го параметру;

n – кількість параметрів, які підлягають розгляду.

Показник конкурентоздатності такого виробу щодо товару іншої фірми дорівнюватиме

$$K = \frac{I_{mn_1}}{I_{mn_2}}, \quad (2.5)$$

де K – показник конкурентоздатності 1-го (такого) виробу до 2-го (конкуруючого);

I_{mn_1} і I_{mn_2} – відповідні групові технічні показники.

Така необхідність не може бути задоволена більш ніж на 100 %, отже, показник q (2.3) не може бути більшим за 1.

Економічним параметром конкурентоздатності товару є *ціна споживання*, яка складається з витрат на: транспортування до місця користування, установа й приведення в робочий стан; навчання персоналу; паливо (електроенергію); заробітну плату персоналу; післягарантійний сервіс і купівлю запасних частин; страхування виробу, податки й утилізацію виробів після відпрацювання ресурсів; непередбачені події.

У разі порівняння економічних параметрів (ціни споживання) використовують показник

$$E_{en} = \frac{C_{ch}}{C_{nk}} \leq 1, \quad (2.6)$$

де E_{en} – загальний показник за економічними параметрами;

C_{ch} – ціна споживання аналогічного виробу;

C_{nk} – ціна споживання товару конкурента.

Що нижче ціна споживання, то вище рівень конкурентоздатності, оскільки це означає, що споживач може придбати якісну одиницю одного з порівнюваних товарів дешевше, ніж другого.

На підставі загальних показників за нормативними, технічними і економічними параметрами розраховується інтегральний показник рівня конкурентоздатності (IK) створюваного виробу. Він повинен мати такий вигляд:

$$IK = I_{nn} \frac{I_{mn}}{I_{en}} \geq 1. \quad (2.7)$$

Якщо значення $IK \geq 1$, то проектується конкурентоздатний виріб.

Таким чином, наявність різних параметрів продукції, що постачається, дає змогу, в кінцевому результаті, використовувати один з таких методів оцінювання її конкурентоздатності.

Диференційний метод оцінювання конкурентоздатності базується на використанні одиничних (технічних і економічних) параметрів продукції, яка аналізується, і вимог (або зразка виробу) і їхньому порівнянні. За такого способу оцінювання можна встановити, чи досягнуто необхідного рівня параметрів аналізованої продукції загалом, за якими параметрами цього рівня не досягнуто, які з параметрів найбільше (в той чи інший бік) відрізняються від базових.

Комплексний метод оцінювання конкурентоздатності продукції базується на використанні комплексу показників (групових, узагальнювальних, інтегральних) або порівнюються питомі корисні ефекти продукції, що аналізується, і зразки. Одночасно підраховуються групові показники за нормативними, технічними і економічними параметрами і розраховується інтегральний показник конкурентоздатності продукції стосовно потреб зразка виробу або групи зразків.

Змішаний метод оцінювання конкурентоздатності базується на сумісному використанні одиничних і комплексних (інтегральних) показників. За такого методу частина одиничних параметрів об'єднується в групи й для кожної групи визначається відповідний комплексний груповий показник. Найбільш важливі параметри не об'єднують у групи, а використовують під час подальшого аналізу як одиничні. На підставі одержаної сукупності

одиничних параметрів і груп параметрів за допомогою диференційного методу оцінюється конкурентоздатність продукції.

Деякі вчені пропонують оцінювати конкурентоздатність товарів дещо інакше.

Кількісно оцінити конкурентоздатність однопараметричних об'єктів (наприклад машин і обладнання) можна, використавши формулу:

$$K_{a.o} = \frac{E_{a.o}}{E_{лo}} \cdot K_1' \cdot K_2' \cdot K_n', \quad (2.8)$$

де $K_{a.o}$ – конкурентоздатність показника, що аналізується, на конкретному ринку, частки одиниці;

$E_{a.o}$ – ефективність показника об'єкта, що аналізується, на конкретному ринку;

$E_{лo}$ – ефективність кращого показника-конкурента, який використовується на цьому ринку;

K_1', K_2', K_n' – коригувальні коефіцієнти, й яких враховано конкурентні переваги.

Ефективність зразка в такому разі можна розрахувати за формулою:

$$E = \frac{П_c}{З_c}, \quad (2.9)$$

де $П_c$ – корисний ефект об'єкта за нормативний термін його використання в умовах конкурентного ринку, одиниця корисного ефекту;

$З_c$ – сукупність витрат на життєвий цикл об'єкта в умовах конкурентного ринку, одиниця валюти (гривні, рублі, долари тощо).

Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що для визначення конкурентоздатності потрібна інформація, яка характеризує корисний ефект певного об'єкта і об'єктів конкурентів за нормативний термін їх функціонування і сукупні витрати за життєвий цикл об'єктів.

Корисний ефект – віддача об'єкта, інтегральний показник як системовикористовувальних у певних умовах часткових показників якості об'єкта, що задовольняє конкретну потребу. Іншими словами, корисний ефект – це сукупність властивостей об'єкта, що використовуються для виконання певної роботи певного споживача, а якість – потенціальний корисний ефект для декількох груп споживачів.

Корисний ефект однопараметричних машин доцільно визначати за формулою:

$$П_c = \sum_{i=1}^T П_{ч_i} \cdot \Phi_i \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_n, \quad (2.10)$$

де T – нормативний термін служби машини, років;

P_u – часова паспортна продуктивність машини;

Φ_i – річний плановий фонд терміну роботи машини;

K_1, \dots, K_n – коефіцієнти, які характеризують невідповідність показників якості машини вимогам споживача, невігідність їхнього виконання, низьку організацію експлуатації і ремонту машин.

До показників, які негативно впливають на корисний ефект машин, належать:

- коефіцієнт безпеки машини;
- коефіцієнт зниження продуктивності машини в процесі її старіння;
- показники погіршення безвідмовності, ремонтоздатності та інші показники якості машини;
- показники рівня шуму, вібрації та інші показники ергономічності й екологічності машини;
- показник організаційно-технічного рівня виробництва у споживачів машин.

Сукупні витрати за життєвий цикл одиниці машини можна визначити за формулою:

$$Z_c = \frac{Z_{m.ніокр}}{N_1} + \frac{Z_{отпп}}{N_2} + Z_{виг} + Z_{вн} + \sum_{i=1}^u Z_{ет} + Z_{лікв}, \quad (2.11)$$

де $Z_{m.ніокр}$ – кошторисна вартість маркетингових досліджень, НІОКР;

N_1 – кількість машин, які планується випустити за цією конструкторською документацією;

$Z_{отпп}$ – кошторисна вартість організаційно-технологічної підготовки виробництва нової машини;

N_2 – кількість машин, які планується випустити за цією конструкторською документацією; $N_1 = N_2$, якщо дану машину випускає один виготовлювач;

$Z_{виг}$ – витрати на виробництво машин (без амортизації попередніх витрат);

$Z_{вн}$ – витрати на впровадження у споживача, включаючи транспортні витрати, кошторисну вартість будівельно-монтажних і пускових робіт;

T – нормативний термін використання машини;

$Z_{ет}$ – витрати на експлуатацію, технічне обслуговування й ремонт машин в році t (без амортизації попередніх витрат);

$Z_{лікв}$ – витрати на демонтаж і ліквідацію (реалізацію) елементів базових виробничих фондів (включаючи машину), які виводяться у зв'язку з

освоєнням і впровадженням нової машини. Якщо ці витрати менші за прибуток від реалізації елементів фондів, що виводяться, то в формулі їх потрібно подати зі знаком «-», якщо більше – зі знаком «+».

Фактор часу під час розрахування сукупних витрат обраховується за загальноприйнятими методиками, що діють в Україні.

Звернімо увагу на те, що конкурентоздатність – відносний показник, який визначається порівняно з іншими товарами і, перш за все, – за *товаром-еталоном, товаром-зразком*.

Щоб зразок найбільшою мірою відображав вимоги споживачів, він повинен обумовлюватися такими критеріями:

– зразок і продукція, що аналізується, повинні належати до одного класу за функційним призначенням, типом енергетичної установки й умовами експлуатації, а також бути зорієнтованим на одну групу споживачів; систему класифікації повинен диктувати споживач;

– товар-зразок повинен обумовлюватися метою оцінювання конкурентоздатності, тобто це має бути товар, який найбільшою мірою відображає вищі світові досягнення і має бути представлений на ринку найширше;

– представленість, а також параметри виробу-конкурента на ринку в момент оцінювання конкурентоздатності і тенденції їхнього змінювання повинні підтверджуватися достовірною інформацією;

– під час вибору товару-зразка необхідно ураховувати чинник часу, оскільки конкурентоздатність є динамічною характеристикою і змінюється в часі незалежно від параметрів товару. Що більшим планується період розробки нової продукції і що більше пропонується збувати її на ринку, то вищою повинна бути початкова конкурентоздатність і, таким чином, досконалішим і перспективнішим товар-зразок.

Важливим моментом аналізу конкурентоздатності є встановлення зв'язку між показниками конкурентоздатності окремих товарів (товарної маси) і конкурентоздатності фірми.

Деякі фахівці вважають, що показник конкурентоздатності виконавця має включати два елементи: критерій, що в динаміці відображає ступінь задоволеності споживача, і часовий критерій ефективності виробництва.

Перший показник – конкурентоздатність товару (I_q), а стосовно диверсифікованої фірми або до галузі, – конкурентоздатність товарної маси. Він визначається як відношення суми споживчих вартостей усіх товарів продуцента до вартості споживання цих товарів.

Другий показник – ефективність виробничої діяльності конкурентів (I_e), яка є відношенням показників ефективності продукції, що

розглядається, і продукції конкурента. Цей критерій також обумовлюється часовим параметром.

Загальний показник рівня конкурентоздатності виробника тоді в загальному вигляді можна визначити за формулою:

$$K_n = I_q \cdot I_e, \quad (2.12)$$

де K_n – загальний показник конкурентоздатності виробника;

I_q – індекс конкурентоздатності за товарною масою;

I_e – індекс відносної ефективності (для його визначення можуть бути використані різні показники).

Показник K_n є інтегральною числовою характеристикою конкурентоздатності продуцента. Якщо $K_n < 1$, то фірма, яка розглядається, поступається іншій компанії за конкурентоздатністю, якщо $K_n > 1$, то перевершує; за однакової конкурентоздатності $K_n = 1$.

Показниками ефективної діяльності організації є показники рентабельності (продаж активів, основного капіталу, власного капіталу), обсягу продажів (продуктивність, оборотність за різновидами капіталу, активами, матеріальними запасами тощо).

Згідно з іншою методикою, яка розроблена М. І. Кругловим, пропонується уточнювати оцінку індексів, визначаючи:

1) *індекс конкурентоздатності щодо товарної маси* за формулою:

$$I_m = \sum_{i=1}^p \beta_i \cdot \frac{n_i}{n_{i\bar{o}}} \cdot \frac{K_1}{K_{i\bar{o}}} \cdot \frac{3}{3_{i\bar{o}}}, \quad (2.13)$$

де p – кількість різновидів товарів, що виробляються ($i = 1, 2, \dots, p$);

$n_i, n_{i\bar{o}}$ – кількість товарів i -го виду, які пропонуються на ринку конкуруючими сторонами;

β_i – коефіцієнт важливості i -го товару в конкуренції на ринку,

$$\sum_{i=1}^p \beta_i \leq 1;$$

$K_i, K_{i\bar{o}}$ – комплексні показники якості конкуруючих товарів – наявного і базового, із якими порівнюють;

$3_i, 3_{i\bar{o}}$ – витрати на придбання і використання цих товарів протягом їхнього життєвого циклу;

2) *індекс відносної ефективності* фірми-виробника обчислюється за формулою:

$$I_e = \sum_{j=1}^k \gamma_j \cdot \frac{E_j}{E_{j\bar{o}}}, \quad (2.14)$$

де k – кількість показників ефективності виробництва ($j = 1, 2, \dots, k$);

γ_j – коефіцієнт значущості показника ефективності виробництва

$$(j = 1, 2, \dots, k), \sum_{j=1}^k \gamma_j = 1;$$

$E_i, E_{i\bar{o}}$ – часткові показники ефективності певної організації і організації-конкурента (наприклад продуктивність праці, коефіцієнт віддачі основного й обігового капіталу, рентабельність продукції, коефіцієнт фінансової стійкості).

Важливий внесок у вирішення цих питань зробив Р. А. Фатхутдінов. Він вважає неможливим з методичного погляду визначати узагальнювальний показник конкурентоздатності організації шляхом перемноження індексів конкурентоздатності товарної маси (усіх товарів організації) і відносної ефективності організації, оскільки ці показники тісно корелюються. На його думку, будь-який показник ефективності залежить від обсягів продажів і доданої вартості, а останнє, зі свого боку, прямо пропорційно залежить від конкурентоздатності товарів організації (за умови доброзичливого оцінювання).

Ми пропонуємо:

1) рівень конкурентоздатності товару обчислювати як середньозважену величину за показниками конкурентоздатності певних товарів на певних ринках;

2) окремо аналізувати ефективність діяльності організації, виходячи з конкурентоздатності й ефективності кожного товару на кожному ринку;

3) окремо розраховувати показник стійкості функціонування організації;

4) прогнозувати зазначені три комплексні показники мінімум на п'ять років.

Конкурентоздатність організації ($K_{орг}$), як рекомендує Р. А. Фатхутдінов, можна визначати в статистиці й динаміці. В статистиці конкурентоздатність організації визначається з урахуванням значення товарів і ринків, на яких вони будуть реалізовуватися.

$$K_{орг} = \sum_{i=1}^n a_i \cdot b_j \cdot K_{ij} \rightarrow 1, \quad (2.15)$$

де a_i – питома вага i -го товару організації в обсязі продажів за аналогічний період, частки одиниць; $i = 1, 2, \dots, n$; $\sum_{i=1}^n a_i = 1$;

b_j – показник значущості j -го ринку, на якому представлено товар організації.

Для промисловості розвинених країн (США, Японії, країн ЄС, Канади тощо) значущість ринку рекомендується приймати рівною 1, для інших країн – 0,7, для внутрішнього ринку – 0,5;

K_{ij} – конкурентоздатність i -го товару на j -му ринку, яку можна розрахувати за формулою:

$$K_{a.o} = \frac{E_{ao}}{E_{ia}} \cdot k_1' \cdot k_2' \cdot k_3' \quad (2.16)$$

Питома вага i -го товару в обсязі продажів визначається за формулою:

$$a_i = \frac{V_i}{V}, \quad (2.17)$$

де V_i – обсяг продажів i -го товару за аналогічний період, день, од.;

V – загальний обсяг продажів організації за той самий період, день, од.

Скористаємося прикладом Р. А. Фатхутдінова (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Похідні дані для оцінки конкурентоздатності організації-виробника

Показники	Товари організації			
	А	Б	В	Г
Ринок, на якому представлено товар	Промислово розвинені країни	Решта країн	Внутрішній ринок	Конкурентний ринок
Показник значущості ринку (b_i)	1,0	0,7	0,5	0,5
Рівень конкурентоздатності товару на певному ринку (K_{ij})	0,95	1,05	1,10	0,97
Обсяг продажів товару на певному ринку, день, од.	60	210	730	80
Питома вага товару в обсязі продажів (a_i)	0,056	0,194	0,676	0,074

$$K_{орг} = 0,056 \cdot 1,0 \cdot 0,95 + 0,194 \cdot 0,7 \cdot 1,05 + 0,676 \cdot 0,5 \cdot 1,10 + 0,074 \cdot 0,5 \cdot 0,97 = 0,603.$$

Тоді:

1) конкурентоздатність фірми низька, приміром на 40 % нижче світового рівня, конкурувати на зовнішньому ринку фірмі з такими товарами неможливо: фірма на шляху банкрутства;

2) у структурі товарної маси приблизно 20 % обсягу продажів конкурентоздатні в «окремих країнах» (крім промислово розвинених) і 67 % – на внутрішньому ринку. Якщо врахувати, що конкурентоздатний

товар в окремих країнах буде конкурентоздатним і на внутрішньому ринку, то приблизно 87 % товарів організації задовольняє вимоги своїх покупців;

3) для підвищення конкурентоздатності необхідно знімати з виробництва товар організації «Г», підвищувати якість та інші показники конкурентоздатності решти товарів.

Окремим аспектом вивчення конкурентоздатності є *оцінювання конкурентоздатності товару й фірми за ціною*.

Ціна є фактором конкурентоздатності зазвичай для стандартних товарів широкого споживання. До того ж виявляються дві головні закономірності:

– за інших ринкових умов: що нижча ціна товару, то більший на нього попит, і навпаки (закон попиту);

– що більший попит на стандартизований масовий товар, то більша його конкурентоздатність, і навпаки.

Показниками конкурентоздатності товару в такому разі можна вважати:

1) співвідношення рівнів попиту на товар, що досліджується, (Q_j) і базовий товар (Q_o)

$$K = \frac{Q_j}{Q_o}. \quad (2.18)$$

До того ж досліджуються окремо вже задоволений або потенційний попит.

У разі відповідних припущень за показник задовільного попиту на споживчому ринку можна прийняти товарообіг або продаж товару в кількісному й натуральному вимірах за даними торгової статистики, грошові витрати населення на споживчі товари й послуги або розмір споживання за даними бюджетної статистики.

Оптимальним методом оцінювання потенційного попиту і його реакції на змінювання цін можна визнати опитування споживачів і експертів;

2) співвідношення цін товарів-субстатистів

$$K = \frac{P_1}{P_0}, \quad (2.19)$$

де P_1 – ціна фірми на товар;

P_0 – ціна товару конкурента, обраного як базова для порівняння.

Цей показник характеризує рівень конкурентоздатності за ціною;

3) індекс фізичного обсягу товарообігу

$$K = \frac{Q_1}{Q_0}, \quad (2.20)$$

$$I = \frac{\sum p_0 q_i}{\sum p_0 q_0}, \quad (2.21)$$

де Q_1 – кількість реалізованих товарів у плинному періоді (1) – періоді дії нової ціни;

Q_0 – кількість реалізованих товарів у базовому (0) періоді – до зміни ціни;

$\sum p_0 q_0$ – товарообіг товарної групи протягом базового періоду.

Збільшення обсягу продажів у натуральному вираженні і в порівняльних базових цінах за інших рівних умов є результатом збільшення конкурентоздатності ціни;

4) темп зростання або приросту прибутку після зміни цінової стратегії фірми

$$K = \frac{\Pi_1}{\Pi_0}, \quad (2.22)$$

$$K = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} - 1, \quad (2.23)$$

де Π_1 – прибуток фірми до зміни цінової стратегії;

Π_0 – прибуток фірми в період дії нової стратегії.

Підвищення прибутку після зміни ціни характеризує підвищення конкурентоздатності товару за ціною.

За допомогою ціни можна оцінювати й такий показник, як ринкову силу, а саме здатність фірми примусити ринок прийняти вищу ціну, ніж у пріоритетних конкурентів. Для комплексного оцінювання у такому разі використовують серію показників:

$$1) K = \frac{P_{max}}{P_k}, \text{ де } P_{max} \text{ – максимальна ціна продажів товару, яка}$$

сприймається ринком; P_k – ціна пріоритетного конкурента;

$$2) K = \frac{1}{E}, \text{ де } E \text{ – коефіцієнт еластичності, який характеризує}$$

чутливість ринку до ціни;

$$3) K = \frac{H}{\bar{H}}, \text{ де } H \text{ – коефіцієнт націнки для марки; } \bar{H} \text{ – середнє по}$$

ринку значення коефіцієнта націнки.

Для розрахування ринкової сили торгових марок доцільно скористатися таблицею 2.2.

Таблиця 2.2 – Показники ринкової сили марок за ціною

Марка	Оцінка еластичності за ціною	Розрахунковий коефіцієнт націнки	Показник ринкової сили
A_1	E_1	H_1	K_1
...
A_n	E_n	H_n	K_n
Середнє значення	\bar{E}	\bar{H}	

Наведені вище формули можна вважати елементами системи показників, які характеризують конкурентоздатність товарів у разі, якщо:

– низька ціна (переважно за витратами) є базовим показником конкурентоздатності стандартних продуктів і послуг;

– високу ціну використовують як базовий показник якості товарів, параметри яких важко оцінити масовому споживачеві.

Враховуючи, що конкурентоздатність товару виявляється обернено пропорційною до його ціни, тобто зі збільшенням останньої задоволення споживачів товаром і попит на нього знижуються. У зв'язку з цим вважаємо доцільним використовувати *інтегральний показник відносної конкурентоздатності товару*, який має такий вигляд:

$$K = \sum_{i=1}^n \frac{q_i a_i}{p}, \quad (2.24)$$

де K – інтегральний показник щодо конкурентоздатності товару;

q_i – сумарна оцінка задоволення споживачів i -м параметром товару;

a_i – ваговий коефіцієнт i -го параметра;

p – ціна товару.

Таке співвідношення необхідно знайти для товару, який аналізується, (m) і для всіх відібраних раніше товарів конкурентів, або для обраного як база порівняння товару-зразка (l).

Тоді, якщо $K_m > K_p$, то товар, що оцінюється, перевершує за конкурентоздатністю зразок; якщо $K_m < K_p$, то товар, що оцінюється, поступається зразку за конкурентоздатністю; якщо $K_m = K_p$, то рівень конкурентоздатності товару, що оцінюється, співпадає з рівнем зразка.

Оцінка конкурентоздатності продукції фірми за товарністю, масою й цінами відображає її конкурентоздатність у сфері маркетингу. Для більш повної картини конкурентних можливостей фірми необхідно брати до уваги

й результативність її діяльності за розповсюдженістю та рухом товарів із необхідним ступенем деталізації чинників конкурентоздатності.

Результати оцінювання можна узагальнити в спеціальній таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Оцінювання конкурентоздатності фірми за показниками маркетингової діяльності

Чинники конкурентоздатності	Фірма	Головний конкурент
<p style="text-align: center;">1 Продукт</p> <p>1.1 Товарний асортимент і номенклатура в цілому</p> <p>1.2 Маркетингові можливості нової продукції</p> <p>1.3 Основна технологія виробництва</p> <p>1.4 Техніко-економічні показники продукції</p> <p>1.5 Якість продукції</p> <p>1.6 Імідж торгівельної марки</p> <p>1.7 Промисловий дизайн</p> <p>1.8 Упаковка</p> <p>1.9 Одержання сертифіката відповідності</p> <p>1.10 Після продажне обслуговування</p> <p>1.11 Гарантійний термін</p> <p>1.12 Юридичний захист продукту</p> <p>1.13 Інші чинники</p> <p style="text-align: center;">2 Ціна</p> <p>2.1 Продажна ціна</p> <p>2.2 Ціна споживання</p> <p>2.3 Процент скидок з цін</p> <p>2.4 Механізм і терміни платежів</p> <p>2.5 Умови надання кредиту</p> <p>2.6 Інші чинники</p> <p style="text-align: center;">3 Розповсюдження продукту</p> <p>3.1 Форми розповсюдження</p> <p>3.1.1 Робота оптових посередників</p> <p>3.1.2 Робота торгових представників</p> <p>3.1.3 Пряме постачання</p> <p>3.1.4 Робота роздрібних торговельників</p> <p>3.1.5 Участь фірми у виставках і ярмарках</p> <p>3.1.6 Реалізація продукту через товарні біржі</p> <p>3.1.7 Інші чинники</p> <p style="text-align: center;">4 Просування продукту</p> <p>4.1 Реклама</p> <p>4.2 Зв'язки з громадськістю</p> <p>4.3 Стимулювання продажів</p> <p>4.4 Прямі продажі</p> <p>4.5 Інші чинники</p>		
Загальна кількість балів		

У такому разі для визначення конкурентоздатності товару фірма запрошує групу кваліфікованих експертів – фахівців фірми. Вони оцінюють конкурентоздатність фірми, використовуючи чинники, зазначені в таблиці 2.3, і виставляючи фірмі і її конкурентам оцінки за кожним чинником: «0» – найслабша позиція фірми, «5» – найсильніша. Оцінку визначають як суму за стовпцями. Найбільша кількість балів указує на лідера у сфері маркетингової діяльності. До того ж розходження у сумах більш ніж на 20 % свідчить про досить складний стан фірми порівняно з лідером, а 40 % – критичну ситуацію: фірма збанкрутіла і стає *банкротом*. Збанкрутілій фірмі необхідно або вийти з ринку, або кардинально переглянути маркетингову політику, щоб вийти зі стану *банкрутства*. Шляхи вирішення цієї проблеми висвітлено в наступних розділах монографії.

Варто зазначити, що дослідження конкурентоздатності фірми у сфері маркетингової діяльності і співставлення показників її діяльності з господарськими показниками конкурентів є найбільш розповсюдженим, комплексним методом порівняно з дослідженнями інших функційних сфер фірми. Це можна пояснити тим, що наслідки маркетингових умов будь-якої фірми можна спостерігати на ринку (якість продукції і обслуговування, рівень цін, збутова політика, рекламні заходи тощо), аналізувати, порівнювати й навіть повторяти найбільш вдалі прийоми роботи. Інформацію ж щодо інших напрямів роботи фірми, особливо тих, що стосуються основної діяльності (виробництва, використання трудових ресурсів і фінансового становища), одержати нелегко. Вона – об'єкт комерційної таємниці фірми. Тільки побічні оцінки фахівців можуть так чи інакше виявити наявну бізнес-картину.

2.1.2 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства за показниками науково-дослідного й виробничого потенціалів

Для порівняльного аналізу результатів науково-дослідної активності фірми й конкурентів усе частіше використовується *метод кращих показників*.

Головним мотивом використання цього методу є підвищення конкурентоздатності продукції щодо її споживчих властивостей, ціни і якості виготовлення. Оскільки метод зазвичай зорієнтовано на показники інших фірм або, навіть, підрозділи власного підприємства, базовою для його є модель організації, яка постійно готова до вивчення.

Метод кращих показників у науково-дослідній роботі (НДР) опирається на ряд кількісних і якісних параметрів і взаємозв'язків між ними типу «витрати – випуск» (табл. 2.4), які потрібно проаналізувати, щоб обґрунтувати певні переваги фірми.

Таблиця 2.4 – Якісні і кількісні параметри, які опрацьовуються методом кращих показників

Параметри витрат	Параметри корисного виходу
<p><i>Якісні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – технологічні можливості підприємства; – ключові компетенції; – склад науково-дослідних груп, можливості ротації тощо <p><i>Кількісні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – обсяг (кількісні оцінки) технологічних ресурсів; – склад науково-дослідних груп тощо 	<p><i>Якісні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – споживча цінність продукції (послуг) <p><i>Кількісні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – кількість нових видів продукції, яку постачають на ринок; – частота впровадження нової або покращеної продукції тощо

Основними етапами і змістом досліджень є:

1) планування дослідження: вибір необхідного аспекту НДР для вивчення; вибір підприємства-еталона в межах методу, що використовується; вибір процедури й стратегії одержання інформації;

2) власне аналіз (дослідження): визначення відмінностей (і ступеня) між політикою конкурентів у сфері НДР і політикою фірми; встановлення можливості використання результатів конкурентів у власній НДР, а також яким чином це можна зробити;

3) адаптація результатів дослідження до ситуації у фірмі; визначення чинників, встановлення погодженості даних аналізу з технологічними можливостями фірми; вибір дій, обумовлених результатами досліджень;

4) оперативні дії: обґрунтування результатів, яких можна досягти внаслідок дій того чи іншого підприємства, можливих дій конкурентів;

5) контроль і забезпечення безперервного процесу навчання: установлення, чи досягла фірма поставлених цілей, чи є метод найкращих показників невіддільною частиною внутрішньофірмового менеджменту.

Ефективність цього методу, однак, насамперед залежить від повноти інформації про конкурентів фірми. Інформацію можна одержувати і від самих конкурентів або підприємств подібних галузей, якщо вони готові до подібних інформаційних обмінів, не додержуються принципу дотримання таємниці й не заперечують проти використання інформації третьою стороною.

Під час процесу порівняння з конкурентами здебільшого використовують три групи критеріїв:

1. *Критерії витрат:*

- кількість наукових працівників і розробників, які виконують творчі завдання, а також допоміжні функції;

– величина витрат на НДР, здебільшого на розробку проектів і впровадження результатів;

– обсяг «ноу-хау», придбаних від третьої сторони у межах договорів, кооперації або за допомогою ліцензій.

2. Критерії корисного виходу:

– кількість нових товарів, упроваджених на ринку;

– удосконалення продукції;

– завдання щодо виробництва повного асортименту продукції;

– кількість патентів у розподілі за виданими замовленнями і реалізованими патентами.

3. Критерії на базі зіставлених витрат і корисного виходу:

– частка нової продукції в обігу фірми (чи її обсяг порівняно з витратами НДР або кількістю наукових працівників);

– кількість виданих патентів, які припадають на одного працівника, який виконує творчу роботу;

– витрати на НДР порівняно з обігом фірми (прибутком, надходженням готівки тощо);

– середня тривалість розробок (в людино-роках) одного науково-дослідного проекту;

– витрати НДР, тривалість розробок або кількість наукових працівників, що припадають на один науково-дослідний проект у розрахунку на рік.

Джерелом необхідної інформації може бути також:

– опитування клієнтів і користувачів продукції фірми та її конкурентів, яким запропоновано оцінити продукцію фірми порівняно з продукцією конкурентів: за ключовими характеристиками, повнотою асортименту, ступенем інноваційності тощо;

– опитування постачальників аналогічного змісту;

– внутрішні джерела інформації.

Використання методу кращих показників дає змогу фірмі чітко усвідомити реальні можливості конкурентоздатності і її підвищення.

Конкурентоздатність фірми за показниками основної діяльності оцінюється окремо для кожної фірми з урахуванням сфери її діяльності і можливостей збору даних за фірмами-конкурентами.

Обґрунтовані щодо виробничої діяльності переваги фірми, наприклад, дають змогу звернути увагу на виробничу програму (обсяги виробництва, які плануються) і виробничу базу фірми.

Найчастіше співвідносяться:

– місцезнаходження фірми і її головних конкурентів;

– розмір підприємства;

– особливості виробничих будівель і споруд, їхнє технологічне призначення і здатність до виконання виробничої програми, залишкова вартість; чи є виробничі будівлі власністю фірми або орендуються нею; перспективи будівництва додаткових виробничих приміщень тощо;

– техніко-економічні характеристики базового обладнання, плани придбання виробничого обладнання (купівлі, лізингу тощо) на майбутнє, надійність головних постачальників обладнання;

– особливості обладнання для невиробничих підрозділів фірми;

– показники використовуваної сировини і матеріалів (кількість, якість, технологічні особливості), оцінки потенційних постачальників сировини та їхня надійність, зміст контрактів з ними, витрати на покупки;

– організація керування запасами сировини;

– організація зберігання готової продукції;

– організація транспортування сировини й готової продукції, особливості транспортного парку фірми;

– ступінь екологічної безпеки виробництва;

– ступінь технічної безпеки виробництва;

– середні витрати виробництва і собівартість продукту, який виготовляє фірма;

– економічна доцільність обсягу виробництва з урахуванням ефекту масштабу та інші показники.

2.1.3 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства будівельної галузі за показниками використання людських ресурсів

Конкурентоздатність фірми за показниками використання людських ресурсів оцінюють за допомогою управлінського обстеження (аудиту персоналу) і виявлення тих елементів управління персоналом, які здатні забезпечити фірмі провідну позицію.

Управлінське обстеження людських ресурсів охоплює всі етапи менеджменту персоналу й зосереджується на системі управління, керівному персоналі і на ступені його «керованості», а також на ефекті щодо використання зайнятих працівників.

Аналіз системи управління і діяльності керівників фірми зазвичай передбачає вивчення:

– характеристик основних керівників: прізвище, ім'я, по батькові; посада у фірмі; професійна підготовка; стаж роботи у фірмі; запланований посадовий ріст та інші дані;

– процедур просування і призначення (обрання) основних керівників фірми;

– основний зміст трудових домовленостей (домовленості, контракти) з керівним персоналом;

– форм оплати керівного персоналу, зокрема премій, участь у прибутках, можливість придбання акцій компанії;

– сильних і слабких сторін менеджменту фірми.

Щоб охарактеризувати управлінський персонал, розраховують та аналізують окремі показники статистики його чисельності:

1) *спискова чисельність працівників фірми*, які перебувають у трудових відносинах з фірмою (незалежно від форми договору), на певну дату;

2) *середньоспискова чисельність штатних працівників* за аналізований період (місяць, квартал, півріччя, рік тощо).

Наприклад, середньоспискова чисельність працівників за місяць ($\bar{P}_{cn.m}$) визначається так:

$$\bar{P}_{cn.m} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{cn_i}}{n}, \quad (2.25)$$

де P_{cn_i} – спискова чисельність працівників за i -й день місяця;

n – кількість днів у місяці.

Середньоспискова чисельність працівників за квартал:

$$\bar{P}_{cn.kв} = \frac{\sum_{i=1}^3 P_{cn.m_i}}{3}, \quad (2.26)$$

де $P_{cn.m_i}$ – середньоспискова чисельність працівників за i -й місяць кварталу.

Середньоспискова чисельність працівників за рік:

$$\bar{P}_{cn.рiк} = \frac{\sum_{i=1}^{12} P_{cn.m_i}}{12}; \quad (2.27)$$

3) *показники складу персоналу*:

а) *питома вага окремих груп працівників у списковій чисельності працівників фірми (структура зайнятих)* на певну дату:

$$d_i = \frac{P_i}{P_{cn}}, \quad (2.28)$$

де P_i – кількість працівників певної категорії, яка аналізується;

P_{cn} – спискова чисельність працівників фірми.

Найчастіше склад працівників фірми вивчається за освітнім рівнем, статтю, віком, категоріями персоналу, професійним і кваліфікаційним рівнями;

б) коефіцієнт відповідності кадрів профілю роботи:

$$K_{ск} = \frac{P_{сн.дипл.}}{P_{необхид}}, \quad (2.29)$$

де $P_{сн.дипл.}$ – спискова чисельність дипломованих працівників i -ї професії (фаху);

$P_{необхид}$ – необхідна кількість працівників i -ї професії (фаху).

4) показники динаміки персоналу:

а) індекс спискової чисельності аналізованої категорії за звітний період ($I_{р_{сн}}$):

$$I_{р_{сн}} = \frac{P_{сн_0} + P_n + P_{ув}}{P_{сн_0}}, \quad (2.30)$$

де $P_{сн_0}$ – спискова чисельність працівників на початок періоду;

P_n – кількість працівників, прийнятих за цей період;

$P_{ув}$ – кількість працівників, звільнених за цей період;

б) індекс середньоспискової чисельності за період ($I_{\bar{р}_{сн}}$):

$$I_{\bar{р}_{сн}} = \frac{\bar{P}_{сн}}{P_{сн_0}}, \quad (2.31)$$

де $\bar{P}_{сн_0}$, $P_{сн}$ – середньоспискова чисельність працівників фірми на початок і кінець (останній день чи місяць) аналізованого періоду відповідно;

в) коефіцієнт прийому кадрів за аналізований період часу ($K_{н.к}$):

$$K_{н.к} = \frac{P_n}{P_{сн}}; \quad (2.32)$$

г) коефіцієнт вибуття кадрів за аналізований період ($K_{вк}$):

$$K_{вк} = \frac{P_{ув}}{P_{сн}}; \quad (2.33)$$

д) коефіцієнт плинності кадрів за аналізований період часу (K_m):

$$K_m = \frac{P_m}{P_{сн}}, \quad (2.34)$$

де P_m – кількість працівників, звільнених з причин плинності кадрів (за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни), не пов'язаних із виробничою необхідністю.

Коефіцієнт плинності до 10 % у світовій практиці вважається допустимим, понад 20 % – критичним: він негативно впливає на конкурентоздатність фірми і є однією з причин банкрутства;

е) коефіцієнт стабільності кадрів за аналізований період ($K_{стк}$):

$$K_{стк} = \frac{P_{сн.ніднр} + P_n - P_{ув}}{P_{сн.ніднр} + P_n}, \quad (2.30)$$

де $P_{сн.ніднр}$ – середньоспискова чисельність працівників за попередній період.

Максимальне значення $K_{стк}$ дорівнює 1: у цьому разі на фірмі протягом аналізованого періоду працівники не звільнялися, тобто працездатний колектив є *стабільним*.

Крім проведення аналізу наведених вище показників, оцінюють і порівнюють всю систему роботи з персоналом на інших фірмах: ефективність формування персоналу, професійну орієнтацію, що використовується фірмою, форми розвитку персоналу, організацію внутрішньофірмової зайнятості, систему винагороди персоналу й методів оцінювання трудової діяльності працівників. До того ж про рівень «керованості» персоналом зазвичай установлюють на підставі динаміки продуктивності праці, частоти участі працівників в управлінні й технічній творчості, рівня виробничої і трудової дисципліни, а також таких проявів трудової активності, як скарги й претензії на адресу керівництва фірми, проведення страйків тощо.

Науковий і практичний інтерес становить розрахування ефективності витрат на персонал.

Б. І. Холод і О. О. Пономарьов щодо цього рекомендують використовувати два показники:

1) *загальну ефективність витрат на персонал*:

$$E = \frac{\text{результат діяльності}}{\text{витрати}} \cdot 100\% . \quad (2.36)$$

Як результат діяльності пропонується розглядати обсяг виготовленої продукції, валовий або чистий прибуток фірми, а як витрати – фактичний фонд заробітної плати чи суму прямих виплат персоналу, відрахованих до централізованих фондів, витрати на соціальні потреби.

Ці показники важливо прослідкувати в динаміці, а також порівнювати з результатами підприємств-конкурентів;

2) *термін окупності капіталовкладень внаслідок економії на заробітній платі та інших соціальних виплатах* – в ситуаціях, коли компанія здійснює нововведення з метою економії живої праці й створення сприятливіших умов (до речі, це здійснює нинішнім Уряд А. Яценюка і президента П. Порошенка):

$$T_{ок} = \frac{K_1 - K_2}{3П_1 - 3П_2}, \quad (2.37)$$

де K_1 і K_2 – капітальні витрати за першим і другим варіантом;

$ЗП_1$ і $ЗП_2$ – заробітна плата, соціальні відрахування й виплати за відповідними варіантами.

Варто зазначити, що, на думку багатьох фахівців, саме управління людськими ресурсами буде критичним джерелом конкурентоздатності фірм на найближчі 10 – 20 років.

2.1.4 Оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства за показниками його фінансової стабільності.

Конкурентоздатність і вартість підприємства будівельної галузі

Детальний аналіз фінансового становища фірми – завдання, перш за все, для фахівців-аудиторів, які виконують таку роботу для фірми-замовника, їх потенційних кредиторів, інвесторів або партнерів за бізнесом. Однак і менеджери самих фірм повинні вміти оцінити фінансову стабільність своїх підприємств і порівняти її з фінансовим станом конкурентів.

Фінансовий аналіз здійснюють, використовуючи спеціальні відносні показники, які одержують шляхом порівняння окремих статей бухгалтерського «Балансу підприємства» (в нашій українській системі звітності – форма № 1), а також «Звіту про фінансові результати і їх використання» (форма № 2) за певний проміжок часу. Але, щоб обґрунтувати конкурентоздатність фірми, необхідно врахувати багато показників. Насамперед розраховують основні показники фінансової стійкості платоздатності (ліквідності) і рентабельності фірми. Розглянемо їх.

Ступінь *фінансової стійкості* фірми свідчить про її залежність (або незалежність) від зовнішніх, позикових засобів. Для її визначення використовують такі показники:

1. Коефіцієнт автономії = $\frac{\text{власні кошти}}{\text{сума балансу}}$, який демонструє ступінь

залежності (незалежності) фірми від позикових засобів. Теоретично повинен бути не менше ніж 0,5.

2. Коефіцієнт відношення $\frac{\text{позикові засоби}}{\text{власні засоби}}$, що дає уявлення про

те, скільки позикових засобів, які використовує фірма на одну грошову одиницю, вкладено в активи власних засобів. Необхідне обмеження для коефіцієнта – не більше одиниці, воно фіксує частку довгострокових позик, які використовуються для фінансування активів фірми разом із її власними коштами.

$$3. \text{ Коефіцієнт довготермінового залучення позикових коштів} = \frac{\text{довготермінові кредити}}{\text{власні кошти} + \text{довготермінові кредити}}.$$

Разом з тим фінансова стійкість фірми залежить не тільки від складу джерел коштів, але й від ефективності їх вкладення в активи підприємства, структури активів. У зв'язку з цим визначається така група показників:

$$4. \text{ Коефіцієнт реальної власності основних засобів і майна фірми} = \frac{\text{основні засоби - зношення}}{\text{актив балансу}},$$

який показує, наскільки ефективно використовуються засоби фірми для підприємницької діяльності. Критичними позначками для цього показника у світовій практиці вважаються 0,4 – 0,5.

$$5. \text{ Коефіцієнт накопичення амортизації} = \frac{\text{накопичення амортизації}}{\text{балансова вартість} + \text{основних засобів}},$$

що відображає інтенсивність вивільнення засобів тривалих вкладень (основних фондів і нематеріальних активів).

$$6. \text{ Чисті обігові засоби} = \text{обігові засоби} - \text{короткотермінова заборгованість},$$

тобто та частина обортових засобів, яка становить їхній необхідний постійний мінімум і сплачується власними коштами й довготерміновими позиковими засобами;

$$7. \text{ Власні обігові засоби} = \text{чисті обігові засоби} = \text{довготермінові позикові кошти},$$

або та частина обігових засобів, яка утворюється тільки за допомогою власних коштів.

$$8. \text{ Власні обігові засоби} = \text{реальні джерела власних коштів} + \text{довготермінові кредити} - \text{основні засоби та інші позаобігові активи}.$$

$$9. \text{ Коефіцієнт маневреності} = \frac{\text{власні обігові кошти}}{\text{сума джерел власних засобів}}.$$

Платоздатність фірми означає її здатність сплачувати власними засобами всі позики, зокрема довготермінову й короткострокову.

Основний показник платоздатності – коефіцієнт платоздатності, який одночасно є і коефіцієнтом автономії:

$$\text{Крефіцієнт платоспроможності} = \frac{\text{власні засоби}}{\text{власні засоби} + \text{позикові засоби}} = \frac{\text{власні засоби}}{\text{підсумкові засоби}}.$$

Ліквідність фірми характеризує її здатність погасити короткотермінові обов'язки тими активами фірми, які найшвидше перетворюються на готівку (обіговими активами).

Ліквідність фірми оцінюють за такими коефіцієнтами:

$$1) \text{ Загальний коефіцієнт покриття, або коефіцієнт критичної ліквідності} = \frac{\text{обігові засоби}}{\text{короткотермінові обов'язки}},$$

так звані платіжні можливості фірми, які оцінюються за наявності не тільки своєчасних розрахунків з дебіторами й повної реалізації готової продукції, а й продажу за необхідності й інших елементів матеріальних обігових засобів. Рекомендоване значення цього коефіцієнта 2–2,5.

$$2) \text{ Проміжний коефіцієнт покриття, або коефіцієнт критичної ліквідності} = \frac{\text{гроші + розрахунки й інші активи}}{\text{короткотермінові обов'язки}},$$

який характеризує очікувану платоздатність фірми на період, що дорівнює середній тривалості одного обігу дебіторської заборгованості. Виправдані оцінки коефіцієнта перебувають в діапазоні 0,7–0,8, але окремі аналітики вважають, що нижня стала межа коефіцієнта повинна перевищувати 1,0.

$$3) \text{ Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{\text{грошові засоби}}{\text{короткотермінові обов'язки}},$$

який показує, яку частину короткотермінової заборгованості фірма може погасити у найближчий час. Нормальне обмеження цього показника – не менше ніж 0,2–0,5.

Важливим показником конкурентоздатності компанії є її *кредитний рейтинг*. Цей фінансовий інструмент уже давно використовується в закордонних країнах перш за все у разі прийняття інвестиційних рішень. У наш час зростає інтерес до кредитного рейтингування і на Україні.

Кредитний рейтинг становить собою думку рейтингового агентства щодо загальної кредитоздатності особи, яка позичає кошти, або кредитоздатності позичальника щодо певних фінансових обов'язків, обґрунтованого відповідними чинниками ризику. Щоб його одержати, необхідно пройти два етапи: 1 – аудиторська компанія засвідчує достовірність цифр у фінансовому звіті; 2 – рейтингове агентство на підставі одержаних фінансових даних визначає, з якою вірогідністю підприємство погасить свої позики у повному обсязі й чітко в термін.

Порядок рейтингування такий:

1) об'єкт рейтингування замовляє собі рейтинг, сплачує його підготовку й добровільно надає агентству всю інформацію про свою поточну діяльність;

2) формується база даних про фінансові результати. Такою діяльністю займаються декілька світових агентств, які накопичують відомості, що надсилаються компаніями, у своїх інформаційних «банках».

У наш час існує безліч методик присвоєння кредитного рейтингу. Методики провідних світових рейтингових агентств – Moody's, Standard and Poor's (США), ІВСА (Великобританія) – здебільшого полягають у тому, що на підставі результатів дослідження діяльності позичальників, а також зовнішніх умов позичальник або його боргові обставини відносять до того чи іншого класу, який і відображає відповідний кредитний рейтинг. Наприклад, характеристики емітента за рейтинговою системою Standard and Poor's можуть бути такими, як наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Характеристика рейтингової системи Standard and Poor's

Standard and Poor's	Характеристика емітента
AAA+ AAA AAA-	Можливості емітента щодо виплати боргу і відсотків надзвичайно високі (облігації найвищої якості)
AA+ AA AA-	Можливості емітента щодо виплати боргу і відсотків значні (облігації високої якості)
A ₁ A A	Можливості емітента щодо виплати боргу і відсотків значні, але залежать від внутрішньої ситуації (облігації у верхній групі середньої якості)
BBB+ BBB BBB-	Можливості емітента щодо виплати боргу і відсотків залежать від внутрішньої комерційної ситуації на цей момент (облігації середньої якості на межі між надійними паперами й паперами зі спекулятивним мотивом)
BB+ BB BB-	Нестабільність внутрішньої економічної ситуації може вплинути на платоздатність емітента (облігації у низькій групі середньої якості, що мають ризик платежу)
B+ B B-	Обмежена здатність виплати платежів (платоздатність) емітента, що відповідає плинному обсягу випущених обов'язків
CCC+ CCC CCC-	Деякий захист інтересів присутній, але ризики й нестабільність великі
CC+ CC CC-	Платоздатність емітента значно залежить від внутрішньої економічної ситуації
C+ C C-	Платоздатність емітента повністю залежить від внутрішньої економічної ситуації
O	Борги задоволені

Які переваги надає компанії одержання кредитного рейтингу? Можливості:

1) привернути увагу західного інвестора, для якого кредитний рейтинг емітента – це свого роду «паспорт якості», що дає змогу укласти з українським підприємцем інвестиційний договір;

2) знизити вартість фінансування, тобто зменшити ціну, збільшити обсяги й терміни позики;

3) покращити переговорні позиції під час одержання товарних кредитів або відтермінувати платежі на товари й послуги;

4) заявити про свою кредитоздатність і фінансовий стан.

Але потрібно пам'ятати, що одержання рейтингів коштує багато – 50–80 тис. дол. на рік.

Показники рентабельності відображають ступінь прибутковості фірми. Зазвичай аналізують:

$$\text{рентабельність всіх капіталів} = \frac{\text{балансовий прибуток}}{\text{сума активів}};$$

$$\text{рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{балансовий прибуток}}{\text{власний капітал}};$$

$$\text{рентабельність підприємницької діяльності} = \frac{\text{балансовий прибуток}}{\text{залишкова вартість основних засобів} + \text{виробничий + обортовий капітал}};$$

$$\text{рентабельність продажів} = \frac{\text{балансовий прибуток (без НДС)}}{\text{обсяг реалізації}};$$

$$\text{чиста рентабельність} = \frac{\text{чистий прибуток (без НДС)}}{\text{обсяг реалізації}}.$$

У науковій літературі запропоновано спосіб розрахування інтегрального показника конкурентоздатності за формулою:

$$КСП_1 = \frac{B}{Z}, \quad (2.38)$$

де B – виторг від продажу продукції, робіт, послуг;

Z – повні витрати на виробництво й реалізацію товарів, робіт, послуг.

На думку А. Д. Шеремета і Р. С. Сайфуліна, абсолютна й нормальна стійкість фінансового стану характеризується відсутністю неплатежів і

причин їхнього виникнення, тобто робота високо або нормально рентабельна, відсутні порушення внутрішньої і зовнішньої фінансової дисципліни.

Нестійкий фінансовий стан характеризується наявністю порушень фінансової дисципліни (затримки в оплаті праці, використання тимчасово вільних власних засобів резервного фонду й фонду економічного стимулювання тощо), затримками у надходженні грошей на розрахункові рахунки і виплатах, нестійкою рентабельністю, невиконанням фінансового плану, зокрема щодо прибутку.

Крім вказаних вище ознак *кризовий фінансовий стан* характеризується нестійким фінансовим становищем, наявністю регулярних невиконань, за якими його можна класифікувати так: перший ступінь – наявність задованих позик банкам; другий ступінь – наявність, крім задованих позик банкам, задованих заборгованостей постачальникам за товари; третій ступінь – наявність, крім того, недоплат в бюджеті. Третій ступінь характеризує стан підприємства перед *банкрутством*.

Реальна конкурентоздатність фірми добре виявляється під час купівлі-продажу бізнесу, а точніше, під час оцінювання його вартості.

Так, намагання реалізувати більш ефективну стратегію конкуренції, а інколи, навпаки, невтішні результати господарської діяльності і конкурентної боротьби примушують підприємців позбавлятися від «випадкового» або неприбуткового бізнесу. Часом до «відрізання» зайвого компанії вдаються до широкої диверсифікації бізнесу. Наприклад, досить відома компанія «Лукойл» оголосила про свій намір позбутися усіх напрямів, які не стосуються добування нафти й газу і реалізації продуктів їхньої переробки. І, навпаки, лідери бізнесу, які намагаються утвердити своє становище в галузі і на ринку, намагаються придбати бізнес менш успішних конкурентів. До того ж поява на ринку великих компаній, які так чи інакше будуть переділяти ринок, є сигналом для потенційних продавців про наближення часу продажів.

Суб'єктами попиту на новий бізнес є також компанії, які цікавляться й інтегруються з постачальниками ресурсів або ринковими посередниками.

Чим обумовлюється ціна готового бізнесу? За великим рахунком рівнем його конкурентоздатності.

На вартість бізнесу впливають:

– частка фірми на ринку. На думку фахівців, у разі формальної оцінки бізнесу ієрархію складників вартості можна подати таким чином: обсяг і рентабельність продажів; заборгованості і їхній стан; власні активи; менеджмент; необхідність щодо інвестицій. Але якщо підприємство володіє значною частиною ринку, то боротьба між покупцями буде активною, якими б не були репутація підприємства, його борги тощо;

– унікальність підприємства, його технологій і продукції, що випускається; розташування підприємства;

– досвід, знання й навички попереднього власника, ділова репутація підприємства, контакти; клієнти, кількість укладених договорів, тобто так звана *good will*. У разі оцінювання готового бізнесу вартість *good will* залежно від різновиду бізнесу становить 30 – 70 % від загальної вартості;

– перспективи великих грошових потоків за умови проведення модернізації, упровадження нових технологій та інших змін;

– рівень менеджменту, наявність кваліфікованого персоналу, здатного забезпечити конкурентоздатність підприємства.

Отже, вартість компанії фактично оцінюється за тими самими напрямками й показниками, за якими оцінюється її конкурентоздатність. Можна зазначити і таке: вартість компанії є важливим показником конкурентоздатності.

Вартість компанії визначають за допомогою трьох основних методів: оцінювання витрат, капіталізації прибутків і ринкового порівняння.

За *методом витрат* оцінюють окремі групи активів компанії. Сума одержаних оцінок дає уявлення про вартість підприємства без урахування його пасиву. У разі урахування останнього отримують справедливу ринкову вартість компанії.

У разі використання *методу капіталізації прибутку* аналізують діяльність компанії за декілька попередніх років, визначають рівень прибутку (деколи обирають прибуток на поточну дату), на який, на думку незалежного інвестора, компанія може розраховувати в майбутньому. Обраний рівень за допомогою коефіцієнта дисконтування приводять до відповідного за часом вигляду.

Використання *методу ринкового порівняння* базується на припущенні, що на ринку, приміром, завжди є аналогічний випадок здійснення угоди, який можна скоригувати відповідно до особливостей здійснюваного оцінювання. Якщо на цьому ринку прецедент знайти не вдалося, для порівняння обирається ринок, близький до того, на якому перебуває оцінювана компанія.

Вартість компанії міняється залежно від етапу її розвитку в конкурентному середовищі. Найнижчу вартість має фірма, яка різниться деякими конкурентними перевагами порівняно з іншими підприємствами галузі. Досягаючи конкурентоздатності за всіма показниками господарської діяльності, фірма збільшує свою вартість. Довготермінова конкурентоздатність компанії є умовою максимізації її вартості (рис. 2.2).

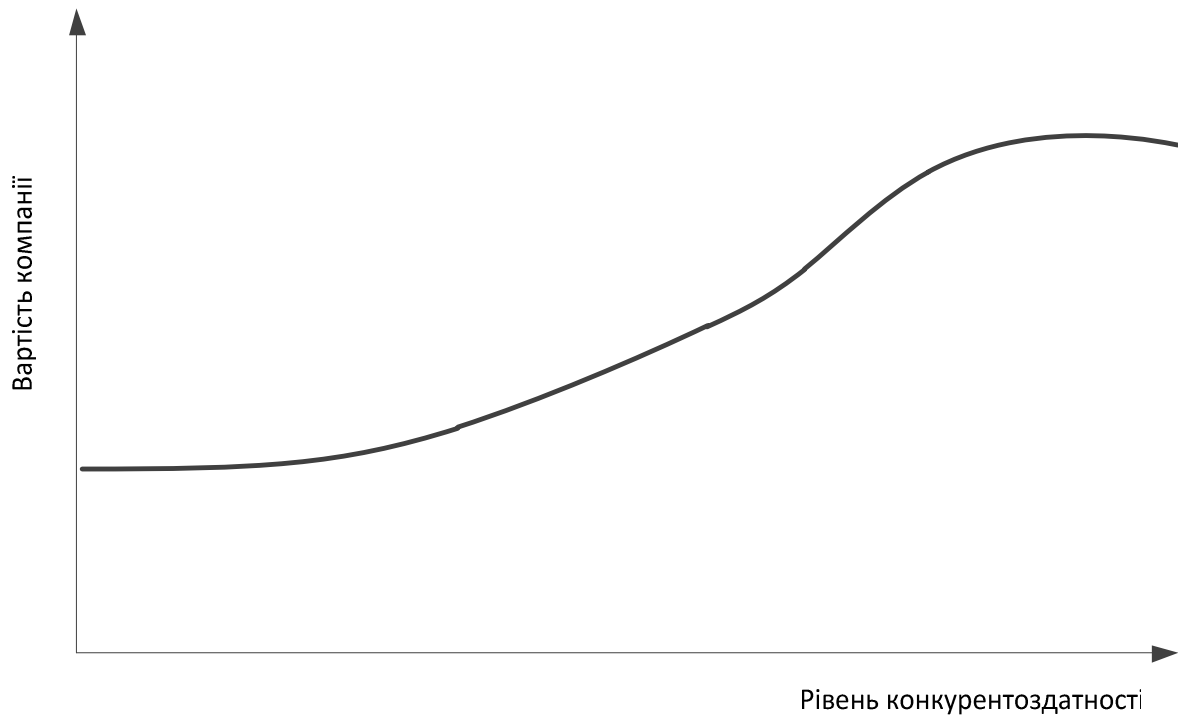


Рисунок 2.2 – Динаміка вартості компанії залежно від рівня її конкурентоздатності

2.1.5 SWOT-аналіз і SNW-аналіз конкурентних можливостей підприємства будівельної галузі

Ефективність господарської діяльності фірми в умовах конкуренції залежить від стану внутрішнього і зовнішнього середовища фірми. Елементи внутрішнього середовища обумовлюють власні сильні й слабкі сторони компанії, чинники зовнішнього середовища спричиняють як загрози, так і можливості для розвитку фірми.

Сила – це та діяльність компанії, у якій вона має успіх, або особливість, що надає їй додаткових конкурентних переваг. Сильні сторони фірми дають змогу подолати загрози й максимально використати можливості, які відкриваються перед фірмою зовні.

Слабкість – це відсутність чогось важливого, необхідного для функціонування компанії, те, що їй не вдалося зробити (порівняно з іншими), або що ставить її в несприятливі умови. Слабкі сторони, залежно від їхньої важливості в конкурентній боротьбі, можуть стати причиною уразливості компанії. Їх потрібно мінімізувати.

Визнаним засобом для проведення таких досліджень у закордонному менеджменті вважається SWOT-аналіз, розроблений Кеннетом Ендрюсом на початку 1970-х років.

SWOT – це аббревіатура з перших букв англійського алфавіту: strengths – сильні сторони, weaknesses – слабкі сторони, opportunities – можливості, threats – загрози.

А. А. Томпсон і А. Дж. Стрікленд запропонували приблизний перелік характеристик, позитивний висновок щодо яких дає змогу скласти список слабких і сильних сторін фірми, а також загроз і можливостей, які створює зовнішнє середовище.

Внутрішні потенційні сильні сторони:

- компетентність у ключових питаннях;
- адекватність фінансових ресурсів;
- авторитет фірми (компанії) серед покупців;
- визнання компанії лідером;
- добре опрацьована функційна стратегія;
- економія внаслідок масштабів виробництва;
- уміння уникати (хоча б деякою мірою) тиску з боку конкурентів;
- розроблені власні технології;
- більш низькі витрати (переважно за витратами);
- висока якість рекламних кампаній;
- досвід у розробленні різновидів нових товарів;
- проведення менеджменту, наявність значного досвіду (випередження за кривою досвіду);
- кращі можливості виробництва;
- якісні технологічні навички;
- інше.

Внутрішні потенційні слабкі сторони:

- не розроблено чіткого стратегічного напрямку розвитку;
- використовується застаріле обладнання;
- низька прибутковість;
- нестача талановитих кадрів та умінь в управлінні;
- відсутність відповідних здібностей і навичок у ключових сферах діяльності;
- наявність негативних відгуків щодо стратегії компанії;
- наявність внутрішніх виробничих проблем;
- відставання у сфері досліджень і розробок;
- вузький асортимент продукції;
- недостатність іміджу на ринку;
- погано розроблена збутова мережа;
- незадовільна організація маркетингової діяльності;
- нестача коштів на фінансування необхідних змін у стратегії;
- собівартість виробів порівняно з головними конкурентами вища;
- інше.

Зовнішні потенційні можливості фірми:

- здатність обслужити додаткові групи клієнтів або вийти на нові ринки чи нові сегменти ринку;
- розширення асортименту продукції для більшого задоволення потреб клієнтів;
- здатність використовувати навички й технологічні ноу-хау під час випуску нової продукції або в нових різновидах уже випущеної продукції;
- вертикальне інтегрування (вперед або назад);
- зниження торгових бар'єрів на привабливих зарубіжних ринках;
- ослаблення позицій фірм-конкурентів;
- можливість швидкого розвитку у зв'язку з різким зростанням попиту на ринку;
- поява нових технологій;
- інше.

Зовнішні потенційні загрози:

- вихід на ринок іноземних конкурентів з більш низькими витратами;
- збільшення продажів продуктів-субститутів;
- незначне збільшення ринку;
- несприятливі зміни у курсах іноземних валют або торгової політики іноземних урядів;
- високі законодавчі вимоги;
- значна залежність від зниження попиту й етапу життєвого циклу розвитку бізнесу;
- зростання вимогливості покупців і постачальників;
- зміна потреб і смаків покупців;
- несприятливі демографічні зміни;
- інше.

Фірма може доповнювати пропозиції попиту іншими факторами й характеристиками внутрішнього і зовнішнього середовища, що відображає поточну конкурентну ситуацію.

Щоб можна було визначати конкурентні можливості надалі розроблено матрицю SWOT (рис. 2.3).

Заповнюючи цю матрицю, аналітик визначає всі виявлені ним можливості й загрози (два значення верхнього рядка), сильні і слабкі сторони фірми (два значення першого стовпця). При цьому на перетині рядків і стовпців утворюються чотири поля:

1) «СІМ» (сила і можливості), які становлять найкращі ринкові можливості для фірми, оскільки поєднують її сильні сторони і можливості, які створює зовнішнє середовище;

2) «СІЗ» (сила і загрози), які відображають здатність перебороти зовнішні загрози за допомогою сильних сторін діяльності фірми;

3) «СЛМ» (слабкість і можливості), які дають змогу шляхом використання можливостей фірми перебороти її слабкості;

4) «СЛЗ» (слабкість і загрози), відображає критичне становище фірми, за якого слабкі позиції посилюються загрозами її діяльності.

	Можливості 1 2 3	Загрози 1 2 3
Сильні сторони 1 2 3	Поле «СІМ»	Поле «СІЗ»
Слабкі сторони 1 2 3	Поле «СЛМ»	Поле «СЛЗ»

Рисунок 2.3 – Матриця SWOT

Далі за допомогою спеціальної матриці більш детально оцінюють вплив можливостей на фірму (рис. 2.4).

		Значний вплив	Помірний вплив	Незначний вплив
Вірогідність реалізації можливостей	Висока вірогідність	Поле «ВС»	Поле «ВП»	Поле «ВМ»
	Середня вірогідність	Поле «СС»	Поле «СП»	Поле «СМ»
	Низька вірогідність	Поле «НС»	Поле «НП»	Поле «НМ»

Рисунок 2.4 – Матриця можливостей

Можливості, які потрапляють у поля «ВС», «ВП» і «СС», рекомендується обов'язково використати. Можливості, що співпадають із полями «СМ», «НП» і «НМ», брати до уваги недоцільно. Щодо інших можливостей потрібно застосовувати гнучкий підхід.

Аналогічно будується матриця для оцінювання загроз (рис. 2.5).

Найбільшу небезпеку становлять загрози, які потрапляють на поля «ВР», «ВК» і «СР». Їх потрібно негайно усувати. Не менш важливими є також загрози полів «ВТ», «СК» і «НР». Третіми за значеннями для фірми є загрози «НК», «СТ» і «ВП». Завдання першочергового усунення щодо решти загроз не ставиться, але вони, однак, повинні завжди перебувати в полі зору менеджера фірми.

Вірогідність реалізації загроз		Розлад	Критичний стан	Тяжке становище	Незначні похибки
	Висока вірогідність	Поле «ВР»	Поле «ВК»	Поле «ВС»	Поле «ВП»
	Середня вірогідність	Поле «СР»	Поле «СК»	Поле «СЕ»	Поле «СП»
	Низька вірогідність	Поле «НР»	Поле «НК»	Поле «НЕ»	Поле «НП»

Рисунок 2.5 – Матриця загроз

Проводячи SWOT-дослідження свого навколишнього середовища, фірма зазнає певних труднощів.

По-перше, SWOT-аналіз проводити досить складно. Він передбачає виявлення і чітке дослідження великої кількості чинників, сил і суб'єктів, здатних впливати на господарські дії фірми. До того ж необхідно встановити відносну важливість кожного такого чинника для фірми, запропонувавши програму проведення аналізу ситуації, що склалася, або стратегію діяльності.

По-друге, оброблювана під час SWOT-аналізу інформація значною мірою суб'єктивна. Часто трапляються випадки, коли інтерпретація одного й того самого масиву даних різними фахівцями призводить до цілком протилежних рекомендацій. Один аналітик, наприклад, може сконцентрувати свою увагу на розвитку міжнародної торгівлі як засобі подолання експансії якоїсь компанії на внутрішньому ринку. Інший, навпаки, убачає в міжнародній конкуренції головну загрозу існуванню фірми як такої.

По-третє, з метою здійснення професійного SWOT-аналізу фірмі так чи інакше доводиться створювати власну, внутрішньофірмову систему сканування й прогнозування.

Сканування, тобто детальне вивчення різнобічної інформації, може набувати різних форм.

Нерегулярне (епізодичне) сканування проводиться у зв'язку з певною проблемною ситуацією, яка виникла у процесі діяльності фірми, воно спрямоване на пошук шляхів вирішення цієї ситуації і не має ніякого прогностичного завдання. Прикладом такого сканування може бути аналіз господарського становища підприємства-банкрута з підготуванням пропозицій і рекомендацій щодо економічного оздоровлення.

Регулярне сканування здійснюється з заданою періодичністю (наприклад, щомісячно, щоквартально або щорічно) і зазвичай за однією й тією самою програмою, що дає змогу відстежувати динаміку ринкової активності фірми, виявляти та аналізувати встановлені тенденції. За своїм

походженням це ще й ретроспективне дослідження, хоча окремі аспекти прогнозування в ньому вже є.

Безперервне сканування організовується як постійне спостереження за конкурентним середовищем. Щоденна інформація, що надходить, важлива не тільки для прийняття поточних управлінських рішень, а і є банком даних для стратегічного управління, орієнтованого на майбутній розвиток фірми.

Прогнозування діяльності й конкурентоздатності фірми базується на системі сканування і передбачає обґрунтування майбутніх тенденцій у бізнесі, його зовнішньому та внутрішньому середовищі. Для цього розробляються економічні, соціальні, політичні, технічні та інші прогнози.

Деякі фахівці з метою вивчення конкурентоздатності фірми припускають можливість аналізу тільки її внутрішніх сильних і слабких сторін, тобто SWOT-аналіз. Інші дослідники пропонують проводити SNW-аналіз. У цій аббревіатурі два англійських слова ми вже розглядали, а N (neutral) – нейтральна позиція (бік), або середньоринковий стан для цієї конкретної ситуації, своєрідна «нульова точка конкуренції».

Для глибшого розуміння поняття конкурентного аналізу внутрішнього середовища організації на базі SNW-підходу пропонується заповнити таблицю 2.6, виходячи з особливостей фірми, щодо якої проводиться аналіз, варіюючи кількість і зміст окремих позицій.

Таблиця 2.6 – SNW-аналіз внутрішнього середовища на період t-річної стратегії організації

Назва стратегічних позицій	Якісне оцінювання позиції		
	S (сильне)	N (нейтральне)	W (слабке)
1	2	3	4
1 Стратегія організації			
2 Бізнес-стратегія (загалом), зокрема: бізнес N 1, бізнес N 2 ...			
3 Оргструктури			
4 Фінанси як загальний фінансовий стан, зокрема: 4.1 Фінанси як стан плинного балансу 4.2 Фінанси як рівень бухгалтерського звіту 4.3 Фінанси як інфраструктура 4.4 Фінанси як доступність інвестиційних ресурсів 4.5 Фінанси як рівень фінансового менеджменту			
5 Продукт як конкурентоздатність (загалом), зокрема: продукт N 1, продукт N 2 ...			

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4
6 Структура витрат (рівень собівартості) загалом, зокрема: бізнес N 1, бізнес N 2			
7 Дистрибуція як система реалізації продукту (загалом), зокрема: 7.1 Як матеріальна структура 7.2 Як уміння торгувати 8 Інформаційна технологія 9 Інновації як засіб до реалізації на ринку нових товарів 10 Здатність до лідерства загалом (як синтез суб'єктивних і об'єктивних чинників), зокрема: 10.1 Здатність до лідерства першої особи організації 10.2 Здатність до лідерства всього персоналу 10.3 Здатність до лідерства як сукупність об'єктивних чинників 11 Рівень виробництва (загалом), зокрема: 11.1 Якість матеріальної бази 11.2 Як якісні характеристики економіста, інженера (ключових виробничих фахівців) 11.3 Як якісні характеристики працівників (базових виробництв) 12 Рівень маркетингу 13 Рівень менеджменту 14 Якість торгової марки 15 Якість персоналу (загалом) 16 Репутація на ринку 17 Репутація як працедавця 18 Відносини з органами влади (загалом), зокрема: 18.1 З центральним урядом 18.2 З керівництвом області (АРК) 18.3 З органами місцевого самоврядування 18.4 З системою податкового контролю ... 19 Відносини з профспілками (загалом), зокрема: 19.1 З корпоративним 19.2 З галузевим 20 Відносини з суміжними (якість ключових ланок кооперативної мережі організації) 21 Інновації, їхнє дослідження і розроблення 22 Післяпродажове обслуговування 23 Ступінь вертикальної інтегрованості 24 Корпоративна культура 25 Стратегічні альянси Додаткові позиції (з урахуванням специфіки організації)			

Усі позиції рекомендується заповнювати на підставі даних досліджуваної організації.

У кожному рядку таблиці необхідно поставити тільки одну позначку (чи в колонку S, чи в колонку N, чи в колонку W), що буде означати вибір однієї з трьох вказаних альтернативних позицій.

Потім необхідно подати інтегральну оцінку певної позиції внутрішнього середовища організації в певній ситуації щодо її ситуаційного середньоринкового стану.

2.2 Діагностика конкурентного позиціювання підприємства будівельної галузі на цільовому ринку

2.2.1 Поняття стратегічної господарської одиниці і конкурентної позиції підприємства будівельної галузі

Ефективність управлінських рішень у сфері конкуренції щодо підвищення конкурентоздатності фірми значною мірою обумовлюється правильним обґрунтуванням її початкового *конкурентного стану*. Для цього на підставі моніторингу зовнішнього середовища (визначення загроз і можливостей) проводиться стратегічне сегментування економічного оточення фірми з виокремленням *стратегічної зони господарства* (СЗГ), тобто такого сегмента (галузі) економічного середовища, у якому фірмі найдоцільніше працювати, сегмента з помітними конкурентними перевагами. СЗГ характеризується щодо перспектив росту, розрахункового рівня рентабельності, рівня очікуваної нестабільності і ризиків, головних чинників конкуренції та інших параметрів функціонування фірми в цій галузі.

Далі шляхом аналізу внутрішнього середовища (сильних і слабих сторін господарювання) визначають такі структурні ланки фірми, які в змозі взяти на себе відповідальність за ефективну роботу, конкурентоздатність і необхідний імідж фірми в СЗГ. Ці ланки називають стратегічними господарськими одиницями (СГО). Ними можуть бути як компанії загалом, так і їхні внутрішні підрозділи (стратегічні господарські підрозділи, стратегічні господарські центри), окремі технологічні лінії продуктів і навіть окремі продукти, які створюють успішну конкуренцію фірми на ринках і дають змогу утримувати високі прибутки.

Кожна СГО до того ж має власну мету й завдання в рамках компанії, свій ринок (покупців) і конкурентів, окрему стратегію і ресурси для її реалізації. Керівник СГО відповідає за розроблення і виготовлення власної продукції, закупку компонентів у постачальників, систему маркетингу, збуту, сервісу, тобто за кінцевий результат своєї діяльності. СГО, які не

виправдовують очікування фірми, постійно контролюють, і за необхідності їх реорганізують, закривають або продають.

Сукупність СГО фірми становлять її *господарську теку*.

Концепцію СГО було розроблено у 1971 р. консалтинговою компанією «Мак-Кінзі» для фірми «Дженерал електрик», яка здійснювала децентралізацію, скорочення штатів і реорганізацію управлінської структури. На думку фахівців «Мак-Кінзі», формуючи СГО, їх необхідно підпорядковувати вигоді всього підприємства. Для цього потрібно:

1) проаналізувати послідовність виробничих операцій і взаємозв'язок різних підрозділів фірми;

2) сформувати господарські одиниці: а) включити стратегічно важливі виробництва до складу тих підрозділів, на які вони працюють найбільше; б) об'єднати однорівневі різновиди діяльності різних підрозділів у одну господарську одиницю, щоб зекономити на масштабах виробництва; в) звільнити господарські одиниці від небов'язкових для них різновидів діяльності;

3) розподілити підрозділи, які забезпечують роботу господарських одиниць, на ті, що безпосередньо беруть участь у виробництві й маркетингу, і на ті, які побічно підтримують основну діяльність;

4) виокремити всі об'єкти соціальної сфери в самостійну групу підприємств і надати їй, якщо це потрібно, статусу господарської одиниці;

5) покласти на центральні служби фірми ті обов'язки, які господарська одиниця не в змозі взяти на себе;

б) забезпечити становище, при якому за якість кожного різновиду продукції відповідає одна особа.

Як наслідок, утвориться організаційна структура, що буде складатися з пов'язаних між собою господарських одиниць і центральних служб (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Основні типи СГО

Тип СГО	Критерії ефективності	Особливості підрозділів, що належать до СГО
Центр прибутків	Збільшення прибутків (валової виручки) і доля ринку	Найчастіше – збиткові підрозділи
Центр витрат	Зниження витрат на виробництво, забезпечення високої якості робіт і додержання термінів їх виконання	Підрозділи, продукція яких використовується в фірмі, не виходячи на ринок (працюють зразу на декількох ГО)
Центр інвестицій	Підвищення рівня рентабельності інвестицій	Підрозділи, які складають дороговартісну і принципово важливу для фірми програму
Центр прибутку	Збільшення норми прибутку в рентабельності інвестицій	Підрозділи, які організують повний цикл виробництва і збуту якого-небудь товару або групи товарів. За рахунок їх прибутків покриваються не тільки власні витрати виробництва, а й витрати виробництва центру витрат

2.2.2 Аналіз матричних моделей конкурентного позиціювання підприємства будівельної галузі

Одним з найбільш розповсюджених і ефективних методів оцінювання господарської теки й конкурентного позиціювання фірми є *матричний аналіз*.

Матриця господарської теки – це двовимірна модель (таблиця), яку визначають шляхом порівняння двох пар показників конкурентного становища кожного різновиду діяльності (підрозділу, продукту) компанії.

Зазвичай горизонтальна вісь матриці відображає *конкурентоздатність фірми*, показником якої вважається частка ринку; конкурентоздатність фірми, розрахована як комплексний показник; ступінь новизни товару і, як вихід, його монополізація на ринку; розміри й темпи розвитку компанії.

Вертикальна вісь зазвичай відображає економічне становище окремих різновидів діяльності або *стан галузі*. Як показники використовують темпи росту галузі (ринку); привабливість галузі; значення виробництва (галузі); стадії життєвого циклу галузі (ринку, товару); розмір підприємства.

Розглянемо матриці, які використовуються найчастіше.

Модель (матриця) Boston Consulting Group (BCG), або матриця «зростання – частка ринку» (рис. 2.6), який ґрунтується на філософії, згідно з якою зростання ринку товару і відносна частка ринку є двома найважливішими сферами діяльності фірми.

Темп росту ринку (обсяги попиту)	Висока	«Зірка»	Знак питання (важка дитина, «дика кішка», «теличка»)
	Низька	Дійна корова («грошовий мішок»)	Собака (мертвий вантаж) «кульгава качка» «невдалий»
		8 4 2	1 ½ ¼ 1/8
		Велика (значна) Мала (незначна)	
		Частка ринку стосовно лідера (найнебезпечніший конкурент)	

Рисунок 2.6 – Матриця BCG, або матриця «зростання – частка ринку»

«Зірки» (швидкий ріст/значна частка) є лідерами на швидкозростаючому ринку, приносять великі доходи й прибутки, але постійно потребують фінансових ресурсів для підтримання свого провідного Становища. Стратегічними завданнями таких підрозділів є збільшення або

підтримання частки ринку за допомогою диференціації продукту; маневрування ціною (зниження цін); рекламування товарів; інтенсифікації маркетингових зусиль щодо пропозиції й збуту товару.

«Дійна корова» (повільне зростання/значна частка) є лідерами у відносно розвиненій галузі, за нешвидкого розвитку галузі або всього ринку, який скорочується. Продукція такого СГО користується попитом у покупців-прихильників, а самі підрозділи витрачають мінімум засобів на конкурентну боротьбу. Як наслідок, вони одержують стабільний прибуток, який використовується на розвиток інших, малодохідних підрозділів. Завдання «дійної корови» зазвичай полягає в підтриманні наявного становища і одержанні максимальних прибутків шляхом використання технічного лідерства; розроблення нових моделей товарів; періодичних цінових знижок; пропозиції нових варіантів збуту для стимулювання повторних покупок; підтримання каналів збуту, нагадувальної реклами тощо якомога довше.

«Знаки питання» (швидке зростання/незначна частка) впливають на ринок у галузі, що розвивається, незначною мірою. Вони становлять незначну частку ринку, не мають чітких конкурентних переваг, не користуються попитом у покупців і, як наслідок, потребують наявності значних коштів на підтримання зростання. Однак вони потрібні, оскільки ринок розширюється. Завдання «знаків питання» зводиться до альтернативи: або збільшити частку ринку (шляхом додаткового інвестування), або зникнути з ринку. Якщо фірма не виконує цих умов, то вона стає банкрутом

«Собаки» (повільне зростання/мала частка) характеризуються обмеженими обсягами збуту в розвиненій або такій, що зменшується, галузі. Вони не мають конкурентних переваг, не користуються попитом у покупців і не можуть інтенсивно розвиватися. Формування і збут таких СГО – високовитратні, а прибутки в такому разі відсутні. Інакше кажучи, «собаки» посідають найнепривабливіше місце на ринку. Вони можуть тільки або непомітно існувати у вузькоспеціалізованому сегменті, або зникнути з ринку.

В ідеалі господарська тека фірми повинна складатися: по-перше, із СГО, здатних накопичувати вільні грошові засоби, тобто з «дійних корів»; по-друге, із СГО з товарами у фазах упровадження на ринок або зростання, що дає змогу забезпечити довготерміновий розвиток фірми, тобто із «зірок» і «знаків питання»; завдання фірми – підтримати рівновагу СГО.

Водночас сфера використання матриці «зростання – частина ринку» обмежена. На думку Ж. Ж. Ламбена, таку матрицю може повною мірою можна використати лише в галузях з масовим виробництвом. В ній не враховано можливості одержання зовнішніх конкурентних переваг унаслідок диференціації продукції, яка може призвести до рентабельності навіть «собак» у разі, якщо покупці оцінять їхню якість і погодяться платити за них більше. У разі використання методики VCG можуть виникнути методологічні

проблеми щодо вимірювання, зокрема, темпів зростання, параметрів головних конкурентів тощо. Матриця спочатку базується на припущенні, що значна частка ринку призводить до більшої прибутковості. І хоч така залежність дійсно існує, не можна все-таки вважати високою частку єдиним способом вирішення проблеми, а надто – перемоги конкурента. Багато фірм останнім часом досягають конкурентних переваг, контролюючи досить незначну частку ринку та знаходячи на ньому свою «нішу».

Зрештою, рішення вийти на ринок чи залишити його, розширити чи скоротити кількість виготовлюваних потребує комплексного підходу: врахування патентної і ліцензійної політики держави, споживчих переваг, стану інвестиційної сфери та інших елементів макро- й мікро середовища фірми, які не відображено в матриці (моделі) BCG.

Модель (матриця) «зростання – зростання» використовується одночасно з матрицею BCG, даючи змогу наочно порівняти, як зростає виробництво компанії у певному бізнес-сегменті і на ринку загалом.

На прикладі (рис. 2.7) умовно відтворено ситуацію щодо трьох компаній-конкурентів за деякий період часу. Головний учасник – фірма «А» розвивається повільніше, ніж ринок загалом, а тому втрачає частку ринку. Друга за значущістю компанія «В» розвивається з тією самою швидкістю, що й ринок загалом, а компанія «С», що займає найменшу частину ринку, розвивається швидше за конкурентів. Потрібно також зазначити, що компанії в цій матриці всі компанії завжди розташовуються на однаковій висоті відповідно до однакового для них зростання ринку загалом.

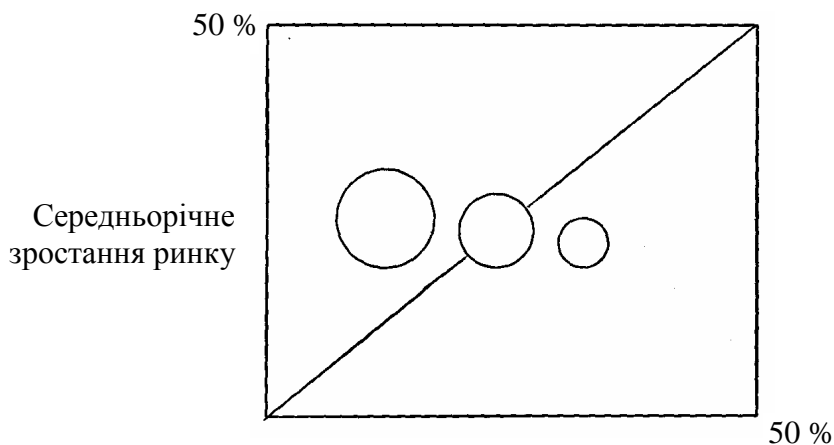


Рисунок 2.7 – Практичне використання матриці «зростання – зростання»

Останнім часом матриця «зростання – зростання» не користується особливою популярністю, але вважається досить корисним інструментом для аналізу.

Як розвиток ідеї матриці BCG, у кінці 1970-х – на початку 1980-х років компанією Van & Company було розроблено матрицю «можливість –

вразливість». Через десять років вона була оновлена консультативною фірмою The LEK Partnership і на сьогодні характеризується так.

Лідером ринку є бізнес, який володіє відносно великою часткою ринку. Але зі збільшенням частки ринку зазвичай збільшується і прибутковість компанії (за винятком фірм, які не використовують свій потенціал лідера або тих, що реалізують цінову стратегію потрапляння на ринок зі свідомо заниженим рівнем цін). Отже, за фактичними даними щодо частки ринку і прибуткового бізнесу можна побудувати деяку нормативну криву, яка характеризує прибутковість середнього бізнес-сегмента в будь-якій галузі промисловості, зокрема і в будівельній галузі. Об'єднавши окремі нормативні криві, одержимо сферу прибутковості в будь-якій галузі промисловості залежно від відносної частки ринку компанії, або нормативну смугу. Зазвичай її фарбують у жовтий колір і тому називають «бананограмою» (рис. 2.8).

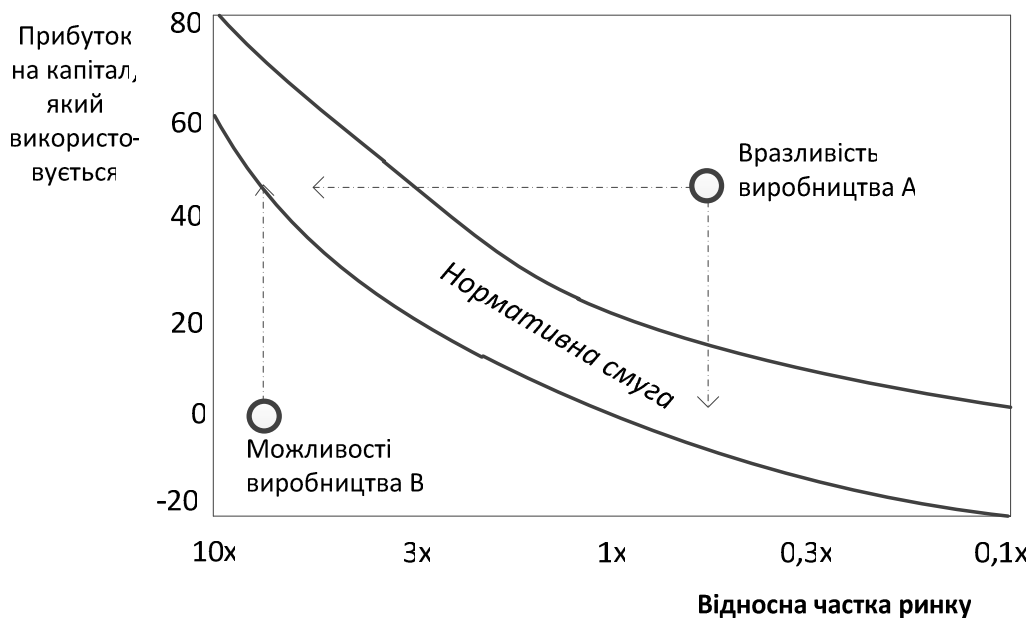


Рисунок 2.8 – Матриця «можливість – вразливість»

Розглянемо матрицю «можливість – вразливість». Щодо виробництва А прибуток на використаний капітал становить 40 % (що є досить хорошим показником), але відносна частка ринку мала – всього 0,3x (30 % лідера ринку). Така комбінація зазвичай недовговічна, а виробництво А розташовується в зоні вразливості. У перспективі відносна частка ринку виробництва А повинна збільшитися (пунктирна лінія вліво), інакше в разі незначної частки ринку на фірмі так чи інакше почне зменшуватися рентабельність виробництва (лінія вниз). Це стане наслідком впливу великих конкурентів, які маніпулюють цінами і своєю ринковою владою.

Виробництво В, навпаки, займає відносно високу частку ринку, але його рентабельність невелика – приблизно 8 %, хоча існує потенційна можливість збільшення рентабельності до 40 % (пунктирна лінія догори). Для цього необхідно взяти спеціальних заходів, наприклад кардинально зменшити витрати виробництва, покращити якість продукції за відповідного зниження цін.

Намагаючись ліквідувати недоліки матриці BCG, американська компанія General Electric і консалтингова фірма McKinsey & Company запропонували альтернативну багатокритерійну модель аналізу теки – матрицю GE/McKinsey, або «привабливість галузі (ринку) – конкурентоздатність». Її методика базується на тому, що привабливість галузі (ринку) обумовлюється не тільки темпами її зростання, а конкурентоздатність фірми визначається не тільки її часткою на ринку. Для обґрунтування стратегії використовують цілий набір економічних індикаторів, тому матриця стає багатокритерійною, а отже, і більш обґрунтованішою (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Основні критерії розроблення матриці «привабливість ринку – конкурентоздатність»

Критерії	Привабливість галузі (ринку)	Конкурентоздатність фірми
1	2	3
Ринкові чинники	Розмір ринку. Доступність ринку. Темпи зростання ринку. Різноманітність ринкових сегментів. Чутливість ринку до ціни й активності. Схильність до циклічності. Схильність до сезонності.	Фірмова частка ринку. Темпи зростання фірми. Участь фірми в різних сегментах ринку. Вплив на ринок. Особливості взаємовідносин із постачальниками. Особливості взаємовідносин із споживачами.
Чинники конкуренції	Типи конкурентів. Кількість конкурентів. Гострота конкуренції. Можливості цінової конкуренції. Можливості нецінової конкуренції. Конкуренція споживачів. Конкуренція постачальників. Конкуренція товарів-замінників. Рівні й темпи інтеграції фірми в галузі	Способи успішної боротьби фірми з конкурентами (її сильні сторони). Рівень інтеграції фірми з іншими фірмами галузі.

1	2	3
Фінансово-економічні чинники	Межі капіталовкладень у галузі. Ефект масштабу. Перешкоди для потрапляння в галузь (ринок) і вихід із неї. Галузевий рівень прибутковості (рентабельності). Галузевий рівень ліквідності.	Границі капіталовкладень для фірми. Ефект масштабу для фірми. Перешкоди для вступу в галузь (фірму). Показники платоздатності.
Технологічні чинники	Зрілість і мінливість. Патенти і авторські права. Необхідна технологія. Ноу-хау в технології. Якість продукту.	Здатність фірми керувати змінами. Патенти й авторські права фірми. Рівень фірмової технології.
Соціально-психологічні чинники	Соціальне середовище. Юридичні обмеження	Внутрішньофірмова культура. Імідж фірми

Критерії привабливості й конкурентоздатності розробляються індивідуально для кожної фірми. До того ж усі критерії виражаються за допомогою кількісних або якісних показників (індикаторів), які одержують відповідну бальну оцінку – низьку, середню, високу.

Наведемо приклад оцінювання привабливості галузі (ринку):

1) обираються критерії, або чинники, найбільш важливі для характеристики привабливості;

2) кожному критерію присвоюється вага, з точки зору відносності, важливості цього критерію для компанії; сума ваг дорівнює 1,0;

3) критерії привабливості галузі (ринку) ранжуються, для цього зазвичай використовується шкала від 1 до 5, де «1» – неприваблива, а «5» – дуже приваблива галузь. «Привабливі» критерії створюють потенційні можливості, а «непривабливі» – загрози для господарської політики фірми;

4) визначається сумарний зважений бал по кожній галузі в теці фірми. Для цього показник «ваги» множиться на показник «рейтингу», і добутки підсумовуються. Максимальна оцінка – 5, мінімальна – 1.

У цьому прикладі, як зрозуміло з таблиці 2.9, сумарний зважений бал для аналізованої галузі дорівнює 3,9, тобто привабливість галузі і ринку вище за середнє значення.

Аналогічно оцінюється конкурентоздатність фірми (табл. 2.10).

Після завершення аналізу фірми позиція фірми чи її СГО відображається на матриці, яка складається з дев'яти комірок (рис. 2.9).

Комірки матриці можна інтерпретувати так:

1. «Переможець» – підрозділ з достатньою конкурентоздатністю, який працює у привабливих галузях (ринках).

2. «Переможені» займають слабку конкурентну позицію в непривабливих галузях.

3. «Знак питання» («важкі діти») – підрозділ з нез’ясованими до кінця, але потенційно багатообіцяючими перспективами бізнесу.

4. «Генератори бізнесу» («дійна корова») мають досить сильні конкурентні позиції в непривабливих галузях.

5. «Середній бізнес» представлено підрозділами не дуже сильними, але й не дуже слабкими.

Таблиця 2.9 – Оцінювання привабливості галузі (ринку)

Критерії	Вага	Рейтинг (1 – 5)	Зважений бал
Розмір ринку	0,10	4	0,40
Темпи зростання	0,20	3	0,60
Конкурентна структура	0,15	3	0,45
Цінова політика	0,10	4	0,40
Рентабельність	щ,30	5	0,65
Технологія	0,10	4	0,40
Соціальні чинники	0,05	3	0,15
Усього	1,0		3,90

Таблиця 2.10 – Оцінювання конкурентоздатності фірми

Критерії	Вага	Рейтинг (1 – 5)	Зважений бал
Темпи росту	0,10	5	0,50
Частка ринку	0,15	3	0,45
Рентабельність	0,25	5	1,25
Використання ноу-хау в технології	0,10	4	0,40
Якість продукції	0,10	4	0,40
Розміщення підприємства	0,05	2	0,10
Робоча сила	0,10	3	0,30
Менеджмент	0,10	3	0,30
Імідж фірми	0,05	5	0,25
Усього	1,0		3,95

Привабливість галузі (ринку)	Висока	«Знак питання» («важкі діти»)	«Переможець»	«Переможець»
	Середня	«Переможені»	Середній бізнес	«Переможець»
	Низька	«Переможені»	«Переможені»	«Генератор прибутку» («дійна корова»)

Рисунок 2.9 – Інтерпретація матриці «привабливість галузі (ринку) – конкурентоздатність»

Далі за кожною коміркою матриці, тобто за кожною з дев'яти комбінацій, потрібно подати стратегічні висновки у вигляді спеціальних господарських стратегій (рис. 2.10).

Привабливість галузі (ринку)	100	В Стратегія селективного росту	С Стратегія агресивного росту
	Висока		
	Середня		
	Низька	А Стратегія деінвестування	Д Стратегія низької активності

Рисунок 2.10 – Багатокритерійна матриця – базові господарські стратегії

Найчіткішими серед них є:

1) *стратегія деінвестування (А)*, або продовження діяльності без інвестицій. Приймається фірмою у разі, якщо і привабливість ринку, і конкурентоздатність фірми перебувають на низькому рівні. У матриці СГО ця стратегія тотожна «собаці»;

2) *стратегія селективного зростання (В)*, яка використовується фірмою з низькою конкурентоздатністю на привілейованому ринку і яка тотожна поведінці «знаки питання»;

3) *стратегія агресивного росту (С)*, яка реалізується конкурентоздатною фірмою і на привабливих ринках, тотожна стратегії «зірки»;

4) стратегія низької активності (Д), яка здійснюється конкурентоздатною фірмою і на малопривабливих ринках. Така стратегія зводиться до захисту власного економічного становища без суттєвих фінансових втрат і подібна до стратегії «дійних корів».

Позиція фірми в інших зонах інтерпретується по-різному і зазвичай нечітка.

Водночас і матриця Мак-Кінзі також має недоліки.

По-перше, її аналіз у багатьох випадках є суб'єктивним, оскільки ранжування та оцінка «ваги» кожного з чинників привабливості ринку і конкурентоздатності фірми обираються аналітиками (експертами) на підставі їхнього особистого розуміння суті й динаміки бізнес-процесів у фірмі.

По-друге, використання цього методологічного підходу досить трудомістке. Бажання аналітиків залучити до дослідницької програми велику кількість критеріїв посилює об'єктивність оцінки, але ускладнює й сповільнює опрацювання даних і обґрунтування необхідної стратегії.

По-третє, аж ніяк не всі фірми мають настільки розлогу господарську теку, що можуть дозволити собі припинити роботу своїх «собак» і сконцентрувати всі ресурси тільки на «зіркових» СГО. Зазвичай «собаки» (або близькі до них СГО) можуть модифікувати або навіть оновити продукцію, яку вони випускають (надають послуги), запропонувати нові способи її використання, а потрапивши на нові ринки, взагалі виявитися там «зіркою».

Shelt Chemical Company розробила матрицю керівних політик, схожу на матрицю GE/McKinsey. Як два базові оцінювальні критерії використано конкурентні можливості (аналогічно до ділового впливу в GE) і перспективи прибуткового сектора ринку (аналогічно до привабливості галузі у GE). Пізніше було розроблено більш просту версію «2 + 2» матриці керівних політик разом з комп'ютерним програмним забезпеченням для менеджерів-практиків. Вона дає змогу визначати кількість чинників класифікації, які відображають відносну важливість для компанії представлених товарів, послуг і ринків.

Матриця «значення виробництва – конкурентоздатність» розроблена Х. Хінтерхубером для обґрунтування так званого стратегічного ядра фірми, а також засобів щодо його посилення (рис. 2.11).

Значення виробництва	Значне	(1) Фінансова участь (захоплення)	(2) Стратегічний союз	(3) Ядро компетенції
	Середнє	(4) Стратегічний союз	(5) Стратегічний союз	(6) Ядро компетенції
	Незначне	(7) Деінвестиції, зовнішні закупівлі	(8) Деінвестиції, зовнішні закупівлі	(9) Пошук нових ринків

Рисунок 2.11 – Матриця Х. Хінтерхубера

Стратегічне ядро фірми – базовий найбільш конкурентоздатний бізнес фірми. Зазвичай складається з виробництв, які визначають імідж фірми (ті продукти, з якими клієнти ототожнюють фірму).

Сильне стратегічне ядро мають ті фірми, у яких воно співпадає з *ядром компетентності* – сумою вмінь, знань, технологій тощо, що забезпечують конкурентні переваги цієї фірми порівняно з іншими.

В ідеалі всі 100 % виробництва товарів (надання послуг) повинні бути зосередженими в межах полів № 3 і № 6 матриці, тобто належати до ядра компетенцій. Але на практиці таке трапляється зрідка, а точніше, такого не

буває, а отже, необхідно кількісно оцінити стратегічне ядро фірми. Для цього обчислюють частку виробництв, які входять до ядра компетенцій у всьому обігові фірми. Якщо вони становлять менше ніж 80 % – це дуже серйозна підстава для тривоги: фірма може *збанкрутувати*.

Поле № 9 вказує на недовикористання створених фірмою технологічних або інших переваг і, як наслідок, необхідність виходу на нові ринки збуту, забезпечення розкриття потенціалу. У такому разі підрозділ може увійти в ядро компетенцій.

Поле № 1 займає важливий підрозділ, який, однак, дуже відстає від конкурентів. Потрібно захопити (купити) компанію з сильними конкурентними позиціями у відповідній сфері і залучити її до цього підрозділу.

Поля № 2, 4, 5 вказують на деяке відставання, порівняно з конкурентами, у досить важливих для фірми стратегічних сферах діяльності. У цьому разі доцільним є стратегічне партнерство з більш розвинутими конкурентами: купівля патентів, ноу-хау, ліцензій тощо.

Поля № 7, 8 займають маловартісні виробництва з невеликою конкурентоздатністю. Їх потрібно закрити або продати.

У 1978 році було розроблено матрицю «стадія еволюції ринку – конкурентна позиція бізнесу». Її автори – Чарльз В. Хофер і Ден Шентель – вважають, що конкуренцію в бізнесі потрібно обов’язково погоджувати зі стадією еволюції ринку, а під час вибору СГО та її подальшого розроблення – враховувати обидва ці критерії. Тому в структурі моделі на вертикальній осі показано *стадії еволюції ринку*: його розвиток, витіснення з нього старого продукту, зростання, зрілість, насичення, скорочення. На горизонтальній осі зображено *відносну конкурентну позицію бізнесу в галузі*. Вона може бути сильною, середньою, слабкою і гіршою (рис. 2.12).

Для виокремлення стадій розвитку ринку й конкурентних позицій бізнесу використовують набір чинників, поданих у таблиці 2.11.

Оцінювання еволюції ринку	Розвиток	Стратегія збільшення частки на ринку		Розкрут,	
	Витіснення	Стратегія зростання		ліквідація, або	
	Зростання	Стратегія збільшення прибутків	Зосередження на власному ринку	відмова	
	Зрілість	Стратегія покращення активів фірми			
	Насичення				
Скорочення					
		Сильна	Середня	Слабка	Гірша
		Конкурентна позиція бізнесу			

Рисунок 2.12 – Модель Хофера – Шенделя

Таблиця 2.11 – Змінні, які використовують у моделі Хофера – Шенделя

Змінні сильних сторін бізнесу (горизонтальна вісь)	Змінні стадії життєвого циклу (вертикальна вісь)
Відносна частка ринку. Зростання частки ринку. Обсяги системного розподілу. Ефективність системи розподілу. Різноманітність асортименту виробів. Виробнича потужність і розташування. Ефективність виробництва. Крива попиту. Сировина для промисловості. Кількість продукту. Наукові дослідження й розробки. Переваги базового розрахування. Конкурентоздатність цін. Ефективність рекламних заходів. Вертикальна інтеграція. Імідж (репутація).	Темпи зростання ринку. Зміни в зростанні ринку. Темпи технологічних змін продукту. Темпи технологічних змін процесу виробництва. Сегментація ринку. Базова функційна сфера, від якої залежить комерційний успіх бізнесу (маркетинг, фінанси, виробництво тощо).

Господарські одиниці фірми позиціонують залежно від стадії розвитку ринку і стану певного різновиду бізнесу. Для кожної з них розробляють власну господарську стратегію: 1) збільшення частки на ринку; 2) стратегія зростання; 3) стратегія збільшення прибутку; 4) стратегія концентрації ринку і зменшення активів; 5) стратегія розкруту або зсуву; 6) стратегія ліквідації й відокремлення (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Характеристика шести загальних бізнес-стратегій

Тип загальної стратегії	Мета конкурентоздатності	Стратегія інвестицій
Стратегія збільшення частки на ринку	Збільшити конкурентоздатність і покращити становище фірми	Помірне інвестування на стадіях розвитку й витіснення
Стратегія зростання	Зберегти становище фірми	Значне інвестування
Стратегія збільшення прибутків	Зберегти становище фірми	Помірне інвестування
Стратегія концентрації ринку і збереження активів	Змінити становище до більш низького рівня	Від помірного інвестування до негативного (збільшення продажу активів щодо придбання нових активів)
Стратегія ліквідації або відмови	Змінити становище до найменшого захисного рівня	Негативне інвестування
Стратегія зсування	Покращити становище	Від незначного до помірного інвестування

А. Браундай і С. Барт, розглядаючи модель «життєвий цикл товару – конкурентна позиція», обмежились тільки двома конкурентними позиціями: лідер (домінуюча частка ринку) і дослідник. Розроблені ними заходи щодо дій на різних стадіях життєвого циклу товару подано в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Конкурентна позиція фірми і етап життєвого циклу

Конкурентна позиція	Стадія життєвого циклу		
	зростання	зрілість	спад
Лідер ринку (домінуюча ринкова частка)	Розвивати частку ринку, знижувати ціну для дії на конкурентів: засвоювати первинний попит і переваги каналів збуту	Підтримувати частку ринку: за допомогою реклами досягати лояльності марки, диференціювати товар, додержуватися цін конкурентів	Знімати грошові кошти з частки ринку, максимізувати притікання засобів, зменшувати витрати на рекламу і збут
Ринковий послідовник	Інвестувати в розроблення й дослідження, використовувати рекламу й розподіл для збільшення частки ринку, концентруватися на окремих сегментах ринку, використовувати рекламу для позиціонування	Підтримувати або зменшувати частку ринку, використовувати ціну для потрапляння на ринок, знижувати витрати нижче за рівень лідерів ринку	Не витратити на товар, виходити з ринку

Модель ADL була розроблена відомою у сфері управління консалтинговою фірмою Arthur D. Little (ADL) на теорії життєвого циклу галузі або Life-Cycle (LC).

Згідно з поглядами фахівців ADL, будь-яка галузь у своєму розвитку, або життєвому циклі, проходить послідовно чотири стадії: народження, зростання (розвиток), зрілість, старіння (рис. 2.13).

Отже, окремо взятий бізнес будь-якої корпорації у певний момент часу перебуває на одній із цих стадій і потребує відповідного аналізу.

Крім послідовного змінювання стадій життєвого циклу галузі, може змінюватися й конкурентний стан одних різновидів бізнесу щодо інших. Різновид бізнесу може займати одну з п'яти конкурентних позицій: провідну (домінуючу), сильну, помітну, міцну та слабку. Інколи виокремлюють ще шосту позицію – нежиттєздатну, але її зазвичай не розглядають.

Провідну позицію займає тільки один різновид бізнесу, який є або монопольним, або достатньо захищеним технологічно. Він встановлює стандарт для галузі і контролює поведінку інших конкурентів.

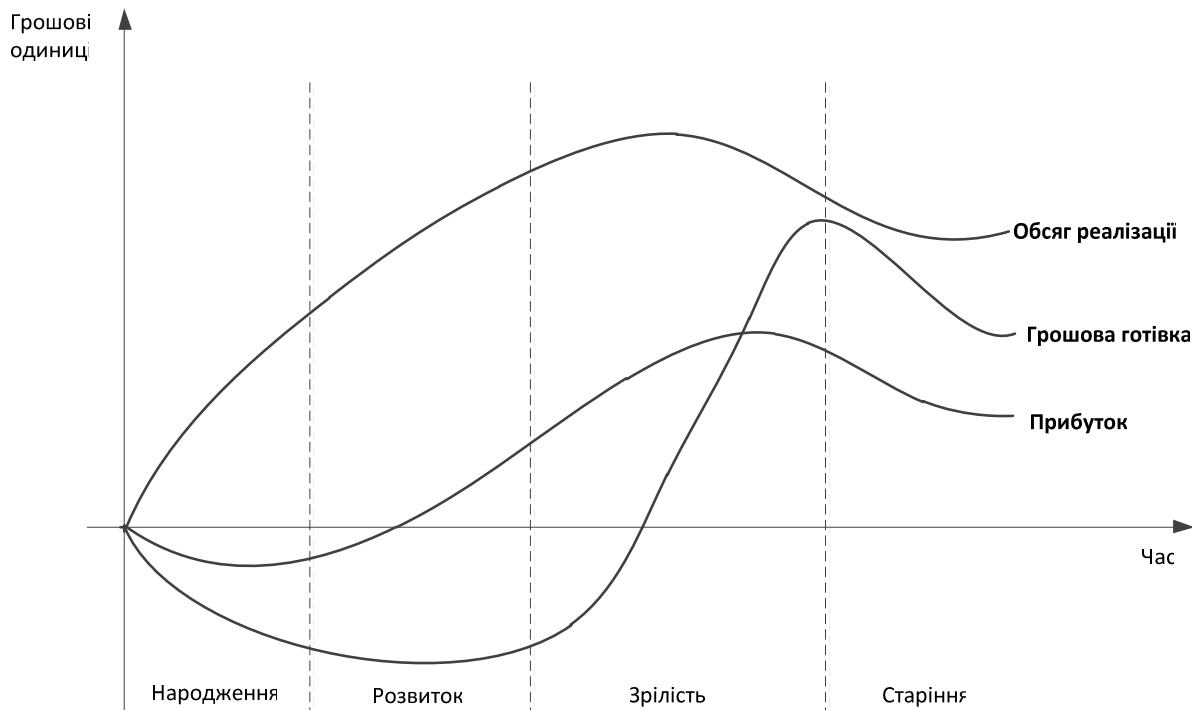


Рисунок 2.13 – Базові економічні показники фірми залежно від стадії життєвого циклу галузі

Сильний різновид бізнесу має відповідні переваги щодо конкурентів, не залежить від їхньої поведінки, його частка на ринку приблизно в 1,5 разів більша, ніж у найбільшого та найближчого конкурента.

Помітний різновид бізнесу зазвичай є одним з лідерів у слабо концентрованих галузях, де можливості всіх конкурентів приблизно однакові і ніхто не є лідером. Якщо він займає певну нішу, то перебуває у відносній безпеці щодо конкурентів, його конкурентне становище може бути покращеним.

Міцний бізнес зосереджується у вузькій і відносно захищеній ніші, може довго зберігати таке становище, але не покращувати його; можливе одержання прибутку.

Слабий різновид бізнесу не може існувати самостійно за умов конкурентної боротьби. Це або зовсім невеликий бізнес, або немає достатніх ресурсів для його розвитку.

Об'єднання двох параметрів – чотирьох стадій життєвого циклу виробництва і п'яти конкурентних позицій – становить так звану матрицю ADL/LC, яка складається з 20 комірок (рис. 2.14).

Кожна з комірок до того ж асоціюється з певною стадією життєвого циклу галузі і, як наслідок, із відповідним показником прибутковості та обсягом потоку грошової готівки, а також обумовлює певне становище на

ринку і потребує розроблення стратегії для визначення конкурентного стану комерційного підприємства.

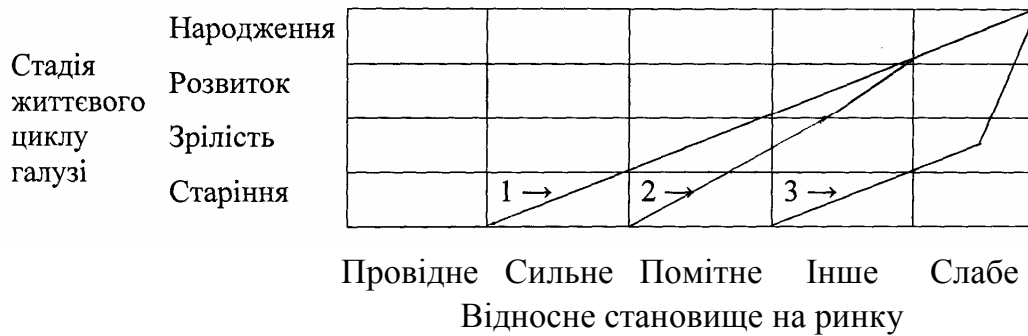


Рисунок 2.14 – Матриця ADL/LC: 1 – «звичайний розвиток», 2 – «вибірковий розвиток», 3 – «доводить життєздатність»)

2.2.3 Визначення конкурентного статусу підприємства будівельної галузі

Підходи щодо визначення суті й оцінювання конкурентного статусу фірми можуть бути різними. І. Ансоф трактує це поняття як позицію фірми в конкурентній боротьбі, що дає змогу розробляти й реалізовувати певну стратегію розвитку фірми. До того ж особливу увагу приділяють показнику рентабельності стратегічних капітальних вкладень (рис. 2.15).

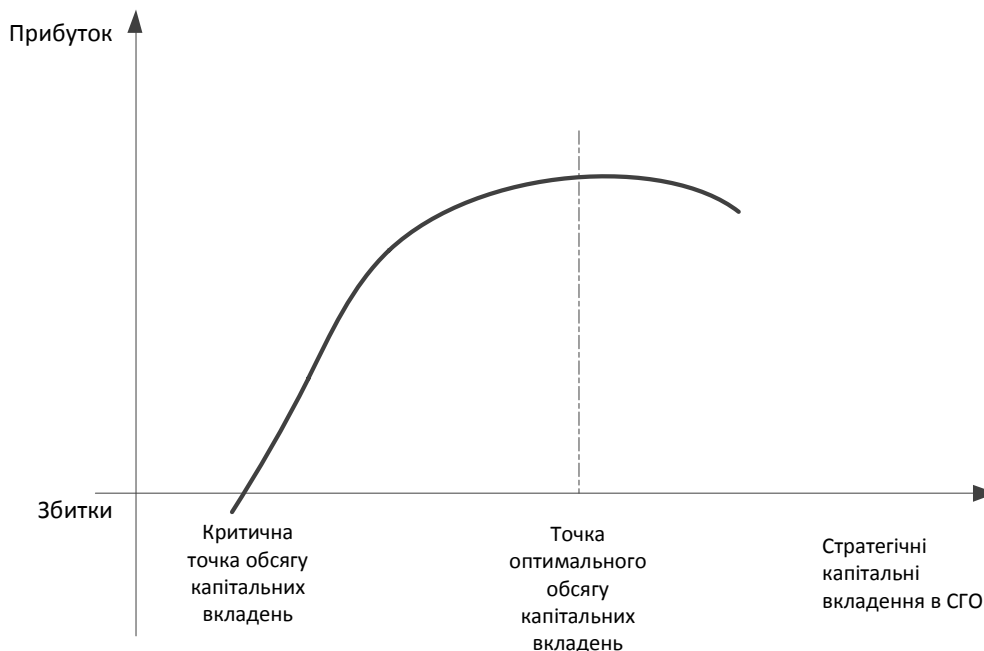


Рисунок 2.15 – Залежність рентабельності фірми від розміру капітальних вкладень

І. Ансоф пропонує таку формулу для розрахування показника конкурентного статусу фірми (КСФ):

$$КСФ = \frac{I_f - I_k}{I_o - I_k} \cdot \frac{S_{ff}}{S_o} \cdot \frac{C_f}{C_o},$$

де I_f – рівень стратегічних капітальних вкладень фірми;

I_k – критична точка розміру капітальних вкладень: розмір капіталовкладень, розташований нижче цієї точки, не дає змоги одержувати прибуток;

I_o – точка оптимального розміру капітальних вкладень, зростання капітальних вкладень вище призводить до зменшення прибутків;

S_f, S_o – чинна й «оптимальна» стратегія фірми відповідно;

C_f, C_o – дійсна й «оптимальна» можливість фірми відповідно.

Показники S_f / S_o і C_f / C_o , на думку І. Ансофа, можна оцінювати як середньоарифметичні бальні оцінки (за шкалою від 0 до 1) ступеня відповідності чинників наявної стратегії, можливостей чинників оптимальної стратегії або оптимальних можливостей. До того ж І. Ансоф пропонує набір типових чинників, які впливають на збільшення обсягів виробництва і рентабельності фірми.

Пропонуємо таку градацію конкурентного статусу фірми:

$КСФ = 0$ – фірма не конкурентоздатна, відсутня будь-яка конкурентна стратегія фірми й ресурсів її реалізації;

$0 < КСФ \leq$ – слабка конкурентна позиція;

$0,5 < КСФ \leq 0,7$ – середня конкурентна позиція;

$0,8 < КСФ \leq 10$ – сильна конкурентна позиція;

$КСФ = 1$ – винятково сильний конкурентний статус фірми.

І. З. Должанський і Т. О. Загорна вважають, що в методиці оцінювання конкурентного статусу фірми І. Ансофа повною мірою не враховано чинники зовнішнього характеру (детермінант «національного ромба» М. Портера). Досить проблематично також оцінити ступінь достатності розвитку стратегічного потенціалу фірми та умов зовнішнього середовища для створення й підтримання на високому рівні конкурентних переваг фірми.

Однак цей методологічний підхід широко використовується в практиці стратегічного планування й конкурентного управління, що детальніше буде розглянуто в п. 2.2.4.

2.2.4 Конкурентна діагностика й стратегічне управління підприємством будівельної галузі

Стратегічне управління підприємством будівельної галузі доцільно здійснювати в три етапи:

- 1) визначити стратегію бізнесу відповідно до його позиції на матриці ADL (простий «звичайний» вибір»);
 - 2) здійснити «специфічний вибір» у межах кожного «звичайного вибору»;
 - 3) обрати уточнену стратегію відповідно до «специфічного вибору».
- ADL пропонує такі стратегії (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Уточнені стратегії, запропоновані компанією ADL

Тип стратегії	Суть стратегії
A	Зворотна інтеграція.
B	Розвиток бізнесу за кордоном.
C	Розвиток виробничих потужностей за кордоном.
D	Раціоналізація системи збуту.
E	Нарощування виробничих потужностей.
F	Експорт тієї самої продукції.
G	Пряма інтеграція.
H	Невпевненість.
I	Початкова стадія розвитку ринку.
J	Ліцензування за кордоном.
K	Повна раціоналізація.
L	Потрапляння на ринок.
M	Раціоналізація ринку.
N	Методи й функції ефективності.
O	Новий продукт / нові ринки.
P	Нові продукти / ті самі ринки.
Q	Раціоналізація продукції.
R	Раціоналізація асортименту продукції.
S	Чисте виживання.
T	Ті самі продукти / нові ринки.
U	Ті самі продукти / ті самі ринки.
V	Ефективні технології.
W	Традиційна ефективність. Знижені вартості.
X	Відмова від виробництва.

Усі комірки матриці, через які по діагоналі проходить межа, будуть мати два (або більше) «звичайні вибори». Наприклад, «сильна/що старіє» позиція виявляється поділеною між звичайним розвитком і обраним, тобто менеджер може зупинитися на будь-якому із варіантів, що більше підходить для цього різновиду бізнесу.

У таблиці 2.15 охарактеризовано всі позиції в матриці ADL/LC.

Таблиця 2.15 – Основні стратегії відповідно до позицій у матриці ADL/LC

Позиція	Особливості розвитку	Рекомендовані уточнені стратегії
1	2	3
Провідна / народження	Звичайний	1) швидке зростання: В, С, Е, G, L, N, О, Р, І; 2) утримання становища – початок нового бізнесу: Е, І, L. Інвестувати швидше, ніж цього потребує ринок
Провідна / зростання	Звичайний	1) утримання становища – лідерство в ціноутворенні: А, С, N, U, V, W; 2) утримання частки ринку – захист становища: А, С, N, U, V, W. Продовжувати інвестування
Провідна / зрілість	Звичайний	1) утримання частки зростання разом з виробництвом: А, В, С, F, G, J, N, Р, Т, U; 2) утримання становища – захист становища: А, С, N, U, V, W. Реінвестування по мірі необхідності
Провідна / старість	Звичайний	1) утримання становища – захист становища: А, С, N, U, V, W. Реінвестування у міру потреби
Сильна / народження	Звичайний	1) спроба покращити становище – старт: Е, І, L; 2) повне намагання одержати частку – швидке зростання: В, С, Е, G, L, N, Q, Р, S, V. Інвестувати швидко, як цього потребує ринок
Сильна / зростання	Звичайний	1) спроба покращити становище – досягнути лідерство в ціноутворенні: А, С, N, U, V, W; 2) енергійне намагання одержати частку – швидке зростання: В, С, Е, G, L, N, Q, Р, Т, V. Інвестування з метою збільшення темпів зростання
Сильна / зрілість	Звичайний	1) утримання становища – захист становища: А, С, N, U, V, W; 2) утримання частки – зростання одночасно з виробництвом: А, В, С, F, G, J, N, Р, Т, U
Сильна / старість	Звичайний	1) утримання становища – захист становища: А, С, N, U, V, W; 2) зібрати: D, N, K, M, Q, R, V, W
	Вибірковий	1) утримуватися – триматися в ніші: С, D, N, Q, U
Помітна / народження	Звичайний	1) вибіркове придбання частки – зосередження, поступове набуття становища; 2) повне бажання одержати частку – швидке зростання: В, С, Е, G, L, N, Q, F, І, V.

Продовження таблиці 2.15

1	2	3
		Вибіркове інвестування
Помітна / зростання	Звичайний	1) спроба покращити становище – лідерство в ціноутворенні на найбільш важливому ринку: A, C, N, U, V, W
	Вибірковий	1) вибіркове бажання одержати частку – поступова диференціація. Вибіркове інвестування для покращення становища
Помітна / зрілість	Звичайний	1) надійна експлуатація – зростання разом з виробництвом: A, B, C, F, G, J, N, P, T, U
	Вибірковий	1) знайти свою нішу і захистити її: A, G, I, M, R, T
	Доводити життєздатність	1) мінімальне і/або вибіркове реінвестування
Помітна / старість	Вибірковий	1) мати плоди – експлуатація ринкової ніші: B, C, T, L, N, P, U, V; 2) утримувати – утримувати нішу: C, D, N, Q, U.
	Вихід	1) поетапний вихід – вихід: D, M, Q, R, W. Мінімальне інвестування в експлуатацію або відмова від інвестування
Сильна / народження	Звичайний або вибірковий	1) вибірковий пошук свого положення – зосередження: G, I, T
	Доводити життєздатність	1) дуже вибіркове інвестування
Сильна / зростання	Звичайний або вибірковий	1) вибірковий пошук свого становища – зосередження, диференціація: G, I, T
	Доводити життєздатність	1) швидкий пошук своєї частки – встигнути: D, E, I, M, P, O, F. Вибіркове інвестування
Сильна / зрілість	Вибірковий	1) знайти нішу і утримуватися в ній – утримати нішу: C, D, N, Q
	Доводити життєздатність	1) швидкий пошук своєї частки – встигнути: D, E, I, M, P, O, F. Вибіркове інвестування
	Вихід	1) поетапний вихід – вихід: D, M, Q, R, W. Мінімальне інвестування або відмова від інвестування
Сильна / старість	Доводити життєздатність	1) швидкий пошук своєї частини ніші на аналізований період – встигнути: D, E, I, M, P, O, F. Вибіркове інвестування
	Вихід	1) вихід – вихід: D, M, Q, R, W; 2) вихід – відмова від інвестування Мінімальне інвестування в експлуатацію або відмова від інвестування

Закінчення таблиці 2.15

1	2	3
Слабка / зростання	Доводити життєздатність	1) зсув: D, I, M, N, Q, R, V, W; 2) відтворення: D, M, O, F, Q, R, U
	Вихід	1) відмова: X. Інвестування або відмова від інвестицій
Слабка / зрілість	Доводити життєздатність	1) зсування: D, I, M, N, Q, R, V, W; 2) оновлення: D, M, O, P, Q, R, U
	Вихід	1) поетапний вихід – вихід: D, M, Q, R, W. Вибіркове інвестування або відмова від інвестицій

Концепція ADL передбачає, що бізнес-теку корпорації, яка визначається стадією життєвого циклу й конкурентним становищем, необхідно збалансувати. Це означає таке:

1) окремі різновиди бізнесу перебувають на різних стадіях свого життєвого циклу;

2) потік грошових коштів позитивний або, принаймні, такий, що може забезпечити однаковість суми грошових коштів, що генерується зрілими або такими, що старіють, різновидами бізнесу, і сум, які витрачаються на розвиток зароджуваних і зростаючих різновидів бізнесу;

3) середньозважена норма прибутку на чисті активи (the average weighten return on net assets) за всіма різновидами бізнесу задовольняє цілі корпорації;

4) що більше різновидів бізнесу, які займають провідні, сильні або помітні позиції, то кращою є бізнес-тека фірми.

Тека, що складається тільки зі зрілих і старіючих різновидів бізнесу з життєздатними конкурентними позиціями, на якомусь етапі створить позитивний потік грошових коштів і велику норму прибутку, але перспективним для тривалого періоду його вважати не можна. Одночасно тека, що об'єднує тільки зароджувані і зростаючі різновиди бізнесу, має хороші перспективи, але у цей момент може створювати від'ємний потік грошових коштів.

Матричний аналіз дає змогу також обґрунтувати перспективи розширення ділової активності, подальшого росту, збільшення компанії. До того ж мова, насамперед, йде про *збалансоване зростання*. Його суть стає зрозумілою, якщо розглянути зростання компанії «в трьох горизонтах».

Горизонт перший – плинний або базовий бізнес компанії, те, чим вона займається сьогодні і що дає їй головну частину плинного прибутку. Головне завдання компанії у межах цього горизонту – розширення меж і захист результатів плинного бізнесу.

Горизонт другий – бізнеси, які зароджуються і слугують джерелом подальшого розвитку компанії у середньотерміновій перспективі та які надалі будуть головними джерелами збільшення доходів, прибутків, капіталізації.

Горизонт третій – можливості на довготермінову перспективу, які потрібно створювати постійно, оскільки підприємець ніколи не знає, чи вдасться їх реалізувати і який із пропонованих варіантів майбутніх бізнесів виявиться вигідним.

Збалансоване зростання – це одночасне зростання за всіма трьома горизонтами: усвідомлення джерел зростання компанії у перспективі, готовність суттєво інвестувати у другому й третьому горизонтах, відбір у процесі апробації найбільш перспективних ідей і проектів.

У менеджменті традиційно виокремлюють:

– інтенсивне зростання фірми, що обумовлюється підвищенням продуктивності праці, ефективністю використання виробничих потужностей і інноваційними процесами;

– диверсифікаційне зростання фірми за межами галузі, у якій вона функціонує;

– інтеграційне зростання фірми шляхом установлення контролю за діяльністю маркетингової системи галузі.

Стратегії інтенсивного й диверсифікованого зростання взаємопов'язані і становлять собою певні, логічно послідовні етапи розвитку фірми. Для їхньої характеристики можна скористатися методологічним підходом, який розробив І. Ансоф, відомим як матриця «можливостей за товарами на ринках» (рис. 2.16).

Товари	Наявні	1 Стратегія потрапляння на ринок	2 Стратегія розвитку ринку
	Нові	3 Стратегія розроблення нових продуктів	4 Стратегія диверсифікації
		Наявні (старі)	Нові
		Ринки	

Рисунок 2.16 – Матриця «можливостей за товарами на ринках» (матриця І. Ансофа)

Стратегія потрапляння на ринок передбачає збільшення збуту наявних товарів фірми на наявних ринках за допомогою використання прийомів *агресивного маркетингу*: стимулювання попиту шляхом застосування конкурентоздатніших (низьких) цін, інтенсивного просування

товарів, наступальної реклами, захисту становища товарів на ринку та інших маркетингових зусиль. Таку стратегію найдоцільніше використовувати на зростальних і ще не насичених ринках.

Стратегія розвитку ринку означає збільшення збуту шляхом виходу з наявними товарами на нові ринки. Під останніми розуміють нові географічні ринки, нові (незайняті) сегменти наявних ринків, нові сфери використання продукції, яку випускають.

Стратегія розроблення нового продукту полягає у намаганні фірми збільшити збут шляхом виведення на наявні ринки нових або вдосконалених товарів. Цього досягають шляхом розроблення нового продукту, модифікації або підвищення якості попереднього товару, розширення й раціоналізації товарної гами. Стратегія реалізується в разі наявності технологічних можливостей для інноваційної діяльності.

Зазначені стратегії забезпечують інтенсивне зростання фірми, яке зазвичай відбувається в такій послідовності: потрапляння на ринок → розвиток ринку → розроблення нових продуктів. Швидкість перебігу кожного з етапів обумовлюється інтенсивністю внутрішньої й міжгалузевої конкуренції.

Диверсифікаційне зростання фірми виправдане у двох випадках:

1) якщо галузь, у якій функціонує фірма, не надає можливостей для її подальшого розвитку або не забезпечує необхідної рентабельності внаслідок високої конкуренції, загального спаду ділової активності та з інших причин;

2) якщо можливості розвитку фірми за межами галузі набагато суттєвіші й привабливіші. У такому разі фірма виходить на нові ринки з новим товаром.

Розрізняють три різновиди диверсифікації.

Горизонтальна диверсифікація передбачає виробництво й виведення на ринок нових продуктів, технологічно не пов'язаних з тими, які випускаються на сьогодні, але становлять інтерес для покупців.

Концентрична диверсифікація, навпаки, передбачає виведення на нові ринки нових продуктів, технологічно пов'язаних з товарами, які випускає фірма на сьогодні.

Конгломеративна диверсифікація здійснюється як вихід на нові ринки з товарами, які ніяк не пов'язані ні з технологією, яку використовує фірма, ні з її нинішніми товарами й ринками.

Матриця І. Ансофа «можливостей за товарами/ринками» може бути доповнена. Наприклад, вона може бути видозмінена з урахуванням таких двох обставин: 1) існування, крім наявних і нових, ще й прихованих (латентних) ринків. Їх утворюють споживачі з відповідними потребами, які ще не задовольняють конкурентів. Фірма, розробляючи товар або послугу для задоволення таких потреб, має можливість зайняти на ринку

привілейоване становище; 2) існування, крім наявних і нових, ще й модифікованих товарів – зі зміною однієї або декількох характеристик продукту.

Тоді матриця «можливостей за товарами/ринками» набуває такого вигляду (рис. 2.17).

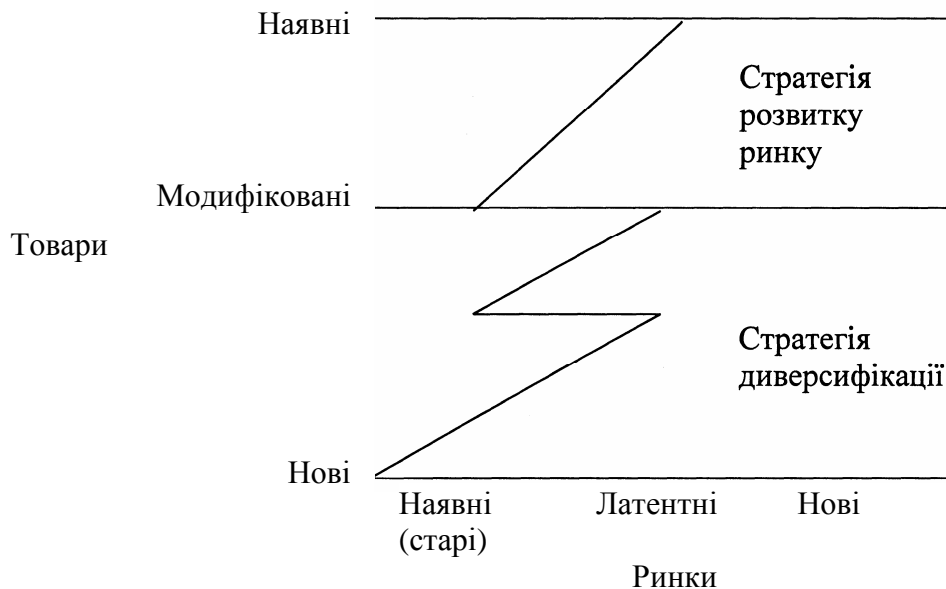


Рисунок 2.17 – Видозмінювання матриці «можливостей за товарами/ринками»

Водночас реалізація стратегій зростання в зазначеній послідовності (потрапляння на ринок → розвиток ринку → розроблення нових продуктів → диверсифікація) пов’язана зі збільшенням господарських ризиків і зменшенням ступеня вірогідності успіху компанії, що відображає запропонована А. Дж. Сейнером матриця «ринок – продукт» (рис. 2.18).

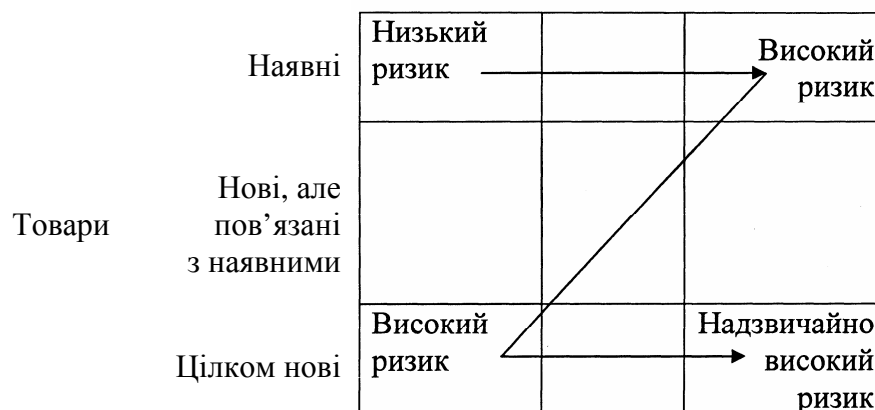


Рисунок 2.18 – Матриця «ринок – продукт» А. Дж. Сейнера

Найризикованішим є диверсифікований бізнес.

По-перше, диверсифіковані компанії складаються з дочірніх підприємств, які діють в різних галузях і конкурують на різних ринках, хоча суб'єктами конкуренції є саме дочірні підприємства. І якщо диверсифікована компанія не буде керувати конкурентоздатністю кожного свого підрозділу, вона не зможе бути конкурентоздатною загалом.

По-друге, диверсифіковані компанії зазнають неминучі додаткові витрати, пов'язані з управлінням великим корпоративним бізнесом, необхідністю погодження дій між дочірніми підприємствами, а також між дочірніми фірмами і керівництвом корпорації. Додаткових витрат часу потребує збір і опрацювання більш широкої інформації про стан значної кількості галузей і ринків.

По-третє, дослідження доводять, що у разі, якщо компанія диверсифікована, АО не виключає факт «реструктуризації» компанії самими акціонерами, які можуть продати свої акції власникам інших компаній.

По-четверте, дослідження доводять, що диверсифікована компанія втрачає приблизно 15 % своєї вартості порівняно з вартістю її частин як окремих компаній.

Невипадково М. Портер пропонує застосовувати спеціальне тестування щодо будь-якого рішення про вхід до нової галузі діяльності. З його погляду доцільно використовувати три такі тести:

1) тест на привабливість галузі (наявної і потенційної). Проблема полягає в тому, що в привілейованих галузях зазвичай існують високі бар'єри входження для нових учасників, а фірми, які працюють у таких галузях, коштують дуже дорого;

2) тест на вартість входження у нову галузь. У такому разі витрати входження вимірюються за планованими майбутніми прибутками й повинні бути нижчими за останні. У протилежному разі бізнес повинен надавати такі можливості зростання компанії, які б виправдовували покупку;

3) тест на додаткові вигоди, які фірма може або отримати від свого нового підрозділу, або, навпаки, дати йому для підвищення загальної конкурентоздатності компанії.

Для якісного проведення стратегії диверсифікації необхідно одержати позитивні результати за всіма трьома тестами одночасно.

Інтеграційне зростання фірм здійснюється у межах галузі або сфери її діяльності шляхом їхнього переміщення вперед, назад або по горизонталі.

Інтеграція «вперед» (прогресивна інтеграція) має місце, коли фірма встановлює контроль над системою розподілення шляхом придбання суттєвих каналів товароруку або створюючи їх нові елементи.

Інтеграція «назад» (регресивна інтеграція) виявляється у встановленні контролю над системою пропозицій, поставок.

Горизонтальна інтеграція полягає у спробах фірми встановити контроль над компаніями-конкурентами.

Об'єднання має і серйозні недоліки. Зазвичай куплена компанія одразу або через деякий час припиняє свою основну діяльність. Частина її традиційних напрямів або перестає становити комерційний інтерес для материнської компанії, або використовувати їх на новому підприємстві складно.

В окремих випадках компанії застосовують стратегію «розвертання». Вона використовується, якщо фірма (організація) діє неефективно, її керівництво не може зберегти конкурентоздатність за допомогою попередніх методів, але вся організація ще не досягла критичної точки. Тоді вона повинна «розвернутися», відмовившись від попередньої практики і традицій.

Розрізняють два основні типи «розворотів»:

1) *стратегічний*, який необхідно застосовувати в разі зниження конкурентоздатності, звуження (втрати) її ринкового сегменту, появи нових сильних конкурентів. У цій ситуації доцільно розробляти нову продукцію, нові методи її збуту й просування, додаткові інвестиції в науку й виробництво. Стратегічне «розвертання» не може бути одномоментним. Це довготермінове завдання фірми;

2) *операційне* «розвертання», яке необхідне в разі зменшення обсягів продажів, неефективного використання ресурсів, витратного виробництва, незадовільного наявного господарського становища. Щоб вирішити такі завдання зазвичай розробляють короткотермінові оперативні програми економії ресурсів, підвищення якості й рекламування продукції, що випускається, зменшення цін на неї.

Щоб визначити, який саме тип «розвертання» потрібен фірмі, детально аналізують її внутрішнє й зовнішнє середовище, сильні й слабкі сфери діяльності. Варіанти вибору описують матрицею Ч. Хофера (рис. 2.19).

Якщо стратегія «розвертання» була позитивною, надалі можна зосередитися на стратегії зростання.

У сучасній економічній літературі зроблено досить вдалі спроби конкурентного позиціонування фірм з урахуванням масштабів їхньої базової діяльності, розмірів виробництва й підприємств.

Так, головною перевагою малих фірм є їхня гнучкість. Саме її вони використовують у боротьбі з більшими конкурентами. До того ж залежно від форми існування малої фірми і особливостей її продукції виокремлюють чотири головні різновиди конкурентної стратегії (рис. 2.20).

Стратегія копіювання («Ошуканий гриб») продуктів, які випускає велика фірма, дає змогу виробляти оригінальну продукцію, не здійснюючи витрат на науково-дослідні розробки, а отже, продавати товар за відносно низькими цінами, конкурувати за ціною. Дуже важливо у такому разі не

допустити зниження якості продукції.

Поточна оперативна ситуація	Слабка	Ліквідація, або стратегічне «розвертання»	Відмова від попередньої орієнтації або оперативне «розвертання»	Оперативне «розвертання»
	Середня	Стратегічне «розвертання»	Стратегічне «розвертання» або відсутність «розвертання»	Відсутність «розвертання» або оперативне «розвертання»
	Сильна	Стратегічне «розвертання»	Стратегічне «розвертання» або відсутність «розвертання»	Оперативне «розвертання» або відсутність «розвертання»
		Слаба	Середня	Сильна

Рисунок 2.19 – Матриця Ч. Хофера

Форманавної малої фірми	Незалежна від великої фірми (суверенітет)	«Ошуканий гриб», стратегія копіювання	«Премудрий пискар», стратегія оптимального розміру
	Пов'язана з великою фірмою (симбіоз)	«Хамелеон», стратегія використання переваг великої фірми	«Бджола, яка жалить», стратегія участі у виробництві продукції великої фірми
		Подібний до продукту великої фірми	Оригінальний Продукт малої фірми, подібний до продукту малої

Рисунок 2.20 – Базові різновиди стратегії малої фірми

Стратегія оптимального розміру («Премудрий пискар») використовується у тих галузях, де велике виробництво є неефективним і не здатне гнучко реагувати на зміни вимог покупців (послуги перукарень, невеликих магазинів і кафе, ремонтно-будівельні майстерні, АЗС тощо). У такому разі оптимальним є саме мале підприємство, хоча можливості його зростання обмежені.

Стратегія участі в продукті великої фірми («Бджола, яка жалить») дає змогу малій фірмі стати партнером великого виробника, випускаючи для нього напівфабрикати, комплектуючі та іншу подібну продукцію. Мала фірма до того ж зберігає свою самостійність, а велика – позбавляється

необхідності утримувати багато неефективних малих підрозділів (з низькою продуктивністю праці і високими витратами виробництва) у своїй структурі.

Стратегія використання переваг великої фірми («Хамелеон») здійснюється шляхом укладання договорів, згідно з якими великий підприємець надає власнику малого підприємства свої технології, рекламні послуги, товари, а у разі необхідності – пільгові кредити, здає в оренду своє обладнання, а мала фірма зобов'язується підтримувати ділові контакти винятково з цією великою фірмою і перераховувати на її користь певну частку суми продажів (система франчайзинга).

Великі компанії залежно від темпів зростання і ступеня диверсифікації виробництва реалізують одну з трьох основних стратегій (рис. 2.21).

Темпи зростання	Високі	«Горді леви»		
	Середні		«Могутні слони»	
	Низькі			«Неповороткий бегемот»
		Низька	Середня	Надмірна

Рисунок 2.21 – Різновиди стратегії великих фірм

«Горді леви» є лідерами в перспективному і великому сегменті ринку, мають достатній прибуток для швидкого зростання.

«Могутні слони» широко диверсифікують свою діяльність у межах великого ринку, а їхній прибуток достатній для забезпечення стійкості на ринку, а також для середнього, але стабільного зростання.

«Неповороткі бегемоти» дотримуються стратегії надмірної, безладної диверсифікації на багатьох ринках, їхня діяльність недостатньо стабільна і прибуткова, деколи збиткова, а економічне зростання занижене.

Середні за розмірами фірми можуть досягати успіху в конкурентній боротьбі, якщо правильно обґрунтують свою нішу на ринку. Залежно від темпів зростання фірми й темпів зростання ніші середні фірми обирають один з чотирьох різновидів стратегії зростання (рис. 2.22).

Темпи зростання фірми	Помірні	Стратегія збереження	Стратегія пошуку загарбника
	Прискорені	Стратегія виходу за межі ніші	Стратегія лідерства в ніші

Рисунок 2.22 – Різновиди стратегій середніх фірм

Стратегія збереження спрямована на підтримання наявного становища фірми, оскільки немає ні необхідності розширення діяльності (темпи зростання ніші стабільні), ні можливостей для цього (темпи зростання фірми помірні).

Стратегію пошуку загарбника фірма обирає в умовах гострого дефіциту засобів для збереження свого становища в ринковій ніші. Вона починає шукати велику компанію, яка змогла б її «проковтнути» як відносно самостійний виробничий підрозділ, зберігаючи одночасно місце в ніші.

Стратегію лідерства в ніші можливо використовувати тільки у двох випадках: 1) якщо фірма зростає так само швидко, як і ніша, що дає їй змогу захопити свою нішу, не допускаючи туди конкурентів; 2) якщо фірмі потрібні відповідні фінансові ресурси для підтримання свого прискореного зростання.

Стратегія виходу за межі ніші доцільна лише тоді, коли ці межі дуже вузькі для фірми, але вона повинна бути готовою до прямої конкуренції поза межами ніші.

2.3. Діагностика діяльності підприємства будівельної галузі щодо навмисного банкрутства

2.3.1 Експертиза навмисного банкрутства в системі економічної безпеки підприємства будівельної галузі

2.3.1.1 Теоретико-методологічні основи гарантування економічної безпеки підприємств будівельної галузі

Основною метою політики гарантування безпеки є підтримання динамічної стабільності суспільства і держави, тобто передбаченого, контрольованого розвитку головних соціально-політичних процесів для забезпечення такого поєднання внутрішніх і зовнішніх умов, яке було б максимально сприяло розвитку країни.

Аналіз сучасного стану проблеми гарантування безпеки держави на усіх рівнях свідчить про те, що ємне і багатозначне поняття «безпека» багато десятиліть штучно роздроблювалося (та й сьогодні ділиться) на окремі складники, сфери впливу й зони відповідальності тих чи інших державних структур та урядництв.

Велику кількість наявних визначень категорії безпеки можна узагальнити так. Під безпекою потрібно розуміти відсутність небезпеки, тобто ситуацію, за якої для кого-небудь або чого-небудь не існує загрози з боку когось чи чогось.

Можна запропонувати таку класифікацію типів безпеки:

– гіпотетична відсутність небезпеки, самої можливості якої-небудь напруги, катаклізмів для суспільства;

– реальна захищеність суспільства від небезпек, здатність надійно протистояти їм.

Класифікувати саму категорію «безпека» можна так.

За ознакою масштабності відповідно до різновидів небезпек, просторово-географічної взаємодії соціальних організмів прийнято розрізняти такі відносно самостійні рівні й типи безпеки:

- міжнародна глобальна безпека;
- міжнародна регіональна безпека;
- національна безпека.

Аспектами національної безпеки загалом є поняття «національна безпека», «національно-державна безпека», «суспільна безпека».

Національна безпека, зокрема, розподіляється на:

- державну;
- локальну (регіональну);
- приватну (фірми й особи).

Залежно від різновиду загрози, а також відповідно до змістового наповнення у міжнародній і національній безпеці виокремлюють такі сфери (галузі) їхнього виявлення та забезпечення:

- екологічна безпека;
- економічна безпека;
- військова безпека;
- ресурсна безпека;
- інформаційна безпека;
- соціальна безпека;
- науково-технічна безпека;
- енергетична безпека;
- ядерна безпека;
- політична безпека;
- інноваційна безпека;
- правова безпека;
- культурна безпека;
- технічна безпека тощо.

Залежно від джерела загрози під час аналізу катастроф, надзвичайних ситуацій і аварій, а також ліквідації наслідків стихійних лих, використовують такі поняття:

- природна безпека;
- техногенна безпека.

У деяких випадках під час опису складних явищ і в разі оцінювання

небезпеки або декількох загроз використовують комбіновану або вводять умовну назву.

Наочним прикладом умовності назви «безпека» є введення поняття «національна безпека», яка характеризує рівень захисту держави і включає, як основні елементи, економічну, соціальну, екологічну та інші різновиди безпеки.

Зрозуміло, що поняття національної безпеки поєднує низку різновидів інших безпек і дає змогу на їхній базі більш повно оцінити рівень захисту інтересів держави від впливу не тільки окремих загроз, але й їхньої сукупної дії.

На відкрите обговорення таких найважливіших сфер безпеки, як економічна безпека, політична безпека, багато років існувала неявна заборона, що виявилось в повній відсутності інтересу до них з боку владних структур і окремих урядництв, а це практично унеможливило проведення щодо них широкомасштабних досліджень і практичних робіт.

Ідея гарантування безпеки України на усіх рівнях повинна стати інтегруючою доктриною країни. Змістом системи безпеки є підтримання широкого комплексу соціальних, економічних, культурних та інших цінностей українського суспільства. Рівень захищеності держави обумовлюється не тільки її військовою потужністю та високим рівнем організації внутрішньої охорони, але й такими категоріями, як стабільність і передбачуваність, законність і правопорядок, толерантність і взаєморозуміння між окремими групами, від наявності політичних та інших механізмів, здатних адекватно реагувати на неминучі соціальні зміни й конфлікти.

У аналізі проблем безпечного і стійкого розвитку одним з ключових понять є поняття «система економічної безпеки».

Систему можна визначити як безліч елементів, що взаємодіючи один з одним, утворюють певну цілісність, єдність. Крім того, це цілісність, що складається із взаємопов'язаних елементів, кожен із яких доповнює характеристику всієї системи. До того ж цілісність є особливою системною властивістю, що сприяє виокремленню певної системи з навколишнього середовища, властивістю, якої не має жодна з окремо взятих її частин при будь-якому способі дроблення. Розглянемо, використавши системний підхід, як пов'язані між собою системи національної безпеки, національної економічної безпеки, регіональної економічної безпеки і економічної безпеки підприємства (фірми). Справедливим у цьому разі є твердження, що система національної економічної безпеки є підсистемою системи національної безпеки, а регіональна економічна безпека, зі свого боку, є підсистемою національної економічної безпеки. Отже, система економічної безпеки підприємства є підсистемою як національної економічної безпеки, так і

регіональної економічної безпеки залежно від специфіки регіону, у якому розташоване підприємство.

В останні десятиліття категорія економічної безпеки широко застосовується в економічній науці і практиці. І це не випадково. Досвід розвинених країн свідчить про те, що інтерес до проблем економічної безпеки різко зростає в період економічних криз, які зумовлюють необхідність структурної перебудови економіки.

Російські автори пропонують так визначати поняття національної безпеки. В. С. Пірумов розглядає безпеку як «захищеність життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави, а також національних цінностей і способу життя від широкого спектру зовнішніх і внутрішніх загроз, різних за своєю природою». Ширше тлумачення поняття безпеки пропонує В. Сенчагов, який, застосовуючи системний підхід, визначає безпеку, як «стан об'єкта в системі його зв'язків з погляду здатності до самовиживання і розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, а також дій непередбачуваних і важкопрогнозованих чинників».

Існують також інші визначення національної безпеки, наприклад, як «захищеність життєво важливих інтересів осіб (громадян), суспільства і держави, а також національних цінностей і способу життя від широкого спектру зовнішніх і внутрішніх загроз, різних за своєю природою (політичних, військових, економічних, інформаційних, екологічних тощо)».

У нормативних документах України запропоновано визначення національної безпеки як «стану, за якого в державі захищені національні інтереси країни в широкому їх розумінні, що включає політичні, соціальні, економічні, військові, екологічні аспекти, ризики, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, розповсюдженням зброї масового ураження, а також запобігання загрози духовним і інтелектуальним цінностям народу». В останніх визначеннях чітко простежується взаємозв'язок системи національної безпеки з системою національної економічної безпеки.

Українські автори О. Данільян, О. Дзьобань, М. Панов під національною безпекою розуміють «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави, людства загалом від внутрішніх і зовнішніх загроз».

Варто звернути увагу на те, що визначення, сформульоване в Законі РФ «Про безпеку», практично співпадає з визначенням, поданим у Законі України «Про основи національної безпеки України» (ст. 1), а саме: «Національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам».

На нашу думку, ідентичність поглядів російських і українських

дослідників на цю категорію можна пояснити тим, що трансформаційні проблеми реформування економіки у країнах колишнього СРСР здебільшого співпадають. Специфічними особливостями, властивими економічним кризам в незалежних державах, які були утворені на території колишнього СРСР, на відміну від циклічних криз перевиробництва на Заході, є такі:

– по-перше, у зазначених країнах криза виникла і поширилася у зв'язку з перетворенням планової господарської системи на ринкову, тому її часто називають трансформаційною кризою. Під час цих процесів поглибилися структурні диспропорції в економіці, які існували раніше, знизився рівень організації виробництва і праці, погіршилася система оплати, зупинилися підприємства, відбувся спад виробництва;

– по-друге, криза розвивалася не в усіх сферах економіки, а, в основному, у матеріальному виробництві (промисловості, сільському господарстві), у соціальній сфері, в охороні здоров'я, освіті, культурі. До того ж прискореними темпами формувалася приватна форма власності, виникла відносна свобода в ціноутворенні й інфраструктурі ринкової системи, що створило ілюзію успішного переходу до ринкових відносин;

– по-третє, криза спричинила масштабне розповсюдження корупції посадовців, крадіжок, тінізацію і олігархізацію економіки, вивіз капіталу за кордон і формування ідеології зиску.

Саме тому майже всі автори, розглядаючи безпеку як стан захищеності інтересів різних рівнів, ураховують загрози системної кризи економіки, властиві пострадянським країнам.

На нашу думку, зміст поняття «національна безпека» значною мірою обумовлюється соціально-економічним станом країни в період її формування і саме соціально-економічний стан визначає ідею, на підставі якої формується концепція національної безпеки певної країни. Безумовно, не можна не враховувати національні, культурні й регіональні особливості, які обумовили формування концепції національної безпеки в тій або іншій країні.

У США, наприклад, концепції національної безпеки набули форми доктрин і пов'язані здебільшого з політикою, зокрема глобальною. Пріоритети розвитку інших країн оформились як ідеї та концепції і пов'язані з безліччю розрізаних ініціатив (Італія, Франція, Південна Корея) або більш-менш стійкою діяльністю (Німеччина, Великобританія, Японія).

Доктрина національної безпеки США є сукупністю взаємопов'язаних позицій і ідей у сфері управління тенденціями (реальними й прогнозованими процесами) для захисту постійних інтересів американського суспільства і держави.

Проблеми національної безпеки в США є доктринальними. До того ж періодично поновлювана «Стратегія національної безпеки США» є лише

офіційним документальним резюме з питань національної безпеки й не відображає активних процесів, що відбуваються в країні в цій сфері.

Останнім документом, у якому викладено офіційну позицію США щодо сучасних реалій і проблем, є «Стратегія національної безпеки США для нового сторіччя».

Базовим у цій стратегії є захист національних інтересів, що означає таке:

- національні інтереси країни є пріоритетними щодо інших аргументів під час ухвалення рішень керівництвом країни;

- під національними інтересами розуміють здебільшого власну вигоду – у політиці, економіці, військовій сфері, торгівлі тощо;

- національні інтереси США не обмежуються географічними, національними або іншими пріоритетами;

- національні інтереси в США є визначальними, і їхня реалізація може бути забезпечена тільки за умови глобального лідерства Вашингтона.

Політика національної безпеки Франції має євроатлантичне спрямування, до того ж пріоритетним є євроцентризм, тобто базові моделі політики національної безпеки зорієнтовані на два напрями – євроцентризм і атлантизм.

Пріоритетними в політиці національної безпеки Франції протягом останніх років були такі події:

- підтвердження власного незалежного статусу внаслідок володіння ядерним потенціалом і значною військовою потужністю;

- подальше зміцнення Європейського Союзу внаслідок утворення валютного союзу і франко-німецької взаємодії, а також ОБСЄ;

- зв'язок з адаптованим НАТО і формування моделі «чотиристороннього лідерства» в Європі.

Важливо, що Франції властива стійка внутрішня національна узгодженість, а країна є великою світовою державою. Це відобразилося і на формуванні політики національної безпеки. Концепції національної безпеки Франції фактично визначаються ідеологічним спрямуванням національної доктрини.

У здійсненні політики національної безпеки Франція претендує на провідну роль у світі, що відображається у прагненні бути посередником між передовими західними країнами і державами «третього світу». На відміну від США, Франція ніколи не прагнула до односторонньої гегемонії: гарантування безпеки розглядається нею як рівновага великих держав у межах багатопольярного світоустрою. Із огляду на це традиційним є прагнення до проведення гнучкої політики балансування й відмова від двосторонніх союзів на користь багатосторонніх угод.

Доктрина комплексного гарантування національної безпеки Японії

(КОНБ), розроблена понад 20 років тому, ґрунтувалася на принципах «глобальності» й «неподільності» безпеки «вільного світу» перед радянською загрозою.

Японія зорієнтована на безпосереднє реагування на зміни у світі. Якщо в інших країнах цілі задаються наперед і створюються механізми для їхнього досягнення, то у японських структурах мета чітко не формулюється, не задається ззовні, а гнучко формулюється у зв'язку з виниклою ситуацією.

Оскільки КОНБ на сьогодні практично вичерпала себе, виникло декілька її альтернатив:

- паняпонізм, що орієнтується на перетворення Японії на «нормальну» державу;

- «нові реалісти», які вважають за необхідне підвищити роль Японії як гаранта міжнародної безпеки;

- сучасні традиціоналісти – прихильники спільного зі США глобального гегемонізму;

- прихильники концепції «глобальної невоєнної держави», що орієнтуються на військовий нейтралітет Японії;

- концепція спільного регіонального гегемонізму, заснована на тісному союзі зі США в діях, обмежених Азіатсько-тихоокеанським регіоном;

- «неоазіяцентризм», з яскраво вираженими японоцентричністю та регіональним нахилом.

Після закінчення «холодної війни» у інституційній системі Японії спочатку спостерігалися перебої у формулюванні й формуванні політики національної безпеки. Це було пов'язано з тим, що реальна зовнішня загроза фактично перестала існувати: СРСР розпався, а Росія, на думку японців, небезпеки не становить.

Сьогодні ситуація щодо формування основ політики національної безпеки подібна до того американського варіанта, коли відсутня серйозна зовнішня загроза. Політика національної безпеки Японії обґрунтовується безладно й ситуативно і відображає уявлення певної групи правлячих кіл за відсутності загальнонаціональної платформи.

У кожній з цих концепцій є раціональне зерно, яке доцільно використовувати під час розроблення системних документів щодо гарантування безпеки України. Водночас аналіз численних праць зарубіжних авторів стосовно гарантування національної безпеки свідчить про те, що вітчизняна і зарубіжна, перш за все американська, політичні науки і практики істотно різняться. Назвемо лише дві з них:

- у зарубіжних країнах національна безпека вважається переважно *сферою військової і державної безпеки*, питання гарантування безпеки особи і суспільства, особливо в соціальній, економічній і екологічній сферах, не розглядаються зовсім. В Україні ж утвердився підхід до безпеки як до

багатогранного явища, складниками якого є політична, військова, соціально-економічна, інформаційна, екологічна, культурна й інші різновиди безпеки;

– головними методами гарантування безпеки, захисту національних інтересів у США вважаються «заборона внаслідок залякування», оборона з використанням армії і «контроль над озброєнням», що забезпечують невразливість держави щодо ворожих актів шляхом досягнення військової переваги. В Україні ж пріоритетними вважаються загальнолюдські цінності, застосування військової сили є неприйнятним.

Досить чітко простежується взаємозв'язок системи національної безпеки і системи економічної безпеки. До того ж систему економічної безпеки можна розглядати, по-перше, як систему нижчого порядку стосовно системи національної безпеки і, по-друге, якщо дотримуватися «вертикального» підходу, – як багаторівневу систему, складниками якої є національна економічна безпека держави, економічна безпека регіону і економічна безпека підприємства або особи (індивідуальна економічна безпека).

Проаналізуємо наявні визначення поняття економічної безпеки.

Російські автори так визначають категорію «економічна безпека». В. Сенчагов вважає, що економічна безпека – це «стан економіки і інститутів влади, за якого гарантуються захист національних інтересів і соціально скерований розвиток країни загалом». На думку О. Архипова, «економічну безпеку варто розглядати як здатність економіки забезпечувати ефективно задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях». Крім того, О. Архипов пропонує ще одне визначення економічної безпеки – як «стан економіки, за якого забезпечується стійке економічне зростання, достатнє задоволення суспільних потреб, ефективне управління, захист економічних інтересів на національному й міжнародному рівнях».

А. Городецький визначає економічну безпеку як «надійну й забезпечену всіма необхідними засобами й інститутами держави (включаючи силові структури та спецслужби) захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх загроз економічних і прямих матеріальних збитків».

Є. Бухвальд вважає, що економічна безпека є «найважливішою якісною характеристикою економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати стабільні умови життєдіяльності населення, постійно забезпечувати ресурсами розвиток народного господарства, а також послідовно реалізовувати національно-державні інтереси країни».

Дещо інше визначення економічної безпеки пропонує О. Бельков. На його думку, «економічна безпека – це стан, за якого народ (через державу) може суверенно, без втручання і тиску ззовні, визначати шляхи і форми свого економічного розвитку».

Відомий російський учений-економіст Л. Абалкін вважає, що «державна економічна безпека є таким станом економіки й інститутів влади, за якого гарантується захист національних економічних інтересів, гармонійний, соціально спрямований розвиток країни загалом, достатній економічний потенціал. Тобто державна економічна безпека – це сукупність умов і чинників, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення й саморозвитку».

В. Дворянков, визначаючи сутність економічної безпеки, простежує взаємозв'язок її різних рівнів. Він стверджує, що «економічна безпека – компонент національної безпеки, який включає безпеку особи, суспільства, держави». Крім того, визначає економічну безпеку як «здатність національної економіки забезпечувати ефективно задоволення суспільних потреб, невразливість країни щодо внутрішніх і зовнішніх загроз і стабільний економічний розвиток».

Аналізуючи запропоновані російськими вченими визначення економічної безпеки, можна зазначити, що, по-перше, відсутній єдиний підхід до визначення такого важливого поняття; по-друге, різні дослідники по-різному розглядають кінцеву мету досягнення економічної безпеки (і «можливість народу визначати шляхи й форми свого економічного розвитку», і «досягнення умов, за яких гарантується незалежність національної економіки», і «ефективне задоволення суспільних потреб», і «зовнішня незалежність», і «стійке економічне зростання», і «підтримка стабільних умов життєдіяльності населення»). Різні цілі, відповідно, визначають різні методи їхнього досягнення. Крім того, ми можемо виокремити визначення, у яких пропонуються певні засоби й інститути, що гарантують безпеку, зокрема силові структури та спецслужби.

На нашу думку, таке розмаїття підходів щодо поняття «економічна безпека» свідчить лише про одне: на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття економічної безпеки, не встановлені її місце й роль в системі національної безпеки, ступінь взаємопов'язаності і взаємозалежності систем національної і економічної безпеки країни.

Українські вчені пропонують такі визначення економічної безпеки. Г. Дарнопих визначає економічну безпеку як «стан національної економіки, який забезпечує здійснення економічного суверенітету, економічного зростання, підвищення добробуту в умовах міжнародної економічної взаємозалежності». В. Шлемко пропонує таке визначення: «Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість щодо внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї і держави». Г. Пастернак-Таранушенко визначає економічну безпеку як «стан держави, за якого вона забезпечена можливістю створення і розвитку розуму для плідного життя її населення, перспективного розвитку її

економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців». М. Шутов трактує поняття економічної безпеки як таке, що має «складну структуру, в якій можна виокремити три базові елементи:

1) економічна незалежність, зокрема конкурентоздатність національної продукції на зовнішніх і внутрішніх ринках;

2) стабільність економіки;

3) здатність економіки до саморозвитку й прогресу».

О. Бандурка, В. Духов та інші так визначають економічну безпеку: «Це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнації її організаційної структури і статусу, а також перешкодам щодо досягнення мети розвитку». Ці ж автори зазначають, що узагальнене визначення економічної безпеки необхідно конкретизувати для окремих суб'єктів економічної діяльності кожного інституційного рівня. Крім того, як одні з небагатьох, вони пропонують визначення економічної небезпеки. Зазвичай безпеку трактують як відсутність небезпеки. Саме ж поняття небезпеки припускає наявність загроз. Отже, безпека автоматично розглядається як відсутність загроз або здатність їм протистояти. Зазначені автори, визначаючи економічну небезпеку, пояснюють її за допомогою категорії економічної загрози: «Економічна небезпека – це конкретна й безпосередня реальна форма виявлення загрози, яка ймовірно інтерпретується математично». Отже, «економічна загроза – це потенційна можливість завдання шкоди суб'єктам господарської діяльності з боку окремих чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ».

У Концепції економічної безпеки України, яка стала базовою для Закону України «Про основи національної безпеки», під економічною безпекою розуміють: «по-перше, стабільність розвитку економіки України й українського суспільства, а також достатній рівень обороноздатності; по-друге, здатність України як незалежної держави захищати свої національні інтереси від внутрішніх і зовнішніх загроз».

Отже, запропоновані різними авторами визначення категорії економічної безпеки можна узагальнити так:

1) система економічної безпеки розглядається як підсистема національної безпеки;

2) система економічної безпеки має свою специфіку залежно від рівня її гарантування (держава, регіон, підприємство, особа);

3) економічна безпека розглядається як здатність національної економіки забезпечувати ефективно задоволення суспільних потреб;

4) економічна безпека передбачає невразливість країни щодо внутрішніх і зовнішніх загроз;

5) економічна безпека передбачає здатність економіки до саморозвитку й прогресу.

Отже, аналізуючи визначення економічної безпеки, які пропонують українські дослідники, можна виокремити ті самі недоліки, що є у визначеннях російських учених, а саме: відсутність єдиного підходу, цілей і способів їхнього досягнення. Проте, на нашу думку, визначення українських учених мають одну безперечну перевагу порівняно з проаналізованими визначеннями російських дослідників: у більшості з них економічна безпека розглядається як стан економічної системи загалом і, отже, йдеться про динамічний аспект – зі змінюванням стану економіки повинні змінюватися цілі і методи регулювання економічної безпеки.

На окрему увагу заслуговує категорія економічної безпеки регіону.

Автори А. Татаркін, П. Романова, А. Куклін та інші під економічною безпекою регіону розуміють «сукупність властивостей економічної системи регіону, що забезпечують стабільність, стійкість і поступальність розвитку регіону, певну незалежність і інтеграцію з економікою держави в умовах дії різноманітних дестабілізуючих загроз».

О. Олейникова зазначає, що «регіональний аспект національної безпеки залежить від мети, завдань і методів (або засобів) державної регіональної політики. Регіональні особливості зумовлюють усю сукупність загроз і небезпек, що впливають не тільки на безпеку цього регіону, але й країни загалом».

В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова розглядають поняття системи економічної безпеки залежно від рівня ієрархії самої системи і від рівня ієрархії суб'єкта управління. Отже, поняття економічної безпеки регіону формулюється й для центральних загальнодержавних органів управління – у цьому разі регіон розглядається як частина національної економіки, а для власне регіональних органів управління – як відносно самостійна система.

Ті самі автори акцентують увагу на тому, що потрібно розрізняти поняття «абсолютна економічна безпека» і «відносна економічна безпека». Абсолютно економічно безпечними можуть бути тільки ідеальні, замкнуті детерміновані системи, у яких можна ліквідувати весь спектр загроз. Реальні економічні системи є відкритими, на них постійно діють різноманітні чинники, вони певною мірою хаотичні, що ускладнює достовірне прогнозування їхнього розвитку. Отже, у подібних системах усунути всю сукупність загроз щодо економічної безпеки об'єктивно неможливо, а отже, щодо таких систем доцільно використовувати термін «відносна економічна безпека».

Під економічною безпекою підприємства (фірми) розуміють стан юридичних, виробничих відносин, матеріальних і інтелектуальних ресурсів, який забезпечує стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток цього підприємства.

Проведений аналіз дає змогу виокремити такі підходи до визначення економічної безпеки систем різного призначення і рівня ієрархії:

- захищеність інтересів від різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз;

- відсутність небезпеки, загроз або утримання їх на безпечному рівні;

- властивість економічної системи;

- специфічна діяльність тощо.

Виходячи із загального визначення поняття «безпека» і розуміючи безпеку як відсутність небезпеки, поняття «безпека» можна пояснити з системних позицій: це стан, що становить собою відсутність небезпеки під час взаємодії людини або соціальної системи із зовнішнім середовищем; поява або посилення небезпеки може призвести до знищення людини чи соціальної системи або зміни системоутворювальних властивостей.

Потрібно зазначити, що базові системоутворювальні сфери, у яких повинна здійснюватися діяльність щодо гарантування безпеки особи, суспільства й держави, подано в Законі «Про основи національної безпеки України». Це економічна (внутрішня і зовнішня), соціальна, духовна, міжнародна, інформаційна, військова й екологічна сфери безпеки. До них належать небезпеки, пов'язані з тінізацією економіки і криміналізацією економічних відносин.

Сфера комплексного гарантування економічної безпеки України на всіх рівнях на сьогодні залишається одним з найменш досліджених об'єктів, що потребує особливої уваги до вибору ефективних системних методів аналізу. Із огляду на це проблему економічної безпеки потрібно розглядати в декількох аспектах:

- як діяльність певних соціальних суб'єктів щодо надання економічної безпеки, сферу відносин, що виникають між цими суб'єктами;

- як предмет наукового пізнання – досліджувати сутність економічної безпеки на всіх рівнях, закономірності розвитку й особливості функціонування цього складного явища можна лише за допомогою теоретичного аналізу. Але щоб бути достовірним, цей аналіз повинен базуватися на практичному матеріалі, який надається емпіричним рівнем пізнання;

- для розуміння сутності і змісту економічної безпеки української держави важливо проаналізувати діяльність із позицій політики, права, моралі, що дає змогу усвідомити цей процес як соціальне явище, спрямоване на захист і підтримку політичної влади, обумовлене інтересами великих соціальних спільнот.

Отже, під час дослідження проблем національної, регіональної економічної безпеки взагалі і економічної безпеки підприємства (фірми) зокрема необхідно використовувати всю сукупність цих підходів. Лише в

такому разі аналіз цього актуального наукового і практичного завдання буде всебічним і цілісним.

Реальні процеси гарантування економічної безпеки будь-якого рівня відбуваються в межах конкретно-історичних обставин, що склалися в реальності, і визначаються, зокрема, соціальними, економічними, організаційним і науково-технічними обставинами функціонування держави й суспільства, а саме:

- соціальні – розставлення акцентів, а також визначення найважливіших суспільних інтересів і потреб, що відображається у програмах політичних партій, соціально-психологічних поглядах населення тощо;

- економічні – природні й людські ресурси, розвиток економіки, рівень життя населення, зовнішня торгівля, фінанси, стан народного господарства і його галузей;

- організаційні – показники функціонування організацій, які обумовлюють рівень державного управління;

- науково-технічні – науковий потенціал країни (кадри, їхня чисельність і рівень наукової кваліфікації, матеріально-технічне й інформаційне забезпечення наукових досліджень), темпи і масштаби розгортання науково-технічної революції (розвиток автоматики й обчислювальної техніки, хімії, біології тощо, рівень упровадження досягнень науки в економіку), кількість і якість відкриттів і винаходів тощо.

Більшість розвинених країн світу має свої національні концепції, стратегії і доктрини, так чи інакше пов'язані з проблемою економічної безпеки.

Для України системне гарантування економічної безпеки означає діяльність держави, усього суспільства й кожного громадянина зокрема, спрямовану на захист національних економічних інтересів і цінностей та їхнє примноження. Крім того, ідея національної економічної безпеки, тісно пов'язана з концепцією стабільного демократичного розвитку, становить її невіддільну частину і одночасно є умовою реалізації цієї концепції. Це означає, що гарантування безпеки повинно передбачати не тільки запобігання загрозам, але й здійснення комплексу заходів з розвитку та зміцнення прав і свобод особи, матеріальних і духовних цінностей суспільства, конституційного ладу, суверенітету й територіальної цілісності держав. Тобто йдеться про довгострокову державну політику і стратегію.

Економічна безпека і стабільність держави як системна економіко-правова категорія включає ряд чинників, а саме:

- державна цілісність території, системи влади і управління; одночасно потрібно враховувати соціальні, природо-кліматичні та інші особливості регіонів України;

– національний суверенітет: населення держави становить єдине джерело влади за умови верховенства національних конституції і законодавства на всій території держави, наявності міжнародно визнаних кордонів держави. Крім того, легітимними повинні бути загальнонаціональні інститути влади, символи (прапор, гімн, герб), озброєні сили і сили правопорядку тощо;

– загальнонаціональна згода: соціальний, расовий, міжетнічний і міжконфесійний складники і злагода між ними; рівноправність (рівність громадянських і політичних прав і свобод усіх громадян, їхня рівність перед законом і державою тощо);

– державна незалежність і міжнародний авторитет: економічна, фінансова, оборонна і науково-технічна потужність держави, високий міжнародний авторитет і політична вага країни, активна участь держави в діяльності міжнародних організацій, високий моральний авторитет країни у світі тощо;

– адекватне політичне керівництво: динамізм, реалістичність, дотримання національних інтересів під час дотримання загальнонаціональної злагоди, проведення відповідальної політики, відвертість у діалозі з суспільством, вірність конституційним принципам;

– розвинене місцеве самоврядування: високі моральний і патріотичний дух суспільства, політична активність громадян тощо;

– пріоритет права і правопорядку: верховенство права, правова держава, право як джерело законотворчості; рівність усіх перед законом незалежно від соціального становища.

Отже, комплексний підхід до дослідження проблем економічної безпеки України на всіх рівнях передбачає:

– розгляд системи економічної безпеки як підсистеми національної безпеки;

– специфічність системи економічної безпеки залежно від рівня її гарантування (держава, регіон, підприємство, особа);

– розгляд економічної безпеки як здатності національної економіки гарантувати ефективно задоволення суспільних потреб;

– невразливість країни щодо внутрішніх і зовнішніх загроз;

– здатність економіки до саморозвитку й прогресу;

– диференціація системи економічної безпеки залежно від рівня ієрархії самої системи і рівня ієрархії суб'єкта управління;

– розуміння під економічною безпекою регіону як підсистеми національної економіки сукупності його властивостей, що забезпечують максимальний внесок регіону в розвиток національної економіки і гарантування економічної безпеки країни загалом;

– розуміння під економічною безпекою підприємства як самостійної

економічної системи сукупності його властивостей, що забезпечують прогресивний розвиток в умовах дії різноманітних дестабілізуючих загроз.

З погляду системного підходу гарантування економічної безпеки означає діяльність держави, всього суспільства і кожного громадянина зокрема, спрямовану на захист національних економічних інтересів і цінностей та їхнє примноження; гарантування економічної безпеки повинно означати не тільки запобігання загрозам, але і здійснення комплексу заходів щодо розвитку та зміцнення прав і свобод особи, матеріальних і духовних цінностей суспільства, конституційного ладу, суверенітету й територіальної цілісності держави.

Класифікація загроз щодо економічної безпеки на різних рівнях управління національною економікою. Стратегічна мета гарантування безпечного і стабільного розвитку України передбачає одночасного і комплексного бачення всіх загроз щодо безпеки. На сучасному етапі історичного розвитку України об'єктивно існують внутрішні і зовнішні загрози економічної безпеки держави, недопущення або подолання яких повинно стати найважливішим елементом стратегії національної економічної безпеки.

Виявлення можливих загроз щодо економічної безпеки і розроблення заходів щодо їхнього запобігання або мінімізації їхніх негативних наслідків мають першочергове значення в системі гарантування економічної безпеки України на всіх рівнях управління економікою.

Загрози у сфері економіки є комплексними й зумовлені низькими темпами нарощування економічного потенціалу держави, відставанням технологічного розвитку, рівня і якості життя населення, відсутністю належних заходів у сфері регулювання процесів перерозподілу власності, неефективним використанням ресурсів, зниженням здатності адекватно протистояти ризикам і викликам, пов'язаним зі зміною кон'юнктури світових ринків, світовою глобалізацією й інформатизацією.

У діяльності органів державної влади всіх рівнів необхідно передбачити заходи щодо локалізації, запобігання і протидії можливим загрозам економічній безпеці.

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України», загрозами в економічній сфері вважають:

– істотне скорочення випуску внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, зменшення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;

– послаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;

– нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки,

також фінансової (фіскальної) політики держави;

- відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;
- зростання кредитних ризиків;
- критичний стан базових виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення;
- загострення проблеми підтримання в належному технічному стані ядерних об'єктів на території України;
- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, повільні темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважанням сировинної продукції та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;
- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу в стратегічних галузях економіки;
- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що загрожує енергетичній безпеці держави;
- «тінізація» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

Повний перелік загроз національній економічній безпеці України буде набагато більшим. Якщо розглядати зовнішні і внутрішні загрози окремо, то внутрішніми, насамперед, є такі:

1. Скорочення чисельності населення і його старіння, що у майбутньому спричинить значне скорочення трудового потенціалу держави і зростання демографічного навантаження на працездатне населення.

2. Деградація установ соціальної сфери, обмеження доступу малозабезпеченої частини населення до системи охорони здоров'я, освіти й культури і погіршення, у зв'язку з цим, рівня фізичного і духовного здоров'я людей; негативна дія соціально-економічних умов життя; зростання захворюваності значної частини населення; некомфортні житлові умови; скорочення і погіршення структури раціону харчування; погана екологія;

велика частка зайнятості жінок у суспільному виробництві тощо.

3. Політична нестабільність у країні, що призводить, як і недосконалість законодавчої бази, до зниження правової, фінансової, договірної дисципліни, тінізації доходів і ухиляння від сплати податків, корупції у сфері управління економікою; відсутність адекватного законодавства і судової системи, відставання у створенні найважливіших інститутів ринкової економіки.

4. Криміналізація економіки, зростання організованої злочинності, її потрапляння у ключові галузі економіки внаслідок послаблення системи державного контролю, високий рівень правопорушень в інформаційній і інтелектуальній сферах економіки, загострення соціальних проблем – наркоманії, проституції, бродяжництва тощо. Передумовами для зростання корупції і криміналізації господарсько-фінансових відносин є:

- недосконалість низки законів, а також недостатня прозорість економічних відносин господарюючих суб'єктів і держави;

- послабленням системи державного контролю за діяльністю внутрішнього фінансового ринку, у сфері приватизації, експортно-імпортних операцій і торгівлі;

- можливість доступу кримінальних структур до управління певною частиною виробництв і банків.

5. Збереження і можливе посилення значної майнової диференціації (майнового розшарування) населення з високою часткою і можливим збільшенням чисельності населення, що проживає за межею бідності (прожитковий мінімум), і безробітних, що обмежує платоспроможний попит і економічне зростання в державі і призводить до порушення соціального миру і суспільної злагоди. Ці загрози визначаються такими чинниками:

- сталість низького рівня доходів населення, що не забезпечує гідного рівня життя, продовольчі потреби населення, а це, зі свого боку, не сприяє зростанню платоспроможного попиту;

- наявність постійної частки малозабезпеченого населення, що призводить до створення соціальної бази для кримінальних проявів – наркоманії, злочинності, проституції, бродяжництва тощо;

- підвищення вартості платних послуг у сферах охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства, що випереджають зростання реальних доходів населення, і покладання цих додаткових витрат на верстви населення з середнім достатком, які саме й забезпечують зростання платоспроможного попиту і заощаджень;

- погіршення якості послуг у сферах освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства;

- зростання безробіття, що спричиняє соціальні конфлікти й призводить до збільшення частки малозаможних верств населення;

– затримання виплат заробітної платні, призупинення діяльності підприємств.

6. Деформованість і малоефективність структури української економіки, що виявляється в пріоритетності її паливно-сировинної спрямованості, недостатньому розвитку наукоємних і високотехнологічних виробництв, особливо в машинобудуванні, низькому рівні інвестиційної активності, посиленні об'єктивно існуючої територіальної диференціації рівнів економічного і соціального розвитку регіонів. Ця загроза обумовлю наявністю таких чинників:

– порушення виробничо-технологічних зв'язків між підприємствами певних регіонів;

– фізичне й моральне старіння базових фондів, особливо устаткування, що сповільнює економічне зростання і знижує технічний рівень вітчизняного виробництва;

– неухильне зменшення ефективності економіки України (низька продуктивність суспільної праці, високі матеріало- й капіталоємність) порівняно з економікою індустріально розвинених країн;

– постійне зменшення кваліфікованого виробничого персоналу, а також працівників масових професій;

– слабка матеріально-технічна база галузей, які забезпечують життєдіяльність населення;

– низький внутрішній платоспроможний попит як на споживчі товари, так і на вироби виробничо-технічного призначення, що унеможлиблює економічне зростання, особливо в перероблювальному секторі виробництва.

7. Низька з можливою тенденцією до подальшого зниження конкурентоздатність української економіки зумовлена:

– застарілістю технологічної бази більшості галузей, високою енергоємністю і ресурсоємністю, низькою якістю продукції і високими витратами виробництва;

– низькою інноваційною активністю, технічним і технологічним відставанням виробництва;

– погіршенням стану науково-технічного потенціалу, втратою позицій на окремих напрямках науково-технічного розвитку, зокрема внаслідок «витоку мізків» за кордон і зміни сфер діяльності, втратою престижності інтелектуальної праці;

– згортанням прикладних досліджень і розробок, недостатньою кількістю і якістю нових або вдосконалених продуктів, технологій і управлінських процедур;

– скороченням фінансування НДКР, зокрема з держбюджету;

– послабленням контролю за цільовим використанням власності, придбаної господарюючими суб'єктами у процесі приватизації, і за

неефективним управлінням держвласністю;

- послабленням контролю за виконанням умов, що встановлюються під час продажу держмайна на конкурсній і тендерній основі;

- високим рівнем монополізації економіки, посиленням її паливно-сировинної спрямованості і недостатньою ефективністю державного контролю над діяльністю природних монополій;

- відсутністю або неефективністю механізму отримання технологічної ренти;

- відставанням у застосуванні сучасних засобів формування ринків: міжкорпоративна консолідація приватних підприємств і фірм, стандартизація і сертифікація товарів і послуг, інтегрованих маркетингових інфраструктур і комунікацій;

- високим рівнем правопорушень в інформаційній і інтелектуальній сферах, що мають серйозні негативні наслідки – зниження конкурентоздатності української економіки;

- від'їздом за кордон кваліфікованих фахівців.

8. Зростання ризиків виникнення техногенних аварій і катастроф зі значними негативними екологічними наслідками. Чинниками, що обумовлюють ці загрози, є:

- значне зношування базових виробничих фондів, особливо в галузях із безперервним технологічним циклом, а також транспортних комунікацій і продуктопроводів;

- зростання обсягів накопичених промислових відходів, радіоактивних і токсичних речовин, а також недосконалість технологій щодо їхньої утилізації і поховання;

- недостатність ресурсів для заміни застарілих екологічно небезпечних технологічних процесів.

9. Нестійкий стан фінансово-грошового обігу і кредитної банківської системи, зумовлений такими чинниками:

- порушення міжгалузевого балансу народного господарства;

- нестабільність фінансово-грошової і кредитно-банківської систем;

- постійна вірогідність різких коливань на валютному і фондовому ринках, що створює загрозу дестабілізації всієї грошово-кредитної сфери;

- звуження функцій і сфери звернення стягнень з національної валюти та розповсюдження різновидів псевдогрошей (залікових схем) одночасно з неефективною політикою стерилізації грошової маси і високим рівнем позабанківських грошових потоків;

- вузькою грошовою базою і слабкою насиченістю української економіки грошовою масою, що ускладнює інвестування й кредитування економіки, знижує ефективність функціонування ринку цінних паперів, обмежує розвиток фінансового сектора;

– високим рівнем «доларизації» української економіки і недовіри до національної валюти;

– ув'язанням грошової пропозиції з притоком іноземного капіталу;

– недостатньо сприятливим інвестиційним кліматом, що спричиняє відтік капіталу;

– низьким рівнем капіталізації банківського сектора і ефективності системи корпоративного управління, низькою кредитоздатністю позичальників, недостатньою законодавчою базою захисту прав кредитора;

– низькою інвестиційною активністю і переважанням вкладення капіталів у посередницьку й фінансову діяльність зі шкодою виробничій;

– нарощуванням кредиторської і дебіторської заборгованості підприємств.

10. Збереження реальної загрози обмежувальної дії податково-бюджетної сфери на економічне зростання в державі в результаті:

– недостатності бюджетно-фінансового потенціалу України для розвитку виробництва, модернізації його виробничо-технічної бази за допомогою новітніх систем і технологій;

– ослаблення державного фінансового і валютного контролю на державному і регіональному рівнях;

– втрату контролю держави над отриманням природної ренти.

11. Зниження можливості забезпечення необхідного за обсягом, структурою та якісним складом мобілізаційного резерву потужностей і матеріальних ресурсів.

12. Погіршення стану сировинної бази промисловості й енергетики, зумовлене:

– скороченням обсягів геологорозвідувальних робіт, нераціональним використанням біологічних ресурсів;

– різким зниженням обсягів інвестицій у геологічне вивчення і промислове освоєння ресурсів надр і, як наслідок, відставанням приросту розвіданих запасів корисних копалин від масштабу їхнього видобутку;

– недостатньою комплексністю використання мінеральної сировини під час її видобутку й перероблення;

– втратою контролю держави над ефективним використанням стратегічних ресурсів у зв'язку з масовою приватизацією підприємств мінерально-сировинного комплексу.

13. Збільшення розриву між рівнями соціально-економічного розвитку регіонів України, а також міста і села, і як наслідок:

– збільшення розриву між рівнем виробництва національного доходу на душу населення в окремих регіонах;

– скорочення традиційних економічно ефективних зв'язків, зростання взаємних заборгованостей підприємств, натуралізація господарств регіонів, а

отже, відособлення окремих регіонів, що є сприятливим середовищем для регіонального сепаратизму, призводить до розмежування єдиного економічного простору, порушення єдиної фінансово-кредитної і бюджетно-податкової політики країни, розриву між рівнем і якістю життя населення;

– прояву неправомірних форм інституційних перетворень у регіонах, низького рівня самостійності більшості регіонів;

– порушення збалансованості міжбюджетних відносин, що призводить до неузгодженості інтересів учасників бюджетного процесу.

14. Збільшуваний рівень інфляції.

15. Недосконалість механізмів формування економічної політики (високий ступінь впливу регіонального й галузевого лобізму на ухвалення економічних рішень; непослідовність і неузгодженість дій центральних економічних урядництв), що може призвести до порушення фінансової збалансованості, спричинити соціальні конфлікти, послабити конкурентоздатність вітчизняних виробників.

16. Негативна політика у сфері приватизації, значне зниження вартості об'єктів, що приватизуються.

17. Нерозвинена структура фондового ринку.

18. Висока енергоємність ВВП.

19. Україна, як і раніше, не розглядається інвесторами як приваблива країна ні для прямих, ні для текових вкладень. Одна з причин невпевненості – слабкість громадянських інститутів в Україні, нерозвинений банківський сектор. Як і раніше, зберігається недовіра інвесторів до української фінансової системи.

20. Високий рівень зовнішнього і внутрішнього державного боргу тощо.

Найбільшу небезпеку на сьогодні становлять внутрішні загрози. Проте зовнішні загрози внаслідок системності усієї сукупності загроз зазвичай посилюють небезпеку деяких внутрішніх загроз.

Значною є залежність української економіки, усіх її найважливіших сфер від зовнішньоекономічної кон'юнктури, від політичних і економічних рішень інтеграційних угруповань зарубіжних країн, міжнародних фінансових і торгових організацій, що зачіпають інтереси України у сфері економіки.

Загрози в зовнішньоекономічній сфері визначають такі чинники:

– сировинна обумовленість українського експорту, що склалася, втрата традиційних ринків збуту продукції;

– задоволення потреб держави щодо сировинних ресурсів і втрата можливості адаптування економічної системи до зменшення сировинних і енергетичних ресурсів;

– якісна деградація і структурна криза індустріальної системи внаслідок критичного падіння промислового, технологічного, науково-

технічного, експортного, платіжного потенціалів держави;

– інтенсивне збільшення витрат виробництва і розгортання інфляційних процесів;

– критичний стан інфраструктури держави;

– руйнування її фінансової системи тощо.

Запобігання і подолання перелічених загроз щодо економічної безпеки України повинні бути предметом постійної турботи органів влади всіх рівнів.

Рівні економічної безпеки підприємства, регіону й держави різняться за своєю значущістю. Економічна безпека систем нижчого рівня ієрархії є необхідною, але недостатньою умовою гарантування економічної безпеки систем подальших вищих рівнів.

Ю. Р. Лисенко, С. Р. Міщенко, Р. А. Руденський, А. А. Спірідонов вважають, що саме неоднозначність безпек різних рівнів – макrorівня і мікрорівня – і є головною перешкодою для досягнення економічної безпеки України на сучасному етапі. Із огляду на це гарантування економічної безпеки систем будь-якого рівня ієрархії передбачає узгодженість рівнів безпеки індивідуума, підприємства, регіону й держави.

Докладніше розглянемо підходи до визначення економічної безпеки підприємства.

Усі чинники ризику, небезпеки й загрози, які виникають у процесі функціонування підприємства, можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Залежно від можливості прогнозування виокремлюють небезпеки або загрози передбачені (або їх можна передбачити) і непередбачувані. До перших належать ті, які виникають переважно в певних умовах, відомі з досвіду господарської діяльності, своєчасно визначені й узагальнені економічною наукою.

Залежно від джерела виникнення небезпеки й загрози щодо економічної безпеки підприємства поділяються на об'єктивні й суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі й бажання підприємства або його службовців, не залежать від ухвалених рішень, дій менеджера. Це стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини тощо. Їх необхідно розпізнавати й обов'язково враховувати під час прийняття управлінських рішень. Суб'єктивні загрози виникають внаслідок умисних або ненавмисних дій людей, різноманітних органів і організацій, зокрема державних і міжнародних підприємств-конкурентів. Щоб їм запобігти, необхідно впливати на суб'єкти економічних відносин.

Залежно від можливості запобігання виокремлюють форс-мажорні й не форс-мажорні чинники. Перші різняться невідворотністю дії (війни, катастрофи, надзвичайні події, які змушують приймати рішення й діяти всупереч попередньому наміру). Другим можна запобігти, застосувавши своєчасні й правильні дії. За вірогідністю настання всі деструктивні чинники

(поява зони ризику, виклик, небезпека, загроза) можна розподілити на очевидні, тобто ті, що існують реально, видимі; латентні, тобто приховані, ретельно замасковані, такі, що важко виявити. Вони можуть з'явитися раптово. Щоб їх подолати, необхідно застосувати термінові заходи, додаткові зусилля й засоби.

Небезпеки й загрози можна класифікувати й за об'єктом посягання – персонал, майно, техніка, інформація, технології, ділове реноме тощо. Залежно від причини виникнення виокремлюють політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні, контрагентські тощо загрози й небезпеки.

Відповідно до розмірів втрат або збитків, до яких може призвести дія деструктивного чинника, небезпеки й загрози можна розподілити на надзвичайні, значні й катастрофічні. А за ступенем вірогідності – неймовірні, маловірогідні, вірогідні, вельми вірогідні, цілком вірогідні. Доцільно розподіляти загрози за ознакою їхньої віддаленості за часом – безпосередня, близька (до одного року), далека (більше ніж один рік); простором – на території підприємства, прилеглої до підприємства території, на території регіону або країни, на зарубіжній території.

Поширення набуло виокремлення небезпек і загроз залежно від сфери їхнього виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні й зовнішні небезпеки й загрози. Зовнішні виникають за межами підприємства. Вони не пов'язані з його виробничою діяльністю. Зазвичай це таке змінювання навколишнього середовища, яке може завдати підприємству збитків. Внутрішні чинники пов'язані з господарською діяльністю підприємства, його персоналу. Вони зумовлені тими процесами, які виникають під час виробництва і реалізації продукції і можуть вплинути на результати бізнесу. Найзначнішими серед них є якість планування й ухвалення рішення, дотримання технології, організація праці й робота з персоналом, фінансова політика підприємства, дисципліна тощо.

Як внутрішніх, так і зовнішніх чинників ризику дуже багато. Це зумовлено, насамперед, різноманітністю зв'язків і відносин, у які обов'язково вступає підприємство. У процесі матеріальних, фінансових, інформаційних, кадрових та інших відносин відбуваються обмін, споживання і переміщення сировини, матеріалів, комплектувальних виробів, машин, устаткування, інвестицій, технологій, грошових коштів тощо. Усі ці зв'язки і відносини виникають за певних політичних, соціально-економічних, природо-кліматичних та інших умов, які склалися як у масштабах всієї країни, так і на рівні певного регіону. Саме певна ситуація в тому або іншому населеному пункті, регіоні, де діє підприємство, істотно впливає на результати господарської діяльності.

Чинниками, що впливають на результати господарської діяльності,

можуть бути такі: стан підприємницького середовища, наявність місцевих сировинних і енергетичних ресурсів, розвиток транспортних та інших комунікацій, наповнюваність ринку, становище конкурентів, наявність вільних трудових ресурсів, рівень їхньої професійної підготовленості, рівень соціальної і політичної напруженості, орієнтування населення на продуктивну працю, рівень життя населення, його платоспроможність, криміналізація господарського життя (корумпованість чиновників, рекет, економічна злочинність) та багато інших. Усі зовнішні чинники, що впливають на економічну безпеку підприємства, можна згрупувати і виокремити такі: політичні, соціально-економічні, екологічні, науково-технічні й технологічні, юридичні, природо-кліматичні, демографічні, кримінальні тощо.

Під впливом навколишнього середовища, різноманітних чинників може виникнути багато зовнішніх небезпек і загроз економічної безпеки підприємства. До них належать: несприятлива зміна політичної ситуації; макроекономічні потрясіння (кризи, порушення виробничих зв'язків, інфляція, втрата сировинних ринків, матеріалів, енергоносіїв, товарів тощо); зміни у законодавстві, що впливають на умови господарської діяльності, (податковому, відносин власності, договірному тощо); нерозвиненість інфраструктури ринку; протиправні дії кримінальних структур; використання недобросовісної конкуренції; промислово-економічне шпигунство; моральні (психологічні) загрози, залякування, шантаж і фізичні, небезпечні для життя дії на персонал і їхні сім'ї (убивства, викрадення, побиття); розкрадання матеріальних засобів; протиправні дії конкурентів, їхнє прагнення оволодіти контрольним пакетом акцій; зараження програм різноманітними комп'ютерними вірусами; протизаконні фінансові операції; надзвичайні ситуації природного й технічного характеру; несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, що становить комерційну таємницю; крадіжки фінансових коштів і цінностей; шахрайство; пошкодження будівель, приміщень і багато інших.

Аналіз численних зовнішніх небезпек і загроз, напрямів і об'єктів їхньої дії, можливих наслідків для бізнесу свідчить про їхню різноманітність. Незважаючи на це, кожне підприємство і, перш за все, менеджери з бізнесу, виходячи з конкретної ситуації, в якій опиняється господарюючий суб'єкт, повинні визначити (спрогнозувати) найбільш значущі (небезпечні) серед них і віднайти систему заходів щодо їхнього своєчасного виявлення, запобігання або послаблення впливу.

Внутрішні небезпеки й загрози економічної безпеки бізнесу виникають безпосередньо у сфері господарської діяльності підприємства. Так, головними чинниками ризику є: недостатній рівень дисципліни; протиправні дії кадрових співробітників; порушення режиму збереження конфіденційної

інформації; обрання ненадійних партнерів і інвесторів; відтік кваліфікованих кадрів, неправильна оцінка кваліфікації кадрів, їхня низька компетентність; недостатня патентна захищеність; аварії, пожежі, вибухи; затримки енерго-, водо-, теплопостачання; вихід з ладу обчислювальної техніки; смерть провідних фахівців і керівників; залежність деяких керівників від кримінального світу; низький освітній рівень керівників; істотний недогляд як у тактичному, так і в стратегічному плануванні, пов'язані, насамперед, з визначенням мети, неправильним оцінюванням можливостей підприємства, помилками в прогнозуванні змін у зовнішньому середовищі.

Визначення та ідентифікація чинників ризику, небезпек і загроз – одне з найбільш важливих завдань гарантування економічної безпеки підприємства.

Отже, гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в сучасних умовах трансформаційної економіки України є актуальною проблемою і може вплинути на гарантування економічної безпеки систем вищого рівня – регіону й країни загалом.

Концепція комплексної системи гарантування економічної безпеки підприємництва. У сучасних умовах господарювання в Україні підприємці змушені працювати в складних умовах. Це обумовлено не тільки загальним кризовим станом української економіки, що виявляється через інфляцію та інші макроекономічні деформації, але й наявністю специфічних факторів, що посилюють активізацію загроз економічної безпеки підприємництва. Серед цих факторів найбільше значення мають такі:

1. Значний ступінь монополізації ринку, що частково збереглася від колишньої адміністративно-командної системи, частково – виникла в умовах сьогодення. Одночасно зростає рівень конкурентної боротьби за українські ринки як з боку вітчизняних, так і іноземних виробників.

2. Встановлення контролю кримінальних структур над великим комплексом секторів економіки і суб'єктами господарської діяльності.

3. Збереження значного тиску на суб'єкти підприємницької діяльності з боку державних органів (наприклад у сферах ліцензування, оподаткування).

4. Зростання криміналізації українського бізнесу взагалі і використання кримінальними структурами схем відмивання «брудних» грошей, вивозу їх за кордон тощо.

5. Наявність невирішених соціальних проблем: низький рівень доходів населення, безробіття, плинність кадрів – усе це знижує ступінь відповідальності і збільшує імовірність схильності працівника до продажу секретів фірми та інших незаконних дій.

6. Недосконалість законодавства, що регулює відносини у сфері підприємництва (виявляється, наприклад, в орієнтації правових норм на боротьбу з наслідками правопорушень, а не з причинами, що їх

спричиняють, невідповідності заподіяного збитку і застосовуваних санкцій).

7. Відсутність єдності і узгодженості дій різних правоохоронних органів.

8. Активізація шпигунської й руйнівної діяльності з боку спецслужб розвинутих країн і великих компаній, що мають великий досвід у такій сфері діяльності.

9. Відносна «молодість» українського бізнесу і недосконалість засобів і методів захисту власної економічної безпеки, відсутність досвідчених фахівців.

Крім того, підприємницька діяльність, за своєю суттю, є дуже різнобічною. Вона пов'язана з вирішенням організаційних питань, правовими та економічними, кадровими проблемами, технічними аспектами тощо. Особливо ускладнюється управління такою діяльністю, коли фірма є великим виробничим підприємством, що має широке коло ділових зв'язків і значну кількість контрагентів: постачальників, кредиторів, позичальників, клієнтів.

У будь-якому разі кожна фірма є системою, що включає основні елементи і зв'язки між ними. Саме за напрямками внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи (фірми) можуть реалізовуватися загрози її економічній безпеці. Для гарантування максимального ступеня захисту від цих загроз необхідно розробити низку заходів, які повинні бути системними.

На рисунку 2.23 наведено схему факторів економічної безпеки підприємства.

Об'єктом системи гарантування економічної безпеки є стабільний економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності у поточному й перспективному періодах. Саме від об'єкта захисту значною мірою залежать базові характеристики системи гарантування економічної безпеки. Оскільки об'єкт захисту є складним і багатоаспектним, то ефективне гарантування економічної безпеки повинно обґрунтовуватися комплексним підходом до управління цим процесом. Комплексний підхід передбачає облік в управлінні об'єктом усіх його головних аспектів, а елементи системи, що управляється, розглядаються тільки в сукупності, цілісності, єдності. Отже, необхідно створювати комплексну систему гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності.

Комплексна система гарантування економічної безпеки підприємництва повинна базуватися на певній концепції, яка включає мету, завдання, принципи діяльності, об'єкт і суб'єкт, стратегію і тактику.

Мета такої системи – мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, а також його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на підставі розробленого й реалізованого комплексу заходів економіко-правового та організаційного гарантування економічної безпеки підприємництва належить первинним –

економіко-правовим і організаційним – діям, що забезпечують фундацію, основу системи безпеки на відміну від вторинних – технічних, фізичних тощо.

У процесі досягнення поставленої мети вирішуються певні завдання, що поєднують усі напрями гарантування безпеки, а саме:

- прогнозування можливих загроз економічній безпеці;
- організація діяльності щодо запобігання можливим загрозам (превентивні заходи);
- виявлення, аналіз і оцінювання виниклих реальних загроз економічної безпеки;
- прийняття рішень і організація діяльності щодо реагування на виниклі загрози;
- постійне вдосконалювання системи гарантування економічної безпеки підприємництва.

Щоб організація і функціонування комплексної системи гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності були максимально ефективними, вони повинні ґрунтуватися на таких принципах:

1. *Принцип законності.* Уся діяльність фірми, також її служби безпеки, повинна мати, безумовно, законний характер, інакше система гарантування безпеки може бути зруйнована з вини самого суб'єкта підприємництва. Як негативні наслідки можуть бути різного роду санкції правоохоронних органів, залучення як відповідача до суду, шантаж з боку кримінальних структур.

2. *Принцип економічної доцільності.* Необхідно організовувати захист тільки тих об'єктів, витрати на захист яких менші за втрати від реалізації загроз щодо цих об'єктів. Необхідно також враховувати фінансові можливості фірми щодо організації системи економічної безпеки.

3. *Поєднання превентивних і реактивних заходів.* Превентивні – заходи запобіжного характеру, що дає змогу не допустити виникнення чи реалізацію загроз економічної безпеки. Реактивні – заходи, що вживаються у разі реального виникнення загроз чи необхідності мінімізації їхніх негативних наслідків.

4. *Принцип безперервності.* Передбачається, що комплексна система гарантування економічної безпеки підприємництва повинна функціонувати постійно.

5. *Координація.* Для досягнення поставлених завдань необхідно постійно узгоджувати діяльність різних підрозділів служби безпеки, самої фірми і поєднувати організаційні, економіко-правові й інші заходи захисту.

6. *Повна підконтрольність системи гарантування економічної безпеки управлінню суб'єкта підприємницької діяльності.* Це необхідно, по-перше,

для того, щоб система безпеки не перетворилася на закрите утворення, орієнтоване на вирішення вузьких завдань без урахування інтересів фірми загалом, а по-друге, – для оцінювання ефективності діяльності системи і її можливого вдосконалення.

Об'єкт і суб'єкт системи гарантування економічної безпеки підприємництва тісно взаємопов'язані. Об'єктом усієї системи є стабільний економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності протягом поточного й перспективного періоду. Об'єктами захисту є фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові ресурси.

Суб'єкт системи гарантування економічної безпеки підприємництва має складніші ознаки, оскільки його діяльність зумовлена не тільки особливостями об'єкта, але й специфічними умовами зовнішнього середовища, що оточує суб'єкт підприємницької діяльності. На підставі зазначеного можна виокремити дві групи суб'єктів, які гарантують економічну безпеку підприємництва – зовнішні і внутрішні:

Зовнішніми суб'єктами є органи законодавчої, виконавчої і судової влади, покликані гарантувати безпеку всім без винятку законослухняним учасникам підприємницьких відносин, до того ж діяльність цих органів не можуть контролювати самі підприємці. Ці органи формують законодавче підґрунтя функціонування й захисту підприємницької діяльності в різних її аспектах і гарантують її виконання.

Внутрішніми суб'єктами є особи, які безпосередньо здійснюють діяльність щодо захисту економічної безпеки певного суб'єкта підприємництва. Такими суб'єктами можуть бути працівники власної служби безпеки фірми (підприємства) або запрошені працівники спеціалізованих фірм, які надають послуги щодо захисту підприємницької діяльності.

Суб'єкти, які гарантують економічну безпеку підприємництва, здійснюють свою діяльність на підставі визначеної стратегії й тактики.

Стратегія – це довгостроковий підхід щодо досягнення мети. Генеральна стратегія економічної безпеки виявляється в загальній концепції комплексної системи гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності. Крім генеральної стратегії, виокремлюють також спеціальні стратегії (наприклад залежно від стадії підприємницької діяльності). Врешті, можуть застосовуватися функційні стратегії безпеки.

По-перше, стратегія економічної безпеки включає, насамперед, систему превентивних заходів, що здійснюються за допомогою регулярної безупинної роботи всіх підрозділів суб'єкта підприємницької діяльності щодо перевірки контрагентів, аналізу передбачуваних угод, експертизи документів, додержання правил роботи з конфіденційною інформацією тощо. Служба безпеки в цьому разі є контролером.

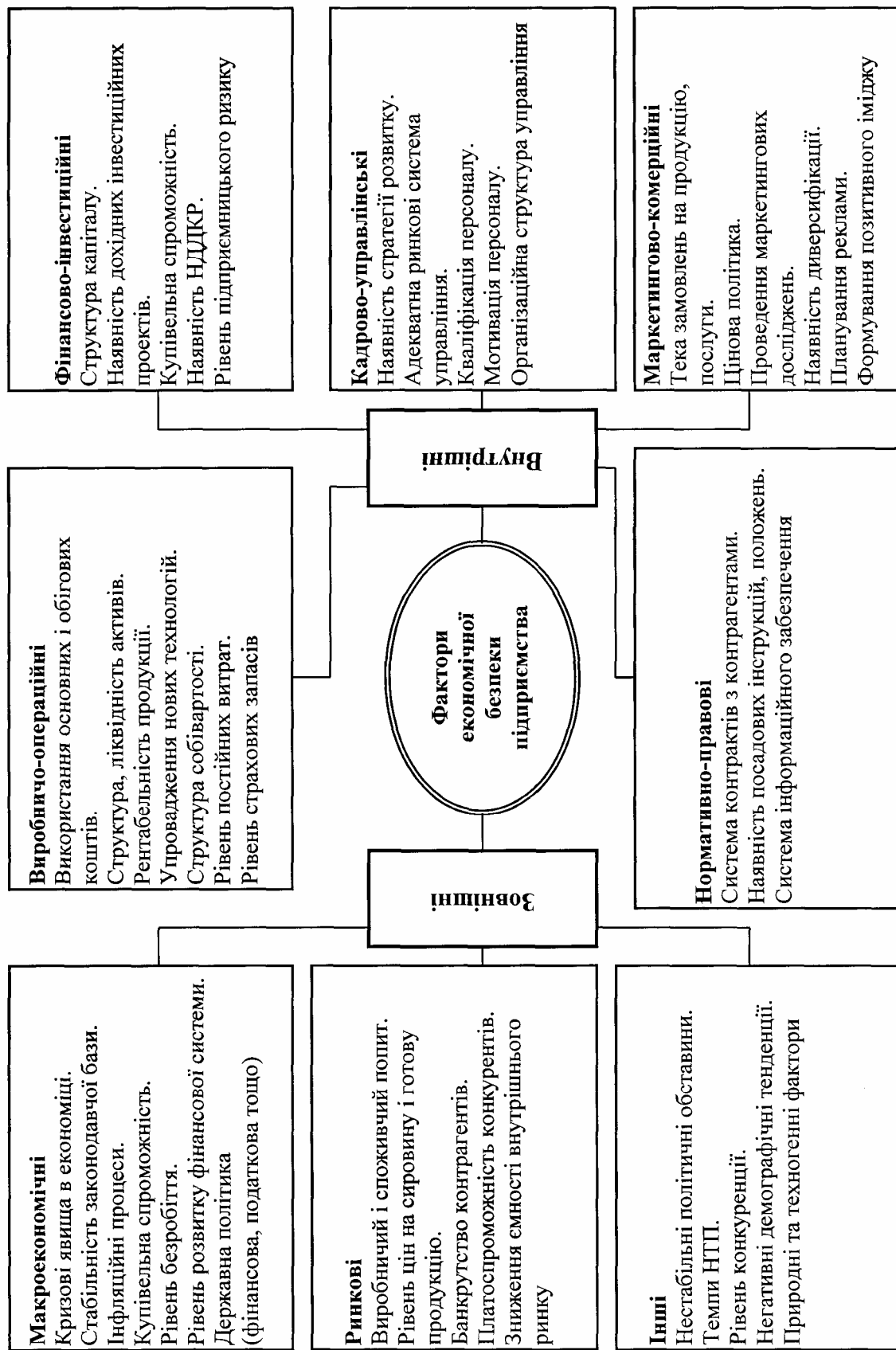


Рисунок 2.23 – Фактори економічної безпеки підприємства

По-друге, стратегія реактивних заходів застосовується у разі виникнення чи реального здійснення яких-небудь загроз економічної безпеки підприємництва. Ця стратегія базується на застосуванні ситуативного підходу та обліку всіх зовнішніх і внутрішніх факторів, реалізується службою безпеки через систему заходів, специфічних для цієї ситуації.

Тактика гарантування безпеки передбачає застосування певних процедур і виконання певних дій з метою гарантування економічної безпеки суб'єкта підприємництва. Цими діями, залежно від специфіки загроз і значення наслідків їхньої реалізації, можуть бути, наприклад:

- розширення юридичної служби фірми;
- вживання додаткових заходів щодо гарантування комерційної таємниці;
- створення підрозділу комп'ютерної безпеки;
- висунення претензій контрагенту-порушнику;
- звернення з позовом до судових органів;
- звернення до правоохоронних органів.

Головними функціями служби економічної безпеки фірми є:

- організація і здійснення разом з підрозділами фірми захисту конфіденційної інформації;
- перевірка зведень про спроби шантажу, провокацій та інших акцій щодо персоналу, що переслідують мету одержання конфіденційної інформації про діяльність фірми;
- організація збирання, нагромадження, автоматизованого обліку та аналізу інформації з питань безпеки;
- проведення перевірок у підрозділах фірми і надання їм практичної допомоги з питань організації безпеки їхньої діяльності;
- розроблення і впровадження положення про комерційну таємницю;
- перевірка правил ведення закритого діловодства;
- перевірка працівників щодо дотримання правил гарантування економічної, інформаційної і фізичної безпеки;
- надання відділу допомоги у роботі з питань підбору, розміщення, службового переміщення й навчання персоналу;
- збирання, оброблення, збереження, аналіз інформації про контрагентів з метою запобігання підписанню угод з несумлінними партнерами;
- виконання доручень управління фірми, що належать до компетенції служби;
- взаємодія з правоохоронними органами, здійснення заходів щодо виявлення і запобігання фінансово-господарським правопорушенням;
- проведення службових розслідувань за фактами розголошення конфіденційної інформації, втрати працівниками фірми службових

документів і дій, що загрожують економічній безпеці фірми.

Концепцію комплексної безпеки підприємства наведено на рисунку 2.22. Комплексна система гарантування економічної безпеки як складник комплексної системи безпеки підприємництва – це сукупність взаємозалежних організаційно-правових заходів, здійснюваних з метою захисту підприємницької діяльності від реальних чи потенційних дій фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних втрат.

2.3.1.2 Підприємницька діяльність як об'єкт економічної безпеки

Головною особливістю сучасної української економіки є активне формування й розвиток ринкових відносин і інститутів. Ключову роль у цьому процесі відіграє підприємництво. Як свідчить світовий досвід, що більше можливостей для розширення своєї діяльності мають підприємці, то більш швидкими темпами розвивається національна економіка. За цих умов важливим фактором є забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності в країні.

Реаліями українського економічного життя є те, що підприємці у своїй практичній діяльності постійно стикаються не тільки з економічними, організаційними, правовими труднощами, але й зазнають негативного впливу деяких факторів, що є протиправними. Це зумовлює необхідність підтримання достатнього рівня економічної безпеки підприємництва.

Що ж таке підприємництво, у яких формах воно реалізується, що загрожує його безпеці і які існують заходи захисту безпеки? Усі ці питання були й залишаються актуальними для України.

Підприємницька діяльність може бути охарактеризована як економічна і як правова.

Як економічна, вона відіграє певну роль в економічному розвитку будь-якої країни. Підприємцями можна назвати господарські суб'єкти, функцією яких є здійснення нових комбінацій. Функція підприємців полягає в тому, що вони реалізують нововведення, які мають важливе значення для розвитку економіки. Нововведення включають упровадження нових продуктів, технологій, освоєння нових ринків збуту і джерел сировини, застосування організаційних нововведень тощо. Синонімом терміна «нововведення» є поняття «інновація».

Отже, щодо економічної діяльності підприємництво – це інноваційна діяльність щодо реалізації нововведень, а сам підприємець є носієм новаторської функції.

Правовий погляд передбачає інші критерії оцінювання підприємницької діяльності. Відповідно до українського законодавства,

підприємництво – це діяльність:

- 1) самостійна;
- 2) здійснювана на свій ризик (тобто підприємець сам відповідає за результати своєї діяльності);
- 3) спрямована на систематичне одержання прибутку (а не епізодичне);
- 4) може виявлятися у користуванні майном, продажі товарів, під час виконання робіт, надання послуг;
- 5) потребує державної реєстрації осіб як підприємців.

Приватна підприємницька діяльність може здійснюватися як на індивідуальній, так і на колективній основі.

Особливістю українського законодавчого регулювання індивідуальної підприємницької діяльності є те, що підприємництвом можна займатися як без створення юридичної особи, так і зі створенням такої.

У першому разі громадянин (фізична особа) реєструється як індивідуальний підприємець. У іншому, здійснюючи підприємницьку діяльність після одержання статусу юридичної особи (реєструючи приватне підприємство), підприємець діє від імені іншої юридичної особи, а не від свого імені.

В українському законодавстві зазначено різні форми колективної підприємницької діяльності. Її здійснюють комерційні організації, для яких отримання прибутку – основна мета діяльності. До них належать господарські товариства, виробничі кооперативи.

Форми колективної (недержавної) підприємницької діяльності за українським законодавством можуть бути такими.

1. Повне товариство – це товариство, учасники якого (повні співвласники) відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть відповідальність за його зобов'язаннями належним їм майном.

2. Командитне товариство – товариство, у якому поряд з учасниками, що від імені товариства здійснюють підприємницьку діяльність і відповідають за зобов'язаннями товариства своїм майном (повні співвласники), є один чи декілька учасників-вкладників (командитистів), які відповідають за ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах сум внесених ними коштів і не беруть участі в здійсненні товариством підприємницької діяльності.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю – це засноване одним чи декількома особами співтовариство, статутний капітал якого поділений на частки відповідно до визначених установчими документами розмірів; учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах обсягів зроблених ними внесків.

4. Товариство з додатковою відповідальністю – це засноване одним чи декількома особами співтовариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів; його учасники солідарно субсидіарно відповідають за його зобов'язаннями своїм майном в обов'язковому для всіх кратному розмірі до обсягів їхніх внесків.

5. Акціонерне товариство – це співтовариство, статутний капітал якого поділений на певну кількість акцій; учасники акціонерного товариства (акціонери) не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю співтовариства, у межах вартості належних їм акцій. Акціонерне товариство може бути закритим (його акції розподіляються тільки серед засновників або іншого заздалегідь визначеного кола осіб) та відкритим (його учасники можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів).

6. Виробничий кооператив – це комерційна організація зі статусом юридичної особи, що є добровільним об'єднанням громадян з метою здійснення спільної виробничої або якої-небудь господарської діяльності. Власність такого кооперативу становлять паї.

Практика українського господарювання свідчить про те, що найбільш розповсюдженими формами підприємницької діяльності на сьогодні є індивідуальна підприємницька діяльність без утворення юридичної особи; приватне підприємство; товариство з обмеженою відповідальністю; акціонерне товариство.

Підприємницькій діяльності у сучасній ринковій економіці властиве значне розмаїття не тільки організаційно-правових форм, але й їхніх різновидів.

Різновиди підприємницької діяльності можна визначати за такими критеріями.

1. За особливостями господарської діяльності підприємництво може бути:

- виробничим (виробництво товарів);
- науково-технічним (розроблення нових видів техніки й технологій);
- торгово-посередницьким (скуповування, продаж, перепродаж);
- сервісним (надання побутових послуг);
- банківським (надання банківських послуг);
- страховим (надання послуг зі страхування життя, майна, угод тощо);
- управлінським (надання послуг з менеджменту);
- консультативним (надання консультацій щодо організаційних, економічних, юридичних та інших питань);
- маркетинговим (надання послуг з вивчення ринку);
- іншим.

2. За розміром (залежно від кількості зайнятих осіб або річного обігу

фірми) підприємництво поділяється на:

- мале;
- середнє;
- велике.

3. За формою власності підприємництво може бути:

- приватним;
- державним;
- змішаним.

Наведена класифікація, звичайно, не є вичерпною – у господарській практиці можуть застосовуватися найрізноманітніші види підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність є складним явищем, вона не обмежується тільки одержанням прибутку. Таку діяльність потрібно оцінювати в розвитку, динаміці. У цьому разі вона становить собою процес з послідовною зміною різних стадій.

Таким чином, підприємницька діяльність фірм поділяється на декілька стадій.

Перша стадія – підготовальна: пошук партнерів, розроблення установчих документів, пошук необхідних ресурсів, розроблення бізнес-плану, державна реєстрація фірми. Це найскладніший період формування фірми як цілісного організаційного утворення.

Друга стадія – функціонування (безпосередня діяльність) фірми. Ця стадія є базовою для створення самої фірми, поновлення її діяльності в майбутньому. Залежно від різновиду підприємницької діяльності зміст діяльності різних фірм на цій стадії – різний.

Наприклад, для виробничого підприємства вона включає:

1. Етап до початку виробництва. Це період підготування виробництва: закупівля і доставлення сировини, матеріалів, палива, здійснення операцій щодо постачання виробництва.
2. Власне виробничий етап. Використовуються всі виробничі засоби.
3. Етап після виробництва. Він пов'язаний із реалізацією виготовленої продукції та її збутом.

Третя стадія – припинення підприємницької діяльності. Фірма може бути ліквідована за ініціативою засновників або за рішенням суду.

Розмежовувати стадії необхідно у зв'язку з визначенням дій, які повинен розпочинати підприємець (керівник фірми або підрозділу, наприклад служби безпеки) з метою гарантування безпеки діяльності.

Стабільне функціонування і розвиток сфери підприємництва в економіці будь-якої країни потребує наявності певних умов, що забезпечують ці процеси. Однією з найважливіших серед них є безпека підприємництва.

Поняття загальної безпеки взагалі і поняття безпеки підприємницької

діяльності істотно різняться. Під безпекою підприємницької діяльності потрібно розуміти стан захищеності суб'єкта такої діяльності на всіх етапах його функціонування від зовнішніх і внутрішніх загроз, що можуть мати негативні, насамперед економічні, а також організаційні, правові та інші наслідки.

Система безпеки підприємства може містити ряд підсистем:

- 1) економічна безпека;
- 2) техногенна безпека;
- 3) екологічна безпека;
- 4) інформаційна безпека;
- 5) психологічна безпека;
- 6) фізична безпека;
- 7) науково-технічна безпека;
- 8) пожежна безпека.

Рівень безпеки підприємництва можна оцінити за допомогою різних критеріїв та ознак.

По-перше, з організаційного боку. У цьому разі передбачається збереження як самої фірми, так і її організаційної цілісності, нормальне функціонування базових підрозділів (відділів, служб тощо). Базові підрозділи фірми (наприклад відділ постачання, виробничий відділ, фінансовий відділ, бухгалтерія, служба маркетингу) виконують усі свої функції з метою досягнення фірмою головної мети.

По-друге, з правового боку. Мається на увазі постійне забезпечення відповідності діяльності фірми чинному законодавству, що виявляється у відсутності претензій з боку правоохоронних органів (чи контрагентів) до фірми. Крім того, відсутні втрати від угод із зовнішніми партнерами через порушення останніми законодавства (навмисно або ненавмисно). Це гарантується юридичною експертизою всіх здійснюваних операцій і угод, підписаних договорів.

По-третє, з інформаційного боку. Безпека може бути оцінена як збереження стану захищеності внутрішньої конфіденційної інформації від відтікання та розголошення в різних формах.

По-четверте, з економічного боку. Це виявляється в стабільності базових фінансово-економічних показників діяльності фірми, які постійно зростають: власний капітал, обсяг річного обігу, прибуток, рентабельність. У них відображаються загальні результати гарантування безпеки з організаційного, правового, інформаційного та економічного боку. До них можуть належати такі показники, як відсутність штрафів, санкцій з боку державних органів за порушення законодавства (наприклад податкового, антимонопольного), відсутність втрат від угод з несумлінними контрагентами.

Отже, загалом про безпеку фірми свідчать збереження її як цілісного структурного утворення і юридичної особи та стійкі (або збільшувані) значення базових фінансово-економічних показників. Щодо певної сфери діяльності фірми можуть використовуватися специфічні показники її безпеки. Однак у процесі господарювання суб'єкти підприємницької діяльності потрапляють під вплив фізичних і юридичних осіб, що спричиняє негативні наслідки, насамперед для економічного стану фірми. У цьому разі виникає проблема загрози безпеці підприємництва.

Найважливішими за значенням для суб'єкта підприємницької діяльності є загрози економічної безпеки, оскільки всі втрати (організаційні, інформаційні, матеріальні, іміджу фірми) врешті відображаються саме в економічних втратах і втратах фінансових ресурсів (причиною виникнення інших загроз зазвичай є теж економічні мотиви). Ця проблема набуває особливої значущості в сучасних умовах господарювання України, коли активізувалися процеси криміналізації економіки. За спостереженнями деяких учених, поширеність тільки злочинних зазіхань на економічну безпеку недержавних суб'єктів, що функціонують, перевищує розрахунковий зареєстрований показник у 60–65 разів.

Загрози економічній безпеці підприємництва – це потенційні, реальні дії фізичних або юридичних осіб, які порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності або до економічних і інших втрат.

Необхідно мати на увазі, що загрозою економічній безпеці підприємництва може бути не будь-яка дія, яка має негативні наслідки. Так, не можна вважати загрозою економічній безпеці підприємництва діяльність управління фірми щодо вкладення коштів у цінні папери (державні чи приватні), упровадження нових організаційних форм, організацію виробництва нового товару. Усі ці управлінські рішення є ризикованими і можуть мати негативні економічні наслідки, унаслідок чого може різко змінитися кон'юнктура на ринку цінних паперів, потреби населення або нові організаційні форми не виправдають себе. Але потрібно мати на увазі, що, врешті, ці дії спрямовані на досягнення головної мети фірми – на її подальший розвиток. Такі рішення становлять невіддільну частину самої підприємницької діяльності, що здійснюється на свій ризик і припускає певні втрати. Не може вважатися загрозою безпеки підприємництва встановлення управлінням фірми низьких цін на продукцію на початковому етапі діяльності фірми, хоча в цьому разі відсутній прибуток. Навпаки, може мати місце збиток, але це стандартний маркетинговий прийом, що має на меті залучити покупців до незнайомого для них продавця. Пізніше різниця в цінах буде усунута.

Дії, свідомо спрямовані на отримання будь-якої вигоди від економічної

дестабілізації фірми, від посягань на її економічну безпеку, саме й становлять загрозу економічній безпеці підприємства.

Складники економічної безпеки підприємства зображено на рисунку 2.24.



Рисунок 2.24 – Складники економічної безпеки підприємства

Незважаючи на ризикованість, діяльність управління фірми відповідає чинному законодавству. Загрози ж зазвичай передбачають порушення законодавчих норм тієї чи іншої галузі права (цивільної, адміністративної, кримінальної) і відповідальність осіб, які їх учиняють.

Отже, можна виокремити три ознаки наявності загроз економічній безпеці підприємницької діяльності:

- свідомий корисливий характер;
- дії з метою нанесення збитку суб'єкту підприємництва;
- протиправний характер.

Загрози економічній безпеці підприємницької діяльності можна класифікувати за різними критеріями.

1. За джерелом виникнення всі загрози можна розділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх належать такі, наприклад, як розкрадання матеріальних коштів і цінностей особами, що не працюють у цій фірмі, промислове шпигунство, незаконні дії конкурентів, вимагання з боку кримінальних структур. Внутрішні – розголошення власними працівниками конфіденційної інформації, низька кваліфікація фахівців, які розробляють ділові документи (договори), неефективна робота служби економічної безпеки та осіб контрагентів, які відповідають за перевірку. Найбільшу небезпеку зазвичай становлять зовнішні загрози, оскільки найчастіше внутрішні загрози виникають як наслідок реалізації зовнішніх «замовлень».

2. За ступенем тяжкості наслідків виокремлюють загрози з високою (значною), середньою і низькою тяжкістю наслідків.

Висока тяжкість означає, що ці загрози можуть призвести до різкого погіршення всіх фінансово-економічних показників діяльності суб'єкта підприємництва, що спричинить негайне припинення його діяльності, або завдасть такої непоправної шкоди, що це призведе до таких самих наслідків пізніше. У такому разі фірму ліквідовують.

Значний ступінь тяжкості наслідків реалізації загроз припускає можливість завдання фірмі таких фінансових втрат, що негативно вплинуть на базові фінансово-економічні показники фірми, на її діяльність у майбутньому і їх потрібно буде усувати протягом тривалого часу.

Середній ступінь тяжкості означає, що подолання наслідків загроз потребує витрат (завдає втрат), що співпадають з поточними витратами фірми, витратити багато часу не потрібно.

Реалізація загроз з низьким ступенем тяжкості наслідків істотно не впливають ані на стратегічні позиції фірми, ані на її поточну діяльність.

Щодо кількісного оцінювання загроз існують різні підходи й думки. Найпростішою є методика оцінювання збитку від виникаючих загроз, заснована на розрахуванні коефіцієнта збитку (КЗ), величина якого є підставою для прийняття рішення про ефективніший захист власних економічних інтересів.

Для розрахування коефіцієнта збитку використовуються такі відомості:

- фактичні збитки (ФЗ);
- витрати на зниження збитків (ВЗЗ);
- витрати на відшкодування збитків (ВВЗ).

Сума цих величин характеризує дійсну величину втрат (ДВВ), тобто $ДВВ = ФЗ + ВЗЗ + ВВЗ$.

Співвідношення дійсної величини втрат і власних ресурсів підприємства (фірми) є коефіцієнтом збитку: $КЗ = ДВВ / Q$, де КЗ – коефіцієнт збитку; Q – обсяг власних ресурсів.

3. За ступенем імовірності виокремлюють малоїмовірні й реальні загрози.

Малоїмовірною загрозою є, наприклад, відвідування особою без визначеного місця проживання приміщень фірми з вимогою про видачу їй грошей. Фактори малої ймовірності такої загрози:

- загрожує одна людина (а не організована група);
- відсутні реальні можливості приведення загрози до виконання;
- існують досить прості заходи захисту (застосування щодо неї фізичної сили або виклику працівників правоохоронних органів).

До реальних загроз належать, наприклад, такі:

- супроводжуються фізичним насильством, пошкоджується майно фірми, викрадаються працівники (управлінці);
- здійснюються організованою групою, що висуває певні вимоги і

встановлює певні суми;

– здійснюються за участю «кваліфікованих» кримінальних «фахівців».

4. За впливом на стадії підприємницької діяльності.

Найімовірніші та найнебезпечніші загрози виникають на стадії створення фірми та її функціонування.

Це можуть бути незаконні дії з боку посадових осіб, які перешкоджають організації фірми, або вимагання з боку злочинних угруповань.

На стадії функціонування загрози можуть виникати на підготувальному етапі (перешкоди стабільному постачанню сировини, матеріалів, устаткування), власне виробничому етапі (знищення чи ушкодження майна, устаткування, крадіжка «ноу-хау»), на заключному етапі (перешкоджання збуту, обмеження конкуренції, незаконне обмеження реклами).

5. Загрози за об'єктами посягань.

Такими об'єктами є, насамперед, ресурси: трудові (персонал), матеріальні, фінансові, інформаційні. Загрози щодо персоналу – шантаж з метою одержання конфіденційної інформації, викрадення працівників, вимагання тощо. Загрози щодо матеріальних ресурсів – пошкодження будинків, приміщень, систем зв'язку, викрадення устаткування. Загрози фінансовим ресурсам – шахрайство, фальсифікація фінансових документів, валюти, крадіжка коштів. Загрози інформаційним ресурсам – несанкціоноване підімкнення до інформаційної мережі фірми, вилучення конфіденційних документів тощо.

6. За суб'єктами загроз:

– з боку кримінальних структур;

– з боку недобросовісних конкурентів і контрагентів;

– з боку власних працівників.

7. За різновидами збитку – загрози, реалізація яких спричинять прямі збитки, і загрози, реалізація яких призводить до втрати вигоди.

8. Незвичайну класифікацію загроз можна запропонувати за особливостями відповідальності суб'єктів, діяльність яких можна кваліфікувати як зазіхання на економічну безпеку підприємницької діяльності.

У цьому разі відповідальність, що настає внаслідок діяльності, кваліфікованої як зазіхання на безпеку підприємництва, може бути як цивільно-правовою, так і кримінальною.

За особливостями відповідальності особи (юридичної чи фізичної), яка становить (чи реалізує) загрозу економічній безпеці підприємництва, можна виокремити:

– загрози, унаслідок реалізації яких щодо осіб, які їх здійснюють, можуть бути застосовані норми цивільно-правової відповідальності;

– загрози, унаслідок реалізації яких до осіб, які їх здійснюють, можуть бути застосовані заходи кримінальної відповідальності.

Виокремлюють загрози, що можуть одночасно належати до різних класифікаційних груп.

Імовірність реалізації загроз економічної безпеки підприємства так чи інакше існуватиме завжди.

Якщо виходити з того, що виявлення загроз є неминучим, то їхня реалізація може лише на деякий час дестабілізувати роботу підприємства, водночас виявлення загроз зовнішнього середовища може призвести до незворотних для економіки підприємства наслідків, аж до кризи, а отже, і до банкрутства.

Такі явища зумовлені сутністю кризових явищ і є наслідком виявлення загроз зовнішнього середовища для того або іншого підприємства, яким властивий певний рівень надійності і які функціонують досить стабільно.

Під кризою підприємства будемо розуміти різке погіршення його економічного стану, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні сформованих виробничих і господарських зв'язків, неплатоздатності й банкрутстві, що відображається в економічних показниках. Надійність підприємства означає його стабільність – такий економічний стан, коли стабільні умови господарювання забезпечують виконання всіх його зобов'язань перед працівниками, іншими організаціями й державою внаслідок достатності доходів і відповідності доходів і видатків.

Забезпечення сталого функціонування потребує реалізації комплексу спеціальних заходів економічної безпеки і засобів захисту, що базуються на внутрішньофірмовій стратегії і політиці безпеки, аналізі ризиків загроз, можливих для певного підприємства в певний період.

Виокремлюють такі базові фактори зовнішніх і внутрішніх загроз, що зумовлюють надійність і стабільність функціонування підприємства (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Класифікація факторів загроз безпеці, що надходять із зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства

Ознака класифікації	Група факторів	Передумова появи загроз
1	2	3
<i>Зовнішні фактори загроз</i>		
Міжнародні	Загальноекономічні	Фази кризи або депресії економічного циклу. Падіння цін на сировинні ресурси на світових ринках. Підвищення вартості кредитних ресурсів міжнародних фінансових інститутів і транснаціональних банків. Невиконання державою зобов'язань з виплати зовнішнього боргу

Продовження таблиці 2.16

1	2	3
	Стабільність міжнародної торгівлі	Невиконання або зривання підписаних міжнародних угод зі створення вільних економічних зон, зон вільної торгівлі. Квотування
	Міжнародна конкуренція	Хронічна фінансова нездатність або раптове банкрутство закордонних партнерів. Розширення імпорту і збільшення імпортних квот, не пов'язаних з обсягами національного виробництва. Втрата експортних ринків через недостатній рівень конкурентоздатності
Національні	Політичні	Підвищення рівня політичного ризику. Недосконалість законодавчих норм. Домінування заборонних принципів регулювання економіки над стимулювальними. Негативні зміни у фінансовій політиці. Зниження обсягів держзакупівель і держзамовлень. Зменшення обсягів або скасування пільгового податкового кредитування виробників. Погіршення стану фінансової системи. Збільшення внутрішнього боргу держави. Скорочення мережі комерційних банків. Переділ власності й націоналізація приватних підприємств. Збільшення податкового тягаря. Обмеження конкуренції. Захист монополізму
	Соціально-економічні й демографічні	Зниження рівня доходів і заощаджень населення. Зниження купівельної здатності (підвищення рівня цін, обмеження можливості одержання кредиту). Скорочення платоспроможного попиту. Зниження підприємницької активності. Загрози конкуренції і поглинання іншими фірмами
Ринкові	Науково-технічні	Виникнення нових джерел ресурсів. Поява нових матеріалів. Новість конструкцій товарів-конкурентів (аналогів або субститутів) і технологій їх виробництва. Поява на ринку товарів і фірм-конкурентів з більш високим рівнем конкурентоздатності
	Форми конкуренції	Рівень маркетингу. Рівень диверсифікованості продукції і діяльності. Якість продукції. Рівень витрат виробництва
<i>Внутрішні фактори загроз</i>		
Конкурентний статус підприємства	Конкурентний стан	Відсутність або недостатня обґрунтованість системи цілей і стратегії розвитку. Недотримання традицій, падіння репутації і іміджу. Погіршення кваліфікаційного складу управління й персоналу. Звуження ринків збуту. Невідповідність конкурентного статусу (ресурсних, виробничих, збутового потенціалів) системі цілей і стратегії розвитку
	Маркетингові стратегії й політика	Відсутність або недостатня обґрунтованість маркетингових програм і прогнозів збуту. Нераціональна сегментація ринку

Закінчення таблиці 2.16

1	2	3
		(за співвідношеннями масових і цільових ринків збуту, ринкових вікон і ніш, традиційних сегментів і сегментів з новим потенційним попитом). Необґрунтованість товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики
Рівень менеджменту	Виробничий менеджмент і принципи діяльності	Надмірна концентрація виробництва. Обмежена номенклатура господарської теки. Нераціональні організаційна структура управління, виробнича структура й форма спеціалізації. Низький рівень організації виробництва. Обмежена інноваційна діяльність, згорання НДДКР і інвестицій у розвиток. Низька адаптивність підприємства
	Фінансовий менеджмент	Незадовільна структура балансу. Низький рівень показників фінансової заможності (рентабельності й обіговості активів, ліквідності, ефективності використання майна) та інвестиційної привабливості (доходи на акцію, значна частка ризикових інвестицій)
Ресурси і їхнє використання	Екстенсивні	Скорочення кількості використовуваних коштів і предметів праці, робочої сили. Зменшення часу використання (функціонування) засобів праці (базових виробничих фондів) і робочої сили. Збільшення тривалості обігу (запасів) обігових виробничих фондів. Збільшення непродуктивного використання коштів і предметів праці, робочої сили
	Інтенсивні	Зниження якісних характеристик використовуваних коштів і предметів праці, кваліфікації робочої сили. Зниження ефективності використання ресурсів, використання застарілого обладнання і технологій, методів організації виробництва, праці й управління, уповільнення обіговості базових і обігових виробничих фондів

Виявлення встановлених і, можливо, інших факторів загроз безпеки економіки підприємства відображається на його фінансовому стані, що визначається фактичними значеннями комплексу показників виробничо-господарської і фінансової діяльності.

Аналіз цих показників, зіставлення їх фактичного рівня з відповідними граничними значеннями (індикаторами), мінімальними для безпеки подальшої діяльності, дає змогу вчасно розрізнити й локалізувати очевидні й симптоматичні ознаки або навіть «слабкі сигнали» майбутньої кризи.

Найзручнішими для оцінювання економічної безпеки підприємства російський учений В. Гусєв пропонує використовувати індикатори фінансової здатності, які можна систематизувати так.

1. Рентабельність діяльності (ефективність управління).

Загальна рентабельність підприємства (активів):

$$R_a = (\text{БП} / A) 100 \geq \alpha \%$$

Чиста рентабельність підприємства (активів):

$$R_a' = (\text{НП} / A) 100 \geq 0,65\alpha \%$$

Рентабельність власного капіталу (коштів):

$$R_{\text{в.к}} = \text{БП} \cdot 100 / \text{КР} \geq 20 \%$$

Загальна рентабельність продажів (обігу):

$$R_{\text{п}} = \text{БП} \cdot 100 / \text{В} \geq 20 \%$$

Чиста рентабельність продажів (обігу):

$$R_{\text{п}}' = \text{НП} \cdot 100 / \text{В} \geq 20\%$$

Рентабельність продукції (різновиду діяльності):

$$R_{\text{п}} = \text{БП} \cdot 100 / \text{С} \geq 10 \%$$

Загальна рентабельність авансованих фондів:

$$R_{\text{ф}} = \text{БП} \cdot 100 / \text{F}$$

2. Платоздатність і фінансова стабільність (ліквідність).

Коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K_{\text{п.л}} = (\text{ОА} / \text{КЗ}) \geq 2$$

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами:

$$K_{\text{з.в.к}} = (\text{КР} - \text{ВА}) : \text{ОА} \geq 0,1$$

Коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності:

$$K_{\text{т.л}} = \text{ДС} / \text{КЗ} \cdot 0,25 + 0,5$$

Коефіцієнт критичної ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття):

$$k_{\text{к.л}} = (\text{ЗС} / \text{КР}) \geq 1 + 1,5$$

3. Ділова активність (обіговість коштів).

Загальна капіталовіддача (фондовіддача або обіговість активів):

$$O_a = (\text{В} / \text{А}) \geq 3 + 5$$

Віддача базових виробничих коштів і нематеріальних активів (обіговість позаобігових активів):

$$O_{\text{ф}} = (\text{В} / \text{ВА}) \geq 0,5$$

Обіговість обігових активів:

$$O_{\text{о.а}} = (\text{В} / \text{ОА}) \geq 3$$

Обіговість матеріальних запасів:

$$O_{\text{м.з}} = (\text{В} / \text{МЗ}) \geq 3$$

Обіговість дебіторської заборгованості:

$$O_{\text{д.з}} = (\text{В} / \text{ДЗ}) \geq 4,9$$

Обіговість банківських активів (вільних коштів і цінних паперів):

$$O_{\text{б.а}} = (\text{В} / \text{ДС}) \geq 10 + 12$$

Обіг до власного капіталу:

$$O_{\text{в.к}} = (\text{В} / \text{КР}) \geq 1$$

4. Ефективність використання майна (ринкова стабільність).

Коефіцієнт автономії:

$$k_a = (КР / А) \geq 0,5.$$

Коефіцієнт чутливості (умова мінімальної фінансової стабільності):

$$k_{\text{ч}} = ПК / КР = (ДКЗ + ККЗ) : КР = (1 / (КА - 1)) < 1.$$

Коефіцієнт маневреності:

$$k_u = (ОА / КР) \geq 0,5.$$

Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів (умова мінімальної фінансової стабільності):

$$K_{\text{мі}} = ОА / ВА \geq k_{\text{ч}}.$$

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів:

$$k_{\text{д.к.з}} = ДКЗ : (КР + ДКЗ).$$

Коефіцієнт короткострокової заборгованості:

$$k_{\text{к.з}} = КЗ / ПК = КЗ : (ДКЗ + ККЗ + КЗ').$$

Коефіцієнт кредиторської заборгованості:

$$k_{\text{к.з}} = КЗ' / ПК.$$

Коефіцієнт автономії формування запасів:

$$k_{\text{а.з}} = (КР - ВА) : КР = ВОК / КР.$$

5. Інвестиційна привабливість.

Коефіцієнт чистого виторгу:

$$k_{\text{ч.в}} = ЧП / А_{\text{м}}.$$

Леверідж:

$$Л = a_{\text{п}} / a.$$

Чистий прибуток на акцію:

$$ЧП = ЧП / a; ЧП^* = ЧП / a_{\text{п}}, ЧП_* = ЧП / (a - a_{\text{п}}).$$

Норма прибутку на капітал (рентабельність інвестицій):

$$R = (1 / КТ) \sum_{t=0}^T ЧП_t.$$

Нормативи параметрів фінансової здатності узагальнені за літературними джерелами або усереднені за статистичними даними фінансово-заможних промислових підприємств.

У наведених формулах використовуються такі позначення: БП, ЧП – балансовий і чистий прибуток; А – актив балансу; α – «ціна капіталу» (норма дисконтування); КР – капітал і резерви; В – виторг; С – повна собівартість; F – середньорічна вартість виробничих фондів; ОА – оборотні активи; КЗ, КЗ', ДЗ – короткострокова, кредиторська й дебіторська заборгованості; ВА – необігові активи; МЗ – виробничі запаси; ДС, ЗС – грошові й позикові кошти; ДКЗ, ККЗ – довго- й короткострокові кредити і позики; ВОК – власні обігові кошти; $A_{\text{м}}$ – амортизація, накопичена протягом року; $a_{\text{п}}$, а – кількість привілейованих і всіх акцій; К – сума інвестицій; Т –

період дисконтування (прогнозу).

Аналіз цих показників припускає оцінювання ефективності виробництва і, очевидно, рівня економічної безпеки за значеннями рентабельності. Сформована або спрогнозована рентабельність підприємства – домінуючий фактор під час прийняття альтернативних рішень чи санації підприємства з метою надання йому фінансової допомоги або ліквідації. Однак потрібно завжди пам'ятати, що неплатоздатність того чи іншого підприємства не завжди є результатом недостатньої ефективності виробничої діяльності. В становищі банкрутів або в передкризовому стані можуть опинитися й підприємства, що ефективно функціонують. Криза діяльності підприємства може бути зумовлена не досить високим рівнем менеджменту, зокрема фінансового, або спричинена несприятливими проявами екзогенних факторів. Наприклад, унаслідок раптової неплатоздатності одного або декількох замовників, що важко або неможливо було передбачити, на розрахунковий рахунок підприємства не будуть перераховані кошти в обсязі, достатньому для погашення власних зобов'язань.

В оцінці та аналізі фінансового стану підприємства, що відображає рівень економічної безпеки, найбільш значущими показниками є рентабельність активів, власних коштів, продажів продукції.

Критичні значення рентабельності активів визначаються за співвідношенням $R_a < \alpha$, де α – «ціна капіталу» (норма дисконтування або ставка рефінансування).

Бізнес вважають ефективним, а отже, і певною мірою економічно безпечним, якщо віддача на вкладений капітал буде не меншою за «ціну капіталу» (норми дисконтування) для цього різновиду бізнесу. «Ціна капіталу» – це очікувана інвестором віддача на кожну одиницю коштів, укладених в інвестиційний проект, зокрема у фінансування активів підприємства. Коефіцієнт (норма) дисконтування визначається нормою банківського відсотка з урахуванням очікуваних темпів інфляції, що характеризують рівень знецінювання доходів, одержуваних на вкладений капітал, а також з урахуванням ризику втрати капіталу. Структурний склад цього показника, який необхідно знати, аналізуючи фінансовий стан підприємства, визначається за формулою Дюпона:

$$R_a = (\text{БП} / \text{В}) \text{В} / \text{А},$$

де В – виторг (валовий дохід) від реалізації продукції (робіт, послуг без обліку ПДВ).

У цій формулі перший співмножник (БП / В) характеризує рентабельність продажів продукції; другий (В / А) – фондовіддачу (віддачу активів). У зарубіжній літературі перший співмножник називають комерційною маржею, що показує, який розмір балансового прибутку

припадає на одну гривню реалізованої продукції. За допомогою другого співмножника – коефіцієнта трансформації – оцінюють обсяги реалізованої продукції, що припадає на одиницю вартості активів.

Зрозуміло, економічно розумна політика кожного підприємства зумовлена прагненням до зростання коефіцієнта загальної віддачі активів. Однак це зростання необхідно здійснювати гнучко: має зростати як маржа, так і коефіцієнт трансформації.

Якщо ж підприємство, щоб досягти заданого (запланованого) і більшого виторгу, збільшує задіяні кошти, то надалі йому буде потрібно докладати більше зусиль і на диверсифікованість у разі переорієнтації своєї діяльності.

Отже, регулювання коефіцієнта загальної віддачі активів зводиться до впливу на його складники – комерційну маржу й коефіцієнт трансформації. На комерційну маржу впливають переважно ендогенні фактори: прийняті цінова стратегія й політика, складені обсяг і структура витрат. Коефіцієнт трансформації складається під впливом і ендогенних факторів – обраної самим підприємством економічної стратегії, і екзогенних факторів – галузевих умов діяльності.

Критичні значення рентабельності власного капіталу (коштів) $R_{в.к}$ (коефіцієнта віддачі власних коштів, їх фінансової рентабельності), як і рентабельності активів R_a , визначаються за співвідношенням $R_{в.к} < \alpha$. Структурний склад цього показника, необхідний під час аналітичного оцінювання фінансового стану підприємства, доцільності й припустимості з погляду економічної безпеки умов залучення позикових коштів, визначається за моделлю:

$$R_{в.к} = ЧП / КР = ЧП / В - В / А \cdot А / КР = R_n O_n k_n .$$

Перший співмножник (ЧП/В) – рентабельність продажів продукції; R_n – характеризує кон'юнктуру ринку, а також сформоване співвідношення між рівнем цін на продукцію підприємства й рівнем його витрат. Другий співмножник $(В / А)$ – обіговість активів; O_n – рівень ефективності управління підприємством. Третій співмножник $(А / КР)$ – коефіцієнт автономії k_n – як частка (ступінь використання) власних і позикових коштів у загальній сумі коштів характеризує фінансову автономність підприємства, тобто незалежність власної діяльності від зовнішніх джерел фінансування. Взаємозв'язок цих показників свідчить про те, що підприємства, однакові за економічною рентабельністю, можуть різнитися за рівнем стабільності ефективною і економічно безпечною діяльністю, що є наслідком різної структури фінансових джерел. Зі свого боку, вибір тієї чи іншої структури фінансових джерел позначається на рівні кредитоздатності підприємства, на його надійності як позичальника кредитних ресурсів, який вчасно й у повному обсязі сплачує борги кредиторам, а також у бюджеті і акціонерам.

Кредитоздатність оцінюють за значенням фінансового важеля (ZC / KP) і його ефекту. Ефект фінансового важеля

$$(BP / A - \alpha) ZC / KP$$

вважають оптимальним, якщо він дорівнює ($0,5 BP / A$). Тоді він ніби здатний компенсувати податкові вилучення й забезпечити власними коштами віддачу, яка є не нижчою за економічну рентабельність, а також компенсувати акціонерний ризик. Отже,

$$(BP / A - \alpha) ZC / KP = 0,5 BP / A = NP / KP = BP / A.$$

Співвідношення між ефектом важеля й рентабельністю власних коштів визначає ймовірність гарантування безпечної економічної діяльності підприємства, тобто якщо на y % економічна безпека гарантується внаслідок раціональної фінансової діяльності, то на $(1 - y)$ % – внаслідок ефективної організації та управління виробництвом.

Структурний склад показника загальної рентабельності авансованих фондів

$$R_{\phi} = BP : F,$$

де F – вартість відповідних елементів позаобігових і обігових активів підприємства – можна визначити так:

$$BP / F = BP / C \cdot C / F.$$

Перший співмножник (BP / C) – рентабельність продукції R_c , зумовлена відношенням балансового прибутку до витрат на виробництво реалізованої продукції (повної собівартості). Другий співмножник (C / F) визначається як «чиста» обіговість фондів за повною собівартістю реалізованої продукції.

Рентабельність продажів продукції підприємства можна оцінювати за балансовою або, якщо точніше характеризувати його фінансовий стан, за чистим прибутком з виторгу від реалізації продукції (робіт, послуг):

$$R_n = ЧП / V.$$

Показник рентабельності R_n відображає розмір (частку) чистого прибутку з однієї гривні виторгу, що залишається в розпорядженні підприємства для відрахування у резервні фонди, формування фондів нагромадження і споживання (соціальної сфери), виплати дивідендів, благодійних та інших цілей.

Аналіз показника поточної ліквідності з другої групи індикаторів економічної безпеки підприємства дає змогу оцінити загальну поточну платоздатність та визначити, чи наявні зовнішні ознаки банкрутства, тобто якою мірою поточні короткострокові й, зокрема, кредиторські зобов'язання гарантуються обіговими коштами. Його економічною інтерпретацією є частина фінансових ресурсів, укладених в обігові активи, припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Зрозуміло, що зростання показника поточної ліквідності в динаміці можна розглядати як позитивну тенденцію фінансової

діяльності підприємства. Водночас, занадто велике його значення також небажане, оскільки воно свідчить про неефективне використання ресурсів. Граничне значення коефіцієнта поточної ліквідності, установлене офіційною методикою, дорівнює двом. Якщо $k_{п.л} < 2$, то це означає, що підприємству нічим сплачувати свої боргові короткострокові зобов'язання за кредитами й позиками; якщо $k_{п.л} = 2$, то між поточними активами і боргами підприємства спостерігається баланс, але немає фінансової «волі»; якщо $k_{п.л} > 2$ – поточні активи «дорогі».

Граничне (критичне) значення поточної ліквідності $k_{п.л} \geq 2$ встановлено виходячи з макроекономічних міркувань (зовнішніх факторів впливу): економічний рівень розвитку країни, взаємовідносини між державою й підприємством, підприємств між собою, правове гарантування господарської діяльності. Отже, перевищення цього індикатора дає деяку гарантію економічно безпечної діяльності та запобігає можливому банкрутству. Однак таке співвідношення не можна ототожнювати з здатністю або потенційною можливістю підприємства здійснювати поточні платежі за своїми зобов'язаннями. Значна частина його обігових активів (коштів) може бути «змертвлена» в готовій продукції на складах, що не користується попитом і не знаходить збуту, в неліквідних запасах сировини, комплектувальних матеріалів, напівфабрикатів, складальних одиниць.

З іншого боку, високий показник поточної ліквідності, що перевищує критичне значення, може бути зумовлений значним зв'язуванням коштів у незавершеному виробництві через тривалі цикли виготовлення складної унікальної продукції, що теж не свідчить про рівень реальної платоздатності.

Потрібно мати на увазі, що українські підприємства різняться за розмірами, виробничими й фінансовими можливостями, тому на сьогодні важко та й навряд чи можливо уніфікувати їх під один стандарт. У зв'язку з цим убачається необхідними такі зауваження й пропозиції, що базуються на власному аналізі й міжнародному досвіді.

1. Значення індикатора поточної ліквідності для різних сфер бізнесу за кордоном може коливатися від 1,2 до 2,5. Закордонні національні статистичні служби в спеціальних економічних виданнях і бюлетенях щорічно публікують «нормальні» значення цього коефіцієнта для кожної галузі. Вітчизняні ж нормативні матеріали затверджують його однаковим, що дорівнює двом для всіх галузей. Такого значення індикатора важко досягти підприємствам, що працюють за «твердими» кошторисами. Ці кошториси, складені за регламентованими накладними видатками, не залишають місця для підвищення коефіцієнта поточної ліквідності, оскільки найчастіше підприємства змушені відвантажувати продукцію неплатоспроможному споживачу.

2. Існують розбіжності щодо загальноприйнятого трактування терміна «платоздатності». У світовій практиці підприємство прийнято вважати платоздатним, якщо його загальні активи перевищують зовнішні зобов'язання (короткострокові з довгостроковими), тому платоздатність визначають як відношення власного капіталу до загальних або зовнішніх зобов'язань.

3. Розрахункові формули коефіцієнтів поточної ліквідності й відновлення (втрати) платоздатності досить умовні й не можуть бути адекватною трендовою моделлю, тому що базуються на практичній лінійній екстраполяції, що не підтвердилася, і не враховують коливань параметрів усередині розглянутого тимчасового інтервалу.

4. До практичного використання підприємствами як офіційні методичні матеріали рекомендовані переважно методики, що аналізують господарську діяльність однобічно, обмежені оцінками результатів і перспектив діяльності тільки в розрізі «ліквідність – платоздатність», і не враховують не менш важливі показники прибутковості, ефективності використання активів і притягнутого капіталу акціонерів. Водночас у гонитві за максимізацією показників ліквідності фірми можуть змінити стратегію, перейти до розроблення (виробництва) продукції і технологій з коротким (два-три квартали) циклом виробництва, що негативно позначиться на перспективах реалізації капіталомістких, хоча й прогресивних проектів «високих» технологій.

Резюмуючи ці зауваження, слід визнати наявні нормативні методичні матеріали обмеженими щодо оцінки фактичного рівня платоздатності.

Тому повні, а отже, більшою мірою об'єктивні характеристики дійсної платоздатності й економічної безпеки можна одержати, якщо врахувати під час їхнього оцінювання показники проміжної і термінової (абсолютної) ліквідності за розміром сформованої дебіторської заборгованості й коштами підприємства, які воно може використати для оплати термінової заборгованості:

$$k_{п.л} = (ДС + ДЗ) : КЗ;$$

$$k_{т.л} = ДС : КЗ,$$

де $k_{п.л}$, $k_{т.л}$ – фактичні значення коефіцієнтів проміжної і термінової ліквідності наприкінці звітного періоду відповідно; ДЗ – дебіторська заборгованість; ДС – кошти підприємства; (ДС + ДЗ) визначаються за відповідними статтями активів балансу.

Значення цих показників вважають критичними, якщо вони менші за свої індикатори, тобто $k_{п.л} < 1, \dots, 1,5$; $k_{т.л} < 0,25$.

Офіційними методиками встановлено критичне значення іншого індикатора – показника забезпеченості власними коштами $k_{о.с.з} < 0,1$, що регламентує формування базових фондів шляхом використання власних

коштів і не менше, ніж на 10 % – обігових, чого недостатньо для оцінки довгострокової платоздатності. Довгострокова платоздатність означає здатність підприємства сплачувати довгострокові зобов'язання шляхом використання власних коштів і джерел їхнього поповнення. Вона покликана гарантувати фінансову стабільність, а отже, і стабільність стану економічної безпеки, здатність підприємства переборювати фінансові труднощі, пов'язані з несприятливою кон'юнктурою, втратою активів, обмеженою доступністю кредитів.

Ця здатність залежить від гнучкості, мобільності під час використання власних і позикових коштів, ступеня залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів, загальної фінансової структури фірми загалом.

Отже, більш об'єктивно оцінити довгострокову (перспективну) платоздатність і загальну фінансову стабільність можна, наприклад, за коефіцієнтом чутливості (плече важеля) $k_{\text{ч}}$, що розраховується наприкінці звітного періоду. Існують два підходи щодо визначення коефіцієнта чутливості:

$$k_{\text{ч}} = \text{ПК} / \text{КР}; \quad k_{\text{ч}} = (\text{ПК} + \text{КР}) : \text{КР},$$

де ПК – позикові кошти, що включають довгострокові й короткострокові позики, кредиторську заборгованість як суму результатів за розділами пасиву балансу.

Критичні («граничні») значення цього індикатора згідно із «золотим фінансовим правилом» у першому разі визначають за співвідношенням $k_{\text{ч}} < 1$, а в другому – $k_{\text{ч}} < 2$. Його економічний зміст досить суперечливий. З одного боку, він виступає «важелем», що при зростанні позикових коштів і незмінних активів збільшує розміри чистого прибутку на одну гривню власних коштів, а з іншого – як «важіль», що в разі несприятливої ринкової кон'юнктури збільшує ризик і розміри втрат власних коштів, якщо з'являються загрози незалежності діяльності. Цей висновок впливає з відомої формули Дюпона:

$$R_{\text{в.к}} = \text{ЧП} / \text{КР} = \text{НП} / \text{А} \cdot \text{А} / \text{КР}.$$

Тут ЧП / КР – чистий прибуток на одну гривню власних коштів КР (віддача власних коштів, їхня рентабельність, фінансова рентабельність); НП / А – чистий прибуток на одну гривню активів А; А / КР – частка (ступінь використання) власних і позикових коштів у загальній сумі активів.

З цієї формули випливає, що при $\text{А} = \text{const}$ що більшим є розмір запозичень ЗС, то менша частка власного капіталу КР у загальній структурі джерел коштів (тому що $\text{А} = \text{КР} + \text{ПК}$) і, отже, більші розміри чистого прибутку на одну гривню власних коштів. Другий висновок випливає з формули

$$\text{ЧП} / \text{КР} = (1 - \text{СПП}) \text{БП} / \text{А} + (1 - \text{СПП}) (\text{БП} / \text{А} - \alpha) \text{ПК} / \text{КР},$$

де БП – балансовий (валовий) прибуток підприємства; СПП – ставка

податку на прибуток та інші платежі до бюджету (у частках від одиниці).

Зазначимо, що доречніше в цьому разі було б використати замість норми дисконтування або ставки рефінансування середню розрахункову ставку відсотка СРСІ за всіма різновидами заборгованості підприємства («ціни позикових коштів»), обумовлену відношенням розміру платежів за користування кредитом (фінансових витрат) до загальної суми запозичань ЗС.

Довгострокову платоздатність можна проаналізувати ще за двома показниками – автономністю k_a і маневреністю k_m власних коштів. Коефіцієнт автономності, що може характеризувати й інвестиційну привабливість підприємства, розраховують як відношення власних коштів до всієї суми активів (пасивів):

$$k_a = \text{КР} : \text{А}.$$

Для кредиторів та інвесторів вигідно вкладати кошти в підприємство з переважною часткою власного капіталу, а отже, і з порівняно більшим значенням k_a , тому що воно може без особливих ускладнень сплатити свої борги шляхом використання власних коштів. Критичні значення коефіцієнта автономності як відповідного індикатора безпеки діяльності визначаються за співвідношенням $k_a > 0,5$.

Коефіцієнт маневреності власних коштів визначають так:

$$k_m = \text{ВОК} : \text{КР},$$

де ВОК – власні обігові кошти: $\text{ВОК} = \text{КР} - \text{ВА}$ або $\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{КЗ}$. Що більший коефіцієнт k_m , то вища маневреність власних коштів, а отже, вища фінансова стабільність підприємства.

Отже, порівняння сформованих або прогнозованих значень коефіцієнтів автономності й маневреності з їхніми «граничними» значеннями дає змогу одержати узагальнену оцінку (характеристику) стану стабільності економічної безпеки підприємства.

Розглянута система індикаторів показників рентабельності й платоздатності відображає різні сфери фінансового стану й економічної безпеки фірми. Найчастіше ці групи показників виявляються суперечливими. Наприклад, можна підвищити прибутковість «сьогодні» шляхом залучення позикових коштів, але одночасно й знизити платоздатність. Або підприємство на цей момент може бути платоздатним (воно щойно взяло кредит), але водночас мати й незадовільні показники рентабельності. Цю суперечність завжди доводиться вирішувати під час аналізу виробничо-господарської і фінансової діяльності фірми виходячи з вимог щодо досягнення максимального прибутку у разі дотримання припустимих значень показників платоздатності й фінансової стабільності, що здебільшого й визначає економічну безпеку підприємства.

Однією з найважливіших підсистем, що впливають на систему

економічної безпеки підприємницької діяльності, є інформаційна безпека, тому під час розроблення системи економічної безпеки підприємства особливу увагу необхідно приділяти захисту комерційної інформації.

2.3.1.3 Комерційна інформація як складник економічної безпеки підприємницької діяльності та заходи щодо її захисту

Підприємницька діяльність у всіх сферах нерозривно пов'язана з одержанням і використанням різноманітної інформації. До того ж в сучасних умовах інформація є певною мірою товаром, що має визначену цінність. Зазвичай для підприємця найціннішою є інформація, яку він використовує для досягнення мети фірми і розголошення якої може позбавити його можливості реалізувати цю мету, тобто загрожує безпеці підприємницької діяльності. Зрозуміло, що не вся інформація у разі її розголошення створює ці загрози, але її певна частина потребує захисту.

Інформація, яка використовується в підприємницькій діяльності, дуже різноманітна. Її можна розподілити на два різновиди: промислова й комерційна.

До промислової належить інформація про технології й способи їхнього запровадження, технічні відкриття та винаходи, «ноу-хау», конструкторська документація, програмне забезпечення тощо.

Комерційна інформація – це інформація про фінансово-економічне становище підприємства (бухгалтерська звітність), кредити й банківські операції, про договори, що укладаються, контрагентів, структуру капіталів і плани інвестицій, стратегічні плани маркетингу, аналіз конкурентоздатності продукції, клієнтів, плани виробничого розвитку, ділового переписування тощо.

Уся ця інформація має цінність для самого підприємця і, відповідно, її розголошення може спричинити загрози економічної безпеки різного ступеня ваги. Отже, усю інформацію розподіляють на три групи:

– для відкритого використання будь-яким споживачем у будь-якій формі;

– обмеженого доступу – тільки для структур, що мають відповідні законодавчо встановлені права (міліція, податкова міліція, прокуратура);

– тільки для працівників (або керівників) фірми.

Інформація, що належить до другої і третьої груп, є конфіденційною і має обмеження щодо розповсюдження. Конфіденційна інформація – це документована інформація (тобто зафіксована на матеріальному носії з реквізитами, що уможливають її ідентифікацію), доступ до якої відповідно до законодавства України обмежений. Частина цієї комерційної інформації утворює особливий блок і може становити комерційну таємницю.

Відповідно до цивільного законодавства України комерційна таємниця – це інформація, яка має дійсну чи потенційну комерційну цінність унаслідок її невідомості третім особам, до неї немає вільного доступу на законній підставі, а власник вживає заходів з охорони її конфіденційності. Отже, комерційна таємниця не може бути загальновідомою і загальнодоступною інформацією, відкрите її використання загрожує економічній безпеці підприємницької діяльності, у зв'язку з чим підприємець вживає заходів щодо збереження її конфіденційності й захисту від незаконного використання.

Однак не вся інформація, якою володіє підприємець, належить до категорії комерційної таємниці. Існує офіційно затверджений перелік зведень, що не можуть становити комерційної таємниці в Україні. До них належать:

- установчі документи (статут, статутний договір);
- документи, що надають право займатися підприємницькою діяльністю (реєстраційне посвідчення, посвідчення про реєстрацію, ліцензії, сертифікати, патенти);
- зведення за встановленими формами звітності про фінансово-господарську діяльність, необхідні для перевірки правильності сплати податків та інших обов'язкових платежів до державної бюджетної системи України;
- документи про платоздатність;
- зведення про чисельність працівників, їхню заробітну плату, наявність вільних робочих місць;
- документи про сплату податків та обов'язкових платежів;
- зведення про дотримання встановлених правил охорони праці;
- зведення про дотримання встановлених норм охорони навколишнього середовища;
- зведення про порушення антимонопольного законодавства;
- зведення про реалізацію продукції, що заподіяла шкоду здоров'ю населення;
- зведення про участь посадових осіб підприємства в кооперативах, малих підприємствах, акціонерних товариствах та інших організаціях, що проводять підприємницьку діяльність.

Однак ці зведення не призначені для відкритого доступу всім охочим. Наприклад, зведення про заробітну плату працівників підприємства, фінансова звітність можуть бути надані тільки на вимогу органів влади та правоохоронних органів, а також інших юридичних осіб, які мають на це право відповідно до чинного законодавства України. Водночас клієнти фірми мають право ознайомитися з її статутом, посвідченням про реєстрацію, а також з ліцензією, сертифікатами, патентами.

Як уже зазначалося, підприємець у своїй діяльності використовує найрізноманітнішу інформацію. Однак він не може всю інформацію, якою володіє, зробити закритою для зовнішніх користувачів. Щоб захистити найбільш важливу інформацію, підприємець вирішує складну проблему. З одного боку, він повинен надати максимум інформації про свою діяльність споживачам, контрагентам, кредиторам для того, щоб вони зробили вибір на його користь. Реклама сприяє залученню покупців, ділових партнерів, патентів і ліцензій, «ноу-хау» – контрагентів, фінансове становище – інвесторів. З іншого боку, підприємець повинен обмежити доступ зазначених груп і осіб, а також своїх конкурентів до інформації, витікання та розголошення якої може становити загрозу його економічній безпеці. Обираючи «золоту середину», необхідно визначити ту оптимальну кількість інформації, якої буде достатньо для зовнішніх користувачів і яка не становитиме загрози економічній безпеці.

Одержати інформацію про діяльність фірми можна двома способами – законним і незаконним.

Законний спосіб – це одержання інформації із засобів масової інформації, рекламних проспектів фірми, статей про фірму, виставок, прес-конференцій. Ця інформація спеціально готується працівниками фірми для відкритого використання всіма зацікавленими особами. Незаконний спосіб – це одержання інформації, яка не призначена для зовнішніх користувачів, без згоди управління фірми, з порушенням чинного законодавства, що призводить до прямих економічних втрат фірми. Найціннішою є інформація, яка становить комерційну таємницю. Вона важлива, насамперед, для конкурентів фірми, а також для кримінальних структур. Із світової практики відомо, що за останні десятиліття 80 – 90 % інформації, яка цікавить конкурентів, надходить з відкритих джерел – газет, спеціальних журналів, виставок тощо. Для отримання такої інформації багато фірм використовують навіть фахівців, які вивчають усю відкриту інформацію.

Існує багато способів одержання інформації.

1. Збирання інформації, що міститься в засобах масової інформації, зокрема це офіційні документи, наприклад судові звіти.

2. Використання зведень, розповсюджуваних службовцями конкурентних фірм.

3. Біржові документи і звіти консультантів; фінансові звіти й документи, які використовують маклери; виставочні експонати й проспекти, брошури конкурентних фірм; звіти комівоаяжерів фірми.

4. Вивчення продукції конкурентних фірм; використання відомостей, отриманих під час бесід із службовцями фірм-конкурентів (без порушення закону).

5. Замасковані опитування й «добування» інформації в конкурентних

фірм на науково-технічних конгресах, конференціях, симпозиумах.

6. Безпосереднє спостереження, яке здійснюється таємно.
7. Бесіди щодо прийому на роботу зі службовцями конкурентних фірм (хоча керівник зовсім не має наміру приймати цю людину на роботу).
8. Так звані «помилкові» переговори з фірмою-конкурентом щодо придбання ліцензій.
9. Наймання на роботу службовця конкурентної фірми для одержання необхідної інформації.
10. Підкуп службовця конкурентної фірми, який здійснює її постачання.
11. Використання агента для одержання інформації на підставі платіжної відомості фірми-конкурента.
12. Підслуховування переговорів, що ведуться у фірмах-конкурентах.
13. Перехоплювання телеграфних повідомлень.
14. Підслуховування телефонних розмов.
15. Викрадення креслень, зразків, документації.
16. Шантаж і вимагання.

Важливість інформації визначається її цінністю для підприємця. На думку деяких фахівців, повинна бути корисною (створення суб'єкту вигідних умов для ухвалення оперативного рішення та одержання ефективного результату), своєчасною, вірогідною і повною.

Перш ніж визначити, яка інформація належить до категорії комерційної таємниці, підприємець повинен урахувати, що вся наявна конфіденційна інформація, втрата якої може спричинити різні за вагою наслідки, розподіляється на такі групи.

1. Вищий ступінь конфіденційності. Ця інформація є базовою в діяльності фірми для її нормального функціонування. Втрата чи розголошення цієї інформації завдасть непоправної шкоди діяльності фірми. Це загроза, наслідки реалізації якої можуть спричинити ліквідацію самої фірми.
2. Дуже конфіденційна інформація. Відтік цієї інформації може призвести до значних негативних наслідків. Це інформація про стратегічні плани фірми, про перспективні угоди тощо.
3. Конфіденційна інформація. Її розголошення завдає фірмі збитків, що співвідноситься із поточними витратами фірми, але цей збиток може бути відновлений у порівняно короткий термін.
4. Інформація обмеженого доступу. Її відтік справляє незначний негативний вплив на економічне становище фірми (посадові інструкції, структура управління).
5. Відкрита інформація. Її поширення не становить загрози економічній безпеці фірми. Навпаки, відсутність цієї інформації може негативно впливати

на економічне становище фірми.

Для розмежування інформації щодо її прозорості і конфіденційності варто використовувати такі критерії.

По-перше, це ймовірність загрози економічній безпеці фірми. У разі одержання цієї інформації конкурентами фірма зазнає економічної шкоди. Так, широко відомий напій «Кока-кола» виготовляють на основі секретної формули, яка є комерційною таємницею, що гарантує успішність фірми. У випадку розголошення цієї інформації фірму очікують серйозні економічні труднощі.

По-друге, це можливість захисту інформації. Якщо, наприклад, інформація не входить до відкритого обов'язкового переліку, то потрібно визначити, чи можна захистити її за допомогою загальних або спеціальних заходів.

По-третє, це економічна доцільність захисту інформації. Тільки якщо розголошення чи відтік інформації може завдати помітних економічних збитків фірмі, потрібно її захищати.

За функційно-цільовою ознакою виокремлюють такі складники комерційної таємниці.

1. Ділова інформація:
 - відомості про контрагентів;
 - відомості про конкурентів;
 - відомості про споживачів;
 - відомості про ділові переговори;
 - комерційне переписування;
 - відомості про укладені й плановані контракти.
2. Науково-технічна інформація:
 - зміст і плани науково-дослідних робіт;
 - зміст «ноу-хау», раціоналізаторських пропозицій;
 - плани впровадження нових технологій і різновидів продукції.
3. Виробнича інформація:
 - технологія;
 - плани випуску продукції;
 - обсяг незавершеного виробництва й запасів;
 - плани інвестиційної діяльності.
4. Організаційно-управлінська інформація:
 - відомості про структуру управління фірмою, що не містяться в статуті;
 - оригінальні методи організації управління;
 - система організації праці.
5. Маркетингова інформація:
 - ринкова стратегія;

- плани рекламної діяльності;
- плани забезпечення конкурентних переваг порівняно з продукцією інших фірм;

- методи роботи на ринках;
- плани збуту продукції;
- аналіз конкурентоздатності продукції, що випускається.

6. Фінансова інформація:

- планування прибутку, собівартості;
- ціноутворення – методи розрахунку, структура цін, знижки;
- фінансові прогнози.

7. Інформація про персонал фірми:

- особисті справи працівників;
- плани збільшення (скорочення) персоналу;
- зміст тестів для перевірки прийнятих на роботу.

8. Програмне забезпечення:

- програми;
- паролі, коди доступу до конфіденційної інформації, розташованої на електронних носіях.

Зазвичай саме перелічена інформація найбільше цікавить конкурентів, партнерів, банки, кримінальні структури.

Інформація, що становить комерційну таємницю, може існувати в паперовій формі, на дискетах і лазерних дисках, на «твердому» диску комп'ютера, в пам'яті працівників.

Регулювання відносин, пов'язаних з використанням конфіденційної інформації, повинно починатися з базового документа – статуту, у якому подається поняття комерційної таємниці і встановлюється відповідальність за її недотриманням.

Для більш ефективної організації роботи щодо захисту комерційної інформації доцільно розробити й затвердити Положення про комерційну таємницю на підприємстві (фірмі). Цей документ ґрунтується на вимогах чинного законодавства і відображає специфіку певного суб'єкта підприємництва. Він містить перелік відомостей, що становлять комерційну таємницю, визначає ступінь конфіденційності інформації, порядок доступу до неї і коло працівників підприємства, допущених до інформації того чи іншого ступеня конфіденційності.

Одним зі специфічних різновидів комерційної таємниці є банківська таємниця.

Банківська таємниця – це інформація, доступ до якої банк відповідно до закону має право обмежувати. Банки зазвичай працюють з численними клієнтами, вкладниками, кореспондентами, інтереси яких можуть постраждати в разі розголошення інформації про операції, угоди, рахунки

тощо. До того ж загрози можуть виникати як з боку конкурентів, так і злочинних співтовариств. У зв'язку з цим необхідно забезпечити захист інформації, якою володіють банки, а також інформації про діяльність осіб, які користуються різноманітними послугами банків.

Особливістю правового режиму банківської таємниці є те, що перелік відомостей, які належать до неї, встановлюються не тільки законодавчо, але й самими банками.

Крім того, аудиторські організації, що здійснюють обов'язкові щорічні перевірки кредитних організацій, не мають права розголошувати третім особам відомості про операції, рахунки і внески кредитних організацій, їхніх клієнтів і кореспондентів, отриманих протягом проведених ними перевірок, за винятком випадків, передбачених законами.

Незважаючи на наявність комплексу загальних законодавчих норм, що гарантують збереження банківської таємниці, в українському законодавстві відсутнє роз'яснення щодо того, що розуміється під цією гарантією, які умови повинні при цьому виконуватися, якими є критерії гарантування захисту інформації, що становить банківську таємницю, тощо. У зв'язку з цим гарантувати захист банківської таємниці в сучасних умовах досить складно, оскільки загрози надходять не тільки від конкурентів і злочинних угруповань, але й від правоохоронних органів, наприклад податкової міліції. Зловживаннями в такому разі можуть бути:

- вилучення конфіденційних документів без належного правового оформлення (протоколу виїмки);

- проведення обшуку без санкції прокурора;

- використання спеціальної техніки з власною корисною метою.

У справі захисту підприємницької діяльності від різноманітних загроз значну роль відіграє персонал підприємства, який може бути як об'єктом, так і суб'єктом таких загроз. Цей процес передбачає проведення превентивних і поточних заходів, спрямованих на роботу з кадрами. Важливість роботи з персоналом визначається тим, що у разі виникнення у співробітника бажання розголосити відомості (з корисливих чи інших мотивів), що становлять комерційну таємницю, перешкодити цьому не зможуть ніякі, навіть незвичайні заходи та засоби захисту. Провідні фахівці у сфері гарантування економічної безпеки вважають, що охорона конфіденційної інформації на 80 % залежить від правильного підбору, розміщення й виховання персоналу.

Загрози економічній безпеці фірми з боку, наприклад, конкурентів, реалізовані через її персонал, можуть набувати таких форм:

- переманювання співробітників, які володіють конфіденційною інформацією;

- свідомо неправдиві пропозиції щодо працевлаштування співробітників конкурентів з метою отримання інформації;

– одержання конфіденційних відомостей у співробітників у такій формі, що останні навіть не здогадуються про мету запитань;

– прямий підкуп співробітників фірм-конкурентів;

– засилання агентів до конкурентів;

– таємне спостереження за співробітниками конкурентів.

Організація ефективного захисту економічної безпеки фірми з боку персоналу включає три основні етапи роботи зі співробітниками, допущеними до конфіденційної інформації:

1) попередній (у період прийому на роботу);

2) поточний (у період роботи співробітника);

3) заключний (під час звільнення співробітника).

Попередній етап є найбільш відповідальним і, відповідно, більш складним. У випадку виникнення необхідності прийняти нового співробітника на роботу, пов'язану з допуском до конфіденційної інформації, доцільніше використовувати таку технологію прийому.

Насамперед на підставі посадової інструкції і особливостей діяльності розробляються вимоги до кандидата на посаду. Вони включають не тільки формальні вимоги – вік, освіта, досвід роботи, але й комплекс морально-психологічних якостей, якими повинен володіти кандидат. Це дає змогу уточнити, який працівник необхідний фірмі, а самому кандидату – порівняти власні якості з тими, що необхідно мати.

Потім проводиться відбір кандидатів на вакантну посаду. Методи відбору кандидата можуть бути різноманітними. Перевагу потрібно надавати тим методам, що мінімізують можливість потрапляння несумлінних осіб або інтереси конкурентів чи кримінальних структур.

До них належать:

– звернення до служби зайнятості, агентства з наймання робочої сили та інших подібних організацій;

– пошук кандидатів серед студентів і випускників вищих навчальних закладів;

– відбір кандидатів за рекомендаціями фірм-партнерів;

– відбір кандидатів за рекомендаціями надійних співробітників фірми.

Відбір, що базується на випадковому зверненні кандидатів безпосередньо до фірми, може становити загрозу її економічній безпеці в майбутньому. Доцільно, особливо у разі випадкового відбору кандидатів, зажадати запит з попереднього місця роботи з метою одержання характеристики їхніх морально-ділових якостей, а також відомостей щодо погашених судимостей.

Для більш повного ознайомлення з особистістю кандидата можна скористатися послугами органів внутрішніх справ. Органи внутрішніх справ надають відомості про наявність (відсутність) судимості кандидата і щодо

осіб, які знаходяться в розшуку.

Після ознайомлення з документами кандидата (особистими документами, про освіту, колишню посаду й досвід роботи, характеристиками і рекомендаціями), а кандидата – з вимогами до нього, проводиться співбесіда з працівником кадрової служби фірми. Кандидат заповнює анкету, відповідає на питання, зокрема й професійних і психологічних тестів. Варто зазначити, що психологічні якості кандидата не менш важливі, ніж професійні. Психологічний відбір дає змогу з'ясувати морально-етичні якості кандидата, його слабкості, психологічну стійкість, уміння зберігати секрети.

У випадку успішного проходження кандидатом перевірки і визнання його таким, що відповідає посаді, здійснюється підписання двох документів:

– трудового договору (контракту). Контракт обов'язково має містити пункт про обов'язок працівника не розголошувати конфіденційну інформацію (комерційну таємницю) і дотримуватися заходів безпеки;

– договору (зобов'язання) про нерозголошення конфіденційної інформації (комерційної таємниці), що є правовим документом, у якому кандидат на вакантну посаду дає обіцянку не розголошувати ті відомості, що стануть йому відомі під час роботи у фірмі, а також про відповідальність за їхнє розголошення або недотримання правил безпеки (розірвання контракту й судовий розгляд).

Безпосередня діяльність щойно прийнятого працівника з метою перевірки його відповідності займаній посаді і дотримання правил роботи з конфіденційною інформацією повинна починатися з іспитового терміну, наприкінці якого приймається остаточне рішення про прийом кандидата на постійну роботу.

У процесі постійної роботи необхідно визначити порядок доступу співробітників до конфіденційної інформації (комерційної таємниці). Усі працівники фірми (підприємства), які мають доступ до конфіденційної інформації, ознайомлюються з нею тільки в тому обсязі, що передбачений їхніми посадовими обов'язками і необхідний для роботи. У зв'язку з цим на кожній посаді необхідно передбачити право одержання відповідного обсягу конфіденційної інформації, перевищення якого вважатиметься порушенням обов'язків і становитиме загрозу безпеці фірми. Цей обсяг визначається керівником фірми або спеціальною комісією. Відповідно до нього кожен працівник одержує допуск до конфіденційної інформації відповідного рівня.

Ефективним засобом захисту інформації, особливо якщо фірма має комплекс виробництв (цехів, підрозділів, ділянок), є обмеження фізичного доступу (переміщення) персоналу до інших зон, не пов'язаних з функційними обов'язками працівників. Режимні території відвідуються тільки з дозволу керівництва.

Оригінальним прийомом захисту інформації, що використовується

деякими фірмами, є розподіл однорідної інформації на окремі самостійні блоки та ознайомлення співробітників тільки з одним із них, що не дає змоги працівникам складати загальне уявлення про стан справ у цій сфері.

Третій етап – звільнення працівника, який використовував конфіденційну інформацію, також може становити загрозу економічній безпеці фірми. Працівник, який звільнився, не маючи обов'язків перед фірмою, може поділитися цінними відомостями з конкурентами, кримінальними структурами. Для зменшення небезпеки таких наслідків під час звільнення працівника попереджають про заборону використовувати відомості у своїх інтересах або інтересах інших осіб, а також він дає підписку про нерозголошення конфіденційної інформації (комерційної таємниці) після звільнення протягом певного терміну. У такому разі всі збитки, що будуть заподіяні підприємцю внаслідок розголошення інформації, можуть бути стягнені в судовому порядку з працівника, який її розголосив.

Конфіденційна інформація, а також комерційна таємниця зазвичай міститься у документах – традиційних паперових або електронних носіях. Ці джерела інформації можуть стати об'єктами неправомірних посягань і, отже, потребують захисту. Конфіденційну інформацію на великих підприємствах захищати складніше. Усі документи фірми поділяють на три категорії:

- вхідні;
- вихідні;
- внутрішні.

Для гарантування захисту інформації із загальної маси документів виокремлюють ті, що містять особливо важливу для фірми комерційну інформацію, після чого складається перелік конфіденційних документів. Потім вводяться поняття головних етапів конфіденційності інформації (або грифи обмеження доступу до документів), кожному документу привласнюється відповідний гриф. Цей перелік складає спеціальна комісія (у великих фірмах) або секретар-референт фірми (спеціальний співробітник). Він узгоджується з керівниками відділів, служб і затверджується керівником фірми. У переліку документів зазначаються категорії працівників, які відповідно до посади можуть користуватися цими документами. Гриф обмеження доступу до документа встановлюється на певний термін. Кожний документ, що має той чи інший ступінь конфіденційності, в правому верхньому кутку на титульному (першому) аркуші повинен мати позначку про гриф.

Порядок роботи з документами, що становлять комерційну таємницю, регламентується спеціальною інструкцією із закритого діловодства, що регулює порядок документування та організації роботи з конфіденційними документами і включає такі розділи:

1. «Загальні положення». На підставі чинного законодавства і

нормативно-методичних документів визначається поняття комерційної таємниці, мета інструкції, персоналії чи підрозділи, відповідальні за роботу з документами, що становлять комерційну таємницю.

2. «Документування діяльності фірми, що становить комерційну таємницю». Визначаються різновиди конфіденційних документів, порядок їхньої підготовки та оформлення, надаються грифи обмеження доступу до документів.

3. «Організація роботи з документами». Визначається порядок присвоєння грифів і правила роботи з документами, що містять комерційну таємницю.

Процес гарантування нерозголошення інформації в документах, що становлять комерційну таємницю, здійснюється відповідно до базових стадій «життєвого» циклу документа. Такими стадіями є:

1. Одержання (відправлення) документів. Документ, що надходить до фірми з грифом конфіденційної інформації, повинен бути переданий тільки референту або інспектору закритого діловодства і далі зареєстрований. Потім він передається керівнику, а останній визначає безпосереднього виконавця цього документа, який має допуск до цієї категорії документів, і адресує документ йому. Аналогічним є порядок відправлення документа: підготовка документа, підпис керівника, реєстрація в спеціальному журналі секретарем-референтом і відправлення.

2. Збереження документів. Усі документи, що містять конфіденційну інформацію, повинні зберігатися у спеціально відведених приміщеннях, шафах, столах. Документи, що містять комерційну таємницю, – тільки в металевих сейфах, обладнаних сигналізацією. Всі приміщення повинні опечатуватися. Потрібно пам'ятати, що під час визначення ступеня конфіденційності документа встановлюється термін, протягом якого він діє. Після закінчення терміну дії документа: 1) гриф може бути продовжено; 2) гриф може бути знято й документ стає відкритим; 3) документ знищується.

3. Використання документів. Система доступу до конфіденційних документів співробітників, які не мають відповідних прав за посадою, повинна регламентуватися комплексом дозвільних заходів. Видача таких документів реєструється (розписується на обох співробітників – і на того, хто бере документ, і на того, хто його видає), перевіряється порядок роботи з ними (наприклад, порушенням вважається передача відомостей документів іншим особам, винесення за межі службових приміщень).

4. Знищення документів. Конфіденційні документи, що втратили практичне значення і не мають будь-якої правової, історичної чи наукової цінності, термін збереження яких минув (або не минув), повинні знищуватися. Для цього створюється комісія (не менше трьох осіб), у присутності якої відбувається знищення. Потім члени комісії підписують акт

про знищення. Паперові документи знищуються шляхом спалення, дроблення, перетворення на безформну масу, а магнітні й фотографічні носії знищуються шляхом спалення, дроблення, розплавлювання тощо.

Контроль за дотриманням правил збереження й використання документів, що містять конфіденційну інформацію, здійснюється за допомогою перевірок. Вони можуть бути як регулярними (щотижневими, щомісячними, щорічними), так і нерегулярними (вибірковими, випадковими). У разі виявлення порушень складається акт і вживаються заходи, що дають змогу в майбутньому запобігти таким порушенням.

Необхідно контролювати не тільки документи, що містять конфіденційну інформацію, але й папери з печатками, штампами, бланки. Бланк – лист паперу з відбитком кутового чи центрального штампа або з надрукованим будь-яким способом текстом (чи малюнком), який використовується для складання документа. Особлива увага приділяється охороні так званих бланків особливої звітності, що містять номер (серію), зареєстрованих одним із встановлених способів, які використовуються у спеціальному порядку.

У системі гарантування безпеки підприємницької діяльності дедалі більшого значення набуває гарантування комп'ютерної безпеки. Це пов'язано зі збільшуваним обсягом інформації, що надходить, удосконаленням засобів її збереження, передачі та оброблення. Переведення значної частини інформації в електронну форму, використання локальних і глобальних мереж створюють якісно нові загрози конфіденційної інформації.

Комп'ютерні злочини в цьому аспекті можна вважати протиправними зазіханнями на економічну безпеку підприємництва, об'єктом або засобом учинення злочину яких є комп'ютер.

Джерело цього різновиду загроз може бути внутрішнім (власні працівники), зовнішнім (наприклад, конкуренти), змішаним (замовники зовнішні, а виконавець – працівник фірми). Як свідчить практика, переважну більшість таких злочинів учиняють самі працівники фірм.

Об'єктом комп'ютерних злочинів може бути як інформація (відомості), так і самі комп'ютерні програми.

Злочинець одержує доступ до конфіденційної інформації без дозволу власника або з порушенням установленого порядку доступу.

Способи такого незаконного доступу до комп'ютерної інформації можуть бути різноманітними: викрадення носія інформації, порушення засобів захисту інформації, використання чужого імені, зміна коду або адреси технічного пристрою, надання фіктивних документів на право доступу до інформації, установа апаратури запису, що підмикається до каналів передачі відомостей. До того ж доступ може здійснюватися у приміщеннях фірми, де зберігаються носії, з комп'ютера на робочому місці,

локальної і глобальної мережі.

Усі загрози щодо об'єктів інформаційної безпеки можна об'єднати в п'ять груп за заходами впливу: власне інформаційні, фізичні, організаційно-правові, програмно-математичні, радіоелектронні.

Наслідки вчинених протиправних дій можуть бути різноманітними:

- копіювання інформації (оригінал при цьому зберігається);
- змінювання змісту інформації порівняно з тією, що була раніше;
- блокування інформації – неможливість її використання при збереженні інформації;
- знищення інформації без можливості її відновлення;
- порушення роботи електронно-обчислювальних машин (ЕОМ), системи ЕОМ чи їхньої мережі.

Велику небезпеку становлять також комп'ютерні віруси, тобто програми, що можуть призводити до несанкціонованого впливу на інформацію або ЕОМ (системи ЕОМ чи їхні мережі) з тими самими наслідками.

Правове гарантування безпеки підприємницької діяльності щодо комп'ютерних злочинів ґрунтується на тому, що за українським законодавством захищеною повинна бути будь-яка документована інформація, незаконне використання якої може завдати шкоди її власнику, користувачу. Захист здійснюється з метою запобігання відтіканню, розкраданню, втраті, перекручуванню, підробленню інформації, а також з метою запобігання несанкціонованим діям зі знищення, модифікації, перекручування, копіювання, блокування інформації; запобігання іншим формам незаконного втручання до інформаційних ресурсів та інформаційних систем, забезпечення правового режиму документованої інформації як об'єкта власності. Крім того, щодо перелічених протиправних дій передбачено кримінальну відповідальність. Це не випадково, оскільки загрози стосовно комп'ютерних систем можуть призвести не тільки до значних фінансових втрат, але й до незворотних наслідків – ліквідації самого суб'єкта підприємництва.

Загрози щодо комп'ютерних систем і комп'ютерної інформації можуть з'являтися з боку таких суб'єктів:

- працівників фірми, які використовують своє службове становище (законні права за посадою використовуються для незаконних операцій з інформацією);
- працівників фірми, які не мають права з огляду на свої службові обов'язки, але здійснюють несанкціонований доступ до конфіденційної інформації;
- осіб, не пов'язаних з фірмою трудовою угодою (контрактом).

У процесі своєї діяльності підприємці, щодо яких неодноразово

учиняються незаконні дії інших суб'єктів, не завжди звертаються до правоохоронних органів або взагалі намагаються не розголошувати випадки зазіхань на їхні комп'ютерні системи. Це обумовлено тим, що фірми, комерційні банки не хочуть «відлякувати» клієнтів, споживачів тим фактом, що їхні комп'ютерні системи (а отже, і вся інформація, що міститься в них) недостатньо надійно захищені. Латентна за своєю сутністю злочинність завдає найбільше шкоди, оскільки безкарність злочинців дає їм змогу продовжувати й розширювати свою злочинну діяльність.

Гарантування безпеки підприємницької діяльності з боку комп'ютерних систем є одним з блоків проблеми безпеки взагалі. Захист від комп'ютерних злочинів має починатися з розроблення концепції інформаційної безпеки фірми. На підставі зазначених принципів – імовірності загрози, можливості захисту та економічної доцільності захисту інформації – розробляються певні засоби захисту.

Засоби захисту можна поділити на дві групи – організаційні й технічні.

Організаційні засоби захисту пов'язані з обмеженням можливого несанкціонованого фізичного доступу до комп'ютерних систем. Технічні припускають застосування програмно-технічних схем, спрямованих на обмеження доступу користувача, який працює з комп'ютерними системами фірми, до інформації, використовувати яку він не має права. Фахівці-практики виокремлюють, наприклад, такі головні напрями технічного захисту комп'ютерної системи:

– захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу й застосування засобів контролю завантаження програмного забезпечення, а також методів парольного захисту під час входу в систему;

– захист від відтікання побічними каналами електромагнітних випромінювань і наведень за допомогою екранування апаратури приміщень, застосування замаскованих генераторів шумів, додаткова перевірка апаратури на наявність компрометувальних випромінювань;

– захист інформації в каналах зв'язку і вузлах комутації: застосовуються процедури аутентифікації абонентів і повідомлень, шифрування й спеціальні протоколи зв'язку;

– захист юридичної значущості електронних документів: за наявності вірчих відносин двох суб'єктів підприємницької діяльності і виникнення необхідності передачі документів (платіжних доручень, контрактів) комп'ютерними мережами, для визначення істинності відправника документ доповнюється «цифровим підписом» – спеціальною міткою, логічно пов'язаною з текстом і скомпонованою за допомогою секретного криптографічного засобу;

– захист автоматизованих систем від комп'ютерних вірусів і незаконної модифікації: застосовуються імуностійкі програми й механізми

модифікації фактів програмного забезпечення.

Дієвим засобом обмеження несанкціонованого доступу до комп'ютерних систем є також постійна заміна паролів, особливо в разі звільнення працівників, які володіють інформацією про засоби захисту.

Одним з найнебезпечніших різновидів незаконної діяльності для сталого провадження підприємництва є комерційне шпигунство.

Комерційне шпигунство – це дії осіб, спрямовані на незаконне одержання захищеної комерційної інформації. Виокремлюють такі різновиди комерційного шпигунства: промислове, виробниче, науково-технічне тощо. Об'єктом комерційного шпигунства є інформація, що становить комерційну таємницю. Як уже зазначалося, до неї належить ділова, науково-технічна, виробнича, організаційно-управлінська, маркетингова, фінансова інформація щодо персоналу фірми, програмного забезпечення. Відтікання цієї інформації може призвести до реальних втрат для фірми, до втрати винагороди або двох наслідків одразу.

Зазвичай комерційне шпигунство здійснюють:

- конкуренти;
- кримінальні структури;
- особи, які прагнуть одержати дохід від перепродажу отриманих незаконним шляхом відомостей.

Одержавши інформацію про секрети виробництва («ноу-хау»), новітні наукові розроблення, плани інших фірм, конкуренти можуть використовувати її для переваг у конкурентній боротьбі, у разі виготовлення подібної продукції або для безпосереднього впливу на діяльність своїх «супротивників» (зривання угод, недопущення об'єднання конкурентів тощо). Кримінальні структури найчастіше використовують інформацію для шантажу з метою одержання незаконних доходів.

В умовах гострої конкурентної боротьби кожна фірма, що діє на ринку, так чи інакше постає перед необхідністю вирішення двох проблем.

Перша пов'язана з одержанням інформації про діяльність конкурентів, до того ж якомога повнішу, точнішу й своєчасну. Без наявності такої інформації неможливо скласти виробничу, науково-технічну, фінансову, ринкову стратегії й тактику поведінки фірми. Особливо важливою є та інформацією, що становить комерційну таємницю. Якщо засоби одержання інформації є незаконними (наприклад підкуп співробітників, незаконне користування комп'ютерною системою), то ця діяльність може вважатися комерційним шпигунством.

Друга проблема – захист конфіденційної інформації. Як певна фірма прагне довідатись про секрети інших, так і її конкуренти намагаються робити те саме. Отже, кожна фірма може бути одночасно і об'єктом, і суб'єктом комерційного шпигунства, або, використовуючи більш «м'який» термін, –

економічної розвідки.

Суб'єктом комерційного шпигунства в розвинених країнах дедалі частіше стають не самі фірми-конкуренти, а спеціалізовані комерційні організації, метою діяльності яких є вилучення чи захист конфіденційної інформації. У цих країнах і державні спецслужби змушені захищати найбільш важливу комерційну інформацію приватних фірм від міжнародного економічного шпигунства, оскільки фінансово-економічні втрати від відтікання такого роду інформації сягають сотень мільярдів доларів США.

Об'єктом злочинних зазіхань є персонал фірми, документи, технічні засоби. Безпосереднім носієм інформації можуть бути паперові документи, плани, звіти, фінансові документи, креслення, технічна документація, дискети, касети.

Поряд із зазначеними використовуються технічні засоби комерційного шпигунства, а саме: спрямовані мікрофони, звукозаписна апаратура, спеціальні системи спостереження, фотоапаратура, прилади для знімання інформації з телефонних апаратів, прилади для знімання інформації через скло будинку.

Боротьба із загрозами цього різновиду може бути ефективною за умови:

- 1) дотримання загальних вимог режиму безпеки;
- 2) створення власної служби безпеки;
- 3) звернень підприємців до відповідних спеціалізованих фірм, агентств, що здійснюють послуги щодо охорони інформації;
- 4) своєчасного інформування правоохоронних органів.

Захист комерційної інформації як частина діяльності щодо гарантування безпеки підприємництва загалом припускає, що можливі протиправні зазіхання на комерційну інформацію можуть відбуватися за різними напрямками. У зв'язку з цим ефективний захист інформації повинен становити систему напрямів діяльності, кожний із яких має свій засіб захисту.

Крім того, необхідно врахувати світовий досвід щодо захисту комерційної інформації. У різних країнах існують різні пріоритетні напрями захисту комерційної інформації (комерційної таємниці). Так, у Німеччині переважають законодавчі заходи, у США і Франції, одночасно з такими, перевага надається організації власних служб безпеки фірм, Японії властива корпоративність і довгостроковість зайнятості у фірмі, у Великобританії захист гарантується договірними зобов'язаннями.

Беручи до уваги українську специфіку, виокремлюють такі головні заходи щодо захисту інформації, які можуть використовувати підприємці.

1. Законодавчий. Базується на дотриманні тих прав підприємця на конфіденційну інформацію, що містяться в українському законодавстві. У

разі виявлення порушення прав підприємця як власника чи користувача інформації необхідно звернутися до відповідних органів (МВС, СБУ, прокуратура, суд) з метою відновлення порушених прав, відшкодування збитків тощо.

2. Фізичний захист – охорона, пропускний режим, спеціальні перепустки для сторонніх, використання приміщень, що закриваються, сейфів, шаф тощо.

3. Організаційний – введення посади або створення служби, відповідальної за визначення належності певної інформації до конфіденційної категорії, дотримання правил доступу й користування цією інформацією:

– поділ інформації за ступенем конфіденційності та організація допуску до конфіденційної інформації винятково відповідно до посади або з дозволу керівництва;

– дотримання правил користування інформацією (не виносити за межі службових приміщень, не залишати без догляду, умикати сигналізацію при виході);

– наявність постійної системи контролю за дотриманням правил доступу й користування інформацією (контроль може бути візуальним, документальним тощо).

4. Технічний. Застосовуються такі засоби контролю й захисту, як прилади сигналізації, відеокамери, мікрофони, засоби ідентифікації, а також програмні засоби захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу.

5. Робота з кадрами. Передбачає активну роботу кадрових служб фірми щодо набору, перевірки, навчання, розміщення, просування, стимулювання персоналу. Необхідно постійно проводити інструктажі персоналу щодо необхідності дотримання правил користування конфіденційною інформацією і про відповідальність за порушення.

Деякі з цих заходів передбачають значні фінансові витрати, у зв'язку з чим застосовувати всі заходи одночасно можуть тільки досить великі й платоздатні фірми.

2.3.1.4 Організація системи економічної безпеки підприємницької діяльності

Організація та структура служби економічної безпеки підприємства та її роль у системі економічної безпеки підприємства. Економічна безпека підприємств і фірм стає дедалі актуальнішою проблемою. Економічні суб'єкти в умовах складних обставин реформування завжди змушені приділяти увагу проблемам безпеки, що зумовлено як політичною і соціально-економічною нестабільністю суспільства та економіки, так і

загостренням загроз життєздатності підприємств і фірм у зв'язку з проявами нецивілізованих форм конкурентної боротьби, обумовлених криміналізацією економіки. Отже, виникла необхідність сформуванню системи гарантування економічної безпеки на протипагу окремим розрізненим заходам.

Важливе місце у цій системі посідає служба безпеки підприємства, що гарантує ефективне використання ресурсів підприємства для запобігання загрозам і створення умов для стабільної роботи всіх елементів підприємства.

Схема захисту підприємства наведена на рисунку 2.25.

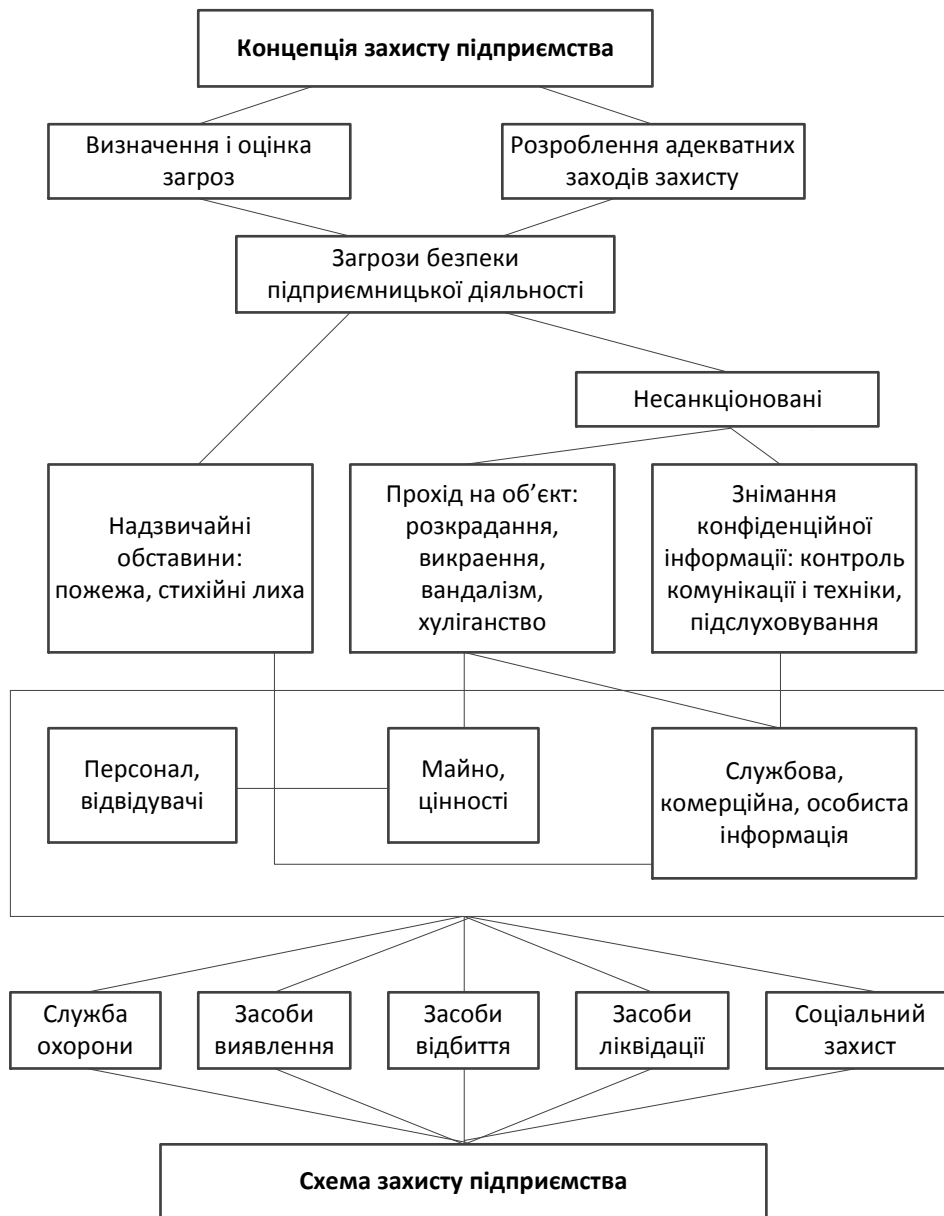


Рисунок 2.25 – Концепція захисту підприємства

Служба безпеки підприємства здійснює таку діяльність.

1. Збирає відомості щодо цивільних справ на договірній основі з учасниками процесу.

2. Вивчає ринок, збирає інформацію для ділових переговорів, виявлення некредитоздатних або ненадійних ділових партнерів.

3. З'ясовує біографічні та інші відомості про певних громадян, що характеризують особистість (з їх письмової згоди), під час підписання з ними трудових та інших контрактів.

4. Розшукує втрачене громадянами, підприємствами, установами, організаціями майно.

5. Збирає відомості щодо кримінальних справ на договірній основі з учасниками процесу.

6. Захищає життя і здоров'я громадян.

7. Охороняє майно власників, також і під час його транспортування.

8. Здійснює проектування, монтаж і експлуатаційне обслуговування засобів охоронно-пожежної сигналізації.

9. Консультує і готує рекомендації клієнтам з питань захисту від протиправних зазіхань.

Охоронним підрозділам служби безпеки підприємства дозволяється також охороняти майно власників та використовувати технічні й інші засоби, що не завдають шкоди життю й здоров'ю громадян, навколишньому середовищу, засоби оперативного радіо- й телефонного зв'язку.

Серед суб'єктів, які гарантують захист економічної безпеки підприємницької діяльності, найбільше значення має служба власної економічної безпеки. Створити службу власної економічної безпеки найважче, оскільки кожен суб'єкт підприємництва індивідуальний, а його діяльність специфічна. Однак можна виокремити низку етапів, рекомендованих для створення служби безпеки підприємства.

1. Ухвалення рішення про необхідність створення служби економічної безпеки (СЕБ). Питання про створення служби безпеки потрібно ставити під час ухвалення рішення про організацію фірми залежно від обраного різновиду діяльності, обсягу передбачуваної для виробництва продукції, розміру річного обігу й прибутку, використання секретів виробництва, кількості працівників. Після державної реєстрації керівники приймають остаточне рішення про створенні СЕБ. У разі позитивного вирішення питання призначається відповідальна особа (група осіб), яка безпосередньо буде займатися організацією служби економічної безпеки.

2. Визначення загальних завдань СЕБ – запобігання загрозам, реагування на виниклі загрози й визначення певних об'єктів захисту (персонал, інформація, комп'ютерні системи, будинки і приміщення).

3. Розроблення положення про СЕБ з визначенням структури і затвердженням штатів.

4. Підбір кадрів. Працівниками служби економічної безпеки можуть бути особи, які спеціально і постійно займалися цією діяльністю як базовою,

а також інші фахівці (наприклад головний бухгалтер, юрист). Під час вибору штатних працівників головною вимогою має бути професійна підготовленість. У зв'язку з цим перевагу необхідно надавати колишнім працівникам правоохоронних органів (МВС, СБУ, прокуратури, податкової міліції), що мають певний досвід роботи і придатні для цієї діяльності за професійними та морально-діловими якостями. До служби фізичного захисту доцільно запрошувати осіб, які проходили службу в структурних підрозділах спеціального призначення, мають професійні навички володіння зброєю і рукопашним боєм.

5. Безпосередня організація й функціонування служби економічної безпеки.

Службі безпеки забороняється надавати послуги, не пов'язані з гарантуванням безпеки свого підприємства.

У процесі функціонування велике значення має вміле розміщення керівником кадрів служби безпеки, розподіл прав, повноважень і ступеня відповідальності, що дає змогу гарантувати ефективність роботи підрозділу. Важливим фактором підвищення ефективності діяльності СЕБ є гнучка система стимулювання працівників служби залежно від результатів роботи.

Типову структуру служби безпеки підприємства подано на рисунку 2.26.

Особливу увагу потрібно приділяти постійній взаємодії служби економічної безпеки з правоохоронними органами.

Служба економічної безпеки фінансується з прибутку підприємства. Найважливішим фактором заохочення працівників служби є швидке і якісне виконання всіх поставлених завдань. Економія на СЕБ призводить до більших втрат.

6. Контроль за діяльністю СЕБ.

З метою підтримання високого рівня професійної підготовки працівників СЕБ, дисципліни всього персоналу й забезпечення ефективної роботи служби безпеки загалом необхідно постійно контролювати й аналізувати результати діяльності СЕБ. Для цього використовують:

- регулярні поточні звіти СЕБ перед управлінням фірми;
- звіти щодо захисту від певних загроз і вжиті заходи;
- аналіз звітів і висновків управління фірми про ефективність роботи СЕБ.

Важливим елементом підтримання високого професійного рівня працівників СЕБ є вдосконалення їхніх ділових навичок, розширення знань, що досягається постійним підвищенням кваліфікації, перепідготовкою на відповідних курсах і вивченням спеціальної літератури.

Безумовно, служби безпеки підприємств необхідно створювати як ланки загальної недержавної системи захисту підприємницької діяльності.

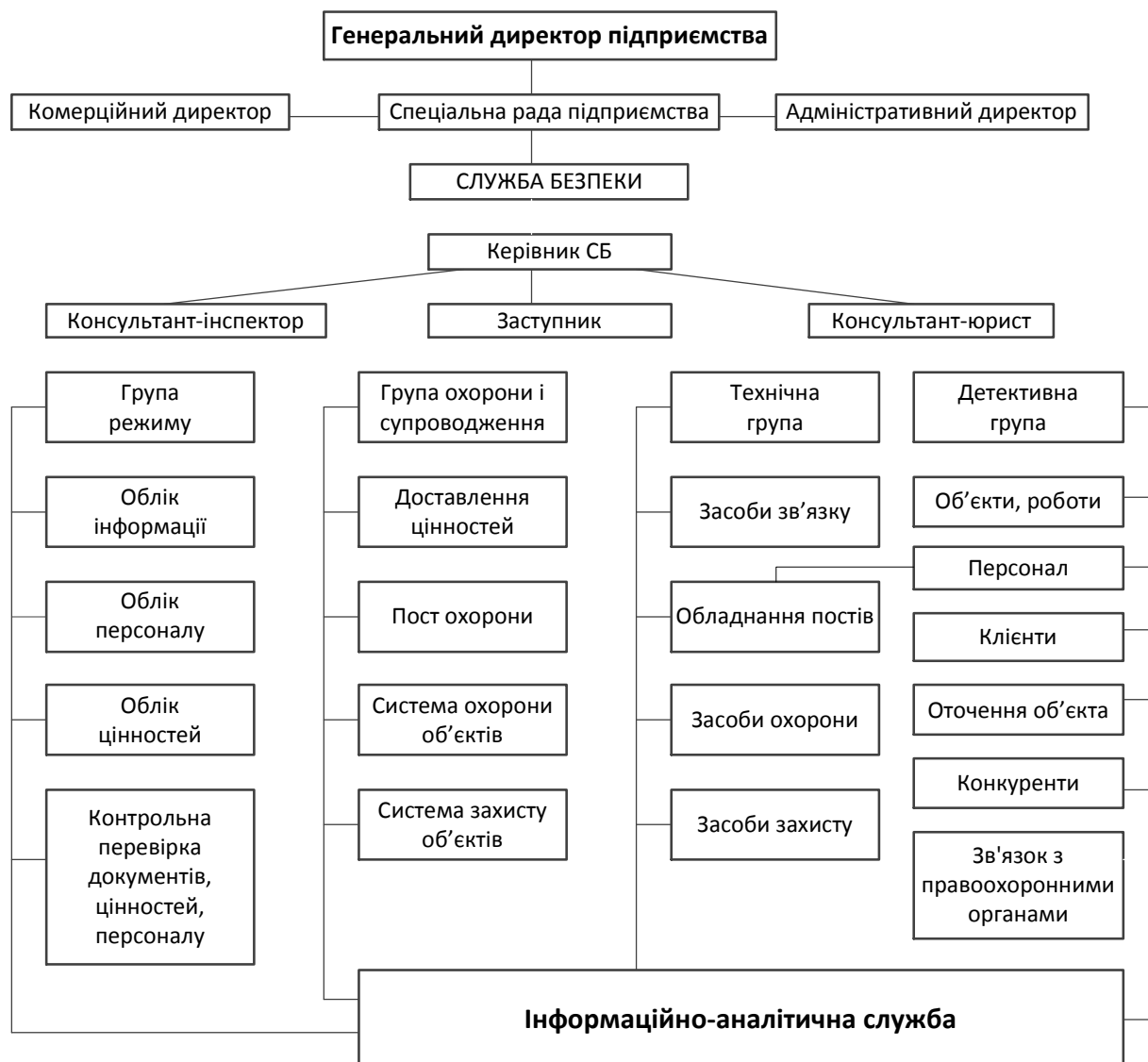


Рисунок 2.26 – Типова структура служби безпеки підприємства

Для успішного функціонування такої системи необхідно створити два найважливіші органи, що гарантують безпеку підприємницької діяльності в Україні як на регіональному, так і на республіканському рівні:

– єдиний банк даних, що містить відомості про осіб, які здійснюють протиправну, а також і злочинну діяльність, із інформаційною мережею з порівняно вільним доступом користувачів;

– організація, що об'єднує служби безпеки підприємницьких фірм, охоронних і детективних служб.

Наявність таких організацій сприяє не тільки налагодженню ефективної діяльності служби безпеки кожного підприємця зокрема, але й заощадить значні суми на її утримання.

Такі організації в Україні створюються, але недостатніми темпами.

Об'єктивні процеси, які базуються на потребі гарантування безпеки

підприємницької діяльності на всій території України, виявляються в постійному збільшенні кількості підприємців, які беруть участь у їхній діяльності.

Взаємодія служби безпеки з органами правопорядку та технологія захисту від загроз економічної безпеки. У процесі повсякденної підприємницької діяльності особлива увага приділяється постійній взаємодії служби безпеки підприємства з правоохоронними органами.

Взаємодія СЕБ і правоохоронних органів може здійснюватися за такими напрямками.

1. Кадри: перевірка правоохоронними органами кандидатів на роботу, повідомлення підприємців про вчинені певними особами порушення, допомога правоохоронних органів у підготовці працівників служб безпеки.

2. Інформація: обмін взаємною інформацією про способи вчинення протиправних дій, потенційно небезпечних осіб, осіб, які перебувають у розшуку, тощо.

3. Організаційна взаємодія: створення системи спільної протидії незаконній діяльності з боку фізичних і юридичних осіб (організація охорони, установа сигналізації, системи швидкого оповіщення правоохоронних органів).

Надзвичайно важливе значення для мінімізації негативних наслідків виниклих загроз має своєчасне й оперативне інформування правоохоронних органів про виявлені правопорушення взагалі і злочини зокрема.

Служба економічної безпеки є найважливішим елементом комплексної системи безпеки суб'єкта підприємництва. Якщо підприємство (фірма) невелике, то доцільніше не створювати власну службу безпеки, а використовувати послуги відповідних охоронних і детективних агентств. У разі, якщо підприємство велике і використовує у своїй діяльності значні масиви конфіденційної інформації, об'єктивно необхідним є створення власної служби безпеки.

Особливе місце в структурі СЕБ посідає група з надзвичайних ситуацій.

Зазначимо, що фірма, а значить і СЕБ, може працювати у двох режимах – звичайному і надзвичайному. При звичайному режимі серйозних загроз економічній безпеці фірми не виникає, здійснюється профілактична робота щодо їхнього запобігання, і усі підрозділи працюють у звичайному ритмі. Виникаючі проблеми й загрози є локальними й вирішуються шляхом поточної роботи підрозділів фірми, а також службою безпеки. У разі надзвичайного режиму виникають несподівані загрози з різним ступенем наслідків. У такому разі керівник служби безпеки або керівник фірми збирає групу з надзвичайних ситуацій (кризову групу), до якої належать найбільш обізнані щодо цієї проблеми фахівці фірми для її вирішення. Ця група

працює не постійно, а лише за необхідності.

Практична діяльність служби економічної безпеки повинна ґрунтуватися на застосуванні типових схем, процедур і дій. Загальний алгоритм дій, на якому базується робота служби безпеки, передбачає таку послідовність операцій:

- превентивні заходи;
- моніторинг і виявлення загроз безпеці;
- аналіз і оцінювання виниклих загроз;
- діяльність з нейтралізації загроз безпеки;
- визначення заходів щодо нейтралізації загроз.

Система запобіжних заходів становить діяльність із вивчення контрагентів, аналіз умов договорів, дотримання правил роботи з конфіденційною інформацією, захист комп'ютерних систем тощо. Ця діяльність відбувається постійно й безупинно. Вона є гарантією захисту економічної безпеки і здійснюється за допомогою постійної системи організаційних заходів.

Однак навіть найкраща система запобіжних заходів не може передбачити, а надто протистояти раптово виниклим нестандартним загрозам, що можуть завдати значної шкоди фірмі, наприклад шахрайство. Для протидії цим загрозам необхідно застосовувати специфічний механізм. Наприклад, для розслідування й запобігання шахрайству можна використовувати таку активну модель реагування, яка містить такі етапи:

1. Складання програми щодо запобігання шахрайству.
2. Повідомлення про виявлену загрозу.
3. Розслідування.
4. Відповідні дії.
5. Вирішення проблеми.
6. Аналіз.
7. Розголошення.
8. Поліпшення методів контролю.
9. Перевірка їхньої придатності.
10. Професійна підготовка.
11. Проведення активних аудиторських перевірок.

Особливостями цієї оригінальної моделі є те, що, по-перше, вона передбачає обов'язкове реагування на кожен випадок шахрайських загроз; по-друге, містить такі дії, які підвищують ефективність роботи служби економічної безпеки. Зокрема, повідомлення про виявлену загрозу. Мається на увазі, що на фірмі необхідно створити умови для полегшення можливості повідомити про виявлені у підозр або факт. Розголошення – поширення інформації про способи вчинення шахрайства, осіб, які їх вчинили, серед працівників управління, служби безпеки, інших фірм. Професійна підготовка

передбачає постійне підвищення кваліфікації менеджерів, аудиторів, працівників служби безпеки.

Водночас, яку б модель гарантування економічної безпеки не обрав підприємець (керівник фірми), необхідно враховувати той факт, що організація ефективної системи профілактичних, запобіжних заходів обійдеться дешевше, ніж боротьба з наслідками вже вчинених правопорушень, реалізованих загроз.

Профілактична робота з персоналом як складник економічної безпеки підприємства. До категорії тих, хто має доступ до комерційної (також конфіденційної) інформації і може бути потенційним джерелом її розголошення або інших незаконних дій, належать, насамперед, працівники бухгалтерії, касири, особи, які мають право розпоряджатися печатками, бланками, працівники комп'ютерних підрозділів. Під час роботи з персоналом працівники служби безпеки повинні перевіряти не тільки збереження співробітниками комерційної таємниці, але й їхнє ставлення до своїх службових обов'язків. Для працівників служби безпеки сигналами виявлення певних працівників, які розголошують конфіденційну інформацію, розкрадають кошти або здійснюють інші незаконні дії, що загрожують економічному становищу фірми, є:

– раптовий активний інтерес до конфіденційної інформації, діяльності інших підрозділів;

- зміна поведінки працівника під час спілкування з колегами, у розмовах, поява невпевненості;
- різке збільшення витрат працівника, придбання дорогих товарів, нерухомості тощо.

Потенційними правопорушниками є співробітники, які:

- зазнали значних матеріальних труднощів;
- схильні до азартних ігор;
- схильні до пияцтва, наркотичної залежності;
- мають важкохворих близьких родичів;
- часто змінюють місце роботи;
- психічно неврівноважені.

Для підтримання високого рівня захищеності економічних інтересів фірми службі безпеки доцільно перевіряти осіб, які можуть, використовуючи своє службове становище, становити загрозу безпеці. Наведемо деякі способи таких перевірок.

1. Особі, відповідальній за одержання в банку грошових коштів, навмисно вкладають у пачку зайву купюру. Якщо особа не реагує на ці дії, то можуть бути зроблені такі висновки:

- 1) особа недбало ставиться до своїх обов'язків;
- 2) особа навмисно привласнює гроші.

В обох випадках є підстави сумніватися в особистих або ділових якостях особи, яка перевіряється.

2. Перевірка виконання виконавчо-розпорядчих функцій відповідальною особою. Працівнику, який має право розпоряджатися печатками, штампами, стороння особа пропонує за винагороду поставити штампи на чистих аркушах паперу. У разі згоди довіра до такої особи втрачається і вона звільняється з посади.

3. Для банків. Перевіряється особа, яка обслуговує клієнтів у банку і має право доступу до інформації на рахунках, видає довідки про наявність коштів на рахунках клієнтів. Один з клієнтів (на прохання працівників служби безпеки) пропонує видати йому довідку про наявність значної суми грошей у нього на рахунку, хоча насправді ця сума невелика, обіцяючи при цьому пристойну винагороду. Зазвичай у виписці по рахунку до суми дописується один або два нулі. Зрозуміло, що фіктивна довідка необхідна клієнту для введення в оману контрагентів. У випадку згоди працівника банку можна зробити висновок про його незаконну поведінку.

Взагалі керівництву підприємницької фірми необхідно проводити таку внутрішню політику, щоб мінімізувати кількість незадоволених працівників (службовим становищем, оплатою праці тощо), намагатися зберігати хороші стосунки з працівниками, які звільняються. У такому разі ймовірність відтікання інформації буде зменшена.

Служба безпеки та перевірка контрагентів. Найважливішою функцією служби безпеки є всебічна перевірка контрагентів.

Причини, що зменшують надійність контрагента і можуть стати підставою для відмовлення від підписання договору з ним:

- відсутність у фірми власного приміщення (фірма орендує приміщення, до того ж нещодавно);
- відсутність працівників у штаті – лише одні управлінці;
- відсутність руху коштів по рахунках;
- фірма обслуговується в ненадійному банку;
- фірма несвоєчасно розраховується з бюджетом, банками, порушує терміни постачання тощо;
- фірма зареєстрована в офшорній зоні;
- розбіжність юридичної адреси фірми і її фактичного місцезнаходження, прописка керівника фірми в іншому регіоні;
- негативна інформація про керівника фірми.

Потрібно уважно проаналізувати установчі та інші документи контрагента, бажано також зробити їх експертизу. Криміналістична експертиза документів проводиться, насамперед, щодо встановлення їхньої дійсності й відсутності ознак підроблення, а саме:

- підчищення;

- дописки;
- підроблення печаток і штампів;
- підроблення підписів.

Обов'язковою умовою ефективної системи економічної безпеки є формування власної картотеки клієнтів з розбиттям за ступенем їхньої надійності, а також участь у формуванні регіональних і загальноукраїнських банків даних, використання їхньої інформації про контрагентів.

Організація внутрішнього аудиту. Для гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності, протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам найбільше значення має контроль фінансово-господарських операцій, бухгалтерської та іншої документації фірми. З цією метою управління підприємницької фірми і служба економічної безпеки може використовувати аудиторські перевірки.

Аудит – це діяльність з перевірки, контролю, аналізу й оцінювання фінансового стану фірми. У широкому розумінні аудит є різновидом підприємницької діяльності, здійснюваної на платній основі.

Розрізняють зовнішній і внутрішній аудит.

Зовнішній аудит здійснюється зовнішніми незалежними аудиторами, аудиторськими фірмами, які відповідно до законодавства України на підставі замовлень (договорів) з організаціями здійснюють аудиторські перевірки. Ініціаторами в такому разі можуть бути державні органи: Національний банк України, податкові інспекції, судові інстанції тощо, а також недержавні організації. Результати перевірок оформляються як акти, аудиторські висновки.

Внутрішній аудит здійснюється фахівцями самої фірми (підприємства). Внутрішній аудит є ефективним засобом системи гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності, оскільки сприяє запобіганню негативним тенденціям у фінансово-господарській діяльності фірми, розкриттю наявних порушень і вчасному вживанню заходів щодо їхньої ліквідації. Якщо результати зовнішньої аудиторської перевірки можуть призвести до певних санкцій щодо підприємницької фірми, які перевіряються і можуть бути оприлюднені, то результати внутрішнього аудиту є конфіденційною інформацією і не підлягають відкритому доступу. Зазвичай відповідальність аудиторів за розголошення конфіденційної інформації (комерційної таємниці) передбачається в договорі. За її розголошення аудитор може бути дисциплінарно або матеріально покараний.

Аудиторські перевірки залежно від етапу господарської діяльності можуть бути:

1. Попередніми: проводяться до початку проведення господарських операцій і спрямовані на запобігання незаконним і економічно недоцільним господарським операціям. Попередній контроль необхідний під час

укладання господарських договорів, визначення напрямів використання ресурсів, для розроблення схем, проектів, бізнес-планів тощо.

2. Поточними: проводяться безпосередньо в період здійснення господарських операцій і необхідні для своєчасного виявлення порушень законодавства, перекручування бухгалтерських відомостей, розрахунків і оперативного реагування на ці дії.

3. Наступними: здійснюються після проведення господарських операцій з метою загального оцінювання вірогідності звітних відомостей, виявлення недоліків і порушень, розроблення заходів щодо їхнього усунення.

Аудиторський контроль може бути документальним, фактичним і змішаним. Документальний контроль базується на перевірці різних документів – первинних і зведених бухгалтерських документів, планів і звітів підрозділів і служб, договорів тощо. Фактичний контроль провадиться з метою встановлення фактичної наявності коштів і цінних паперів у касі, товарно-матеріальних цінностей на складах, вірогідності дебіторських і кредиторських заборгованостей фірми. Змішаний контроль припускає одночасну документальну й фактичну перевірку.

У практиці аудиторських перевірок можуть використовуватися різні методи й прийоми їхнього проведення:

- інвентаризація;
- лабораторний аналіз;
- експертна оцінка;
- очне опитування;
- читання документів;
- рахункова перевірка;
- зіставлення (звірка) документів;
- письмовий запит;
- економічний аналіз.

Метою аудиторської перевірки повинні бути, насамперед:

- вірогідність відображення фінансово-господарських операцій у бухгалтерському обліку;
- касові й банківські операції;
- розрахункові й кредитні операції;
- розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і фондами соціального страхування й гарантування;
- базові фонди, нематеріальні активи й довгострокові фінансові вкладення;
- матеріальні цінності;
- витрати на виробництво й реалізацію продукції;
- фонди й резерви;
- фінансові результати діяльності фірми (прибуток, збитки).

Для проведення аудиторських перевірок створюється спеціальна комісія. Керівник фірми спільно зі службою економічної безпеки визначають її членів серед найнадійніших і кваліфікованих працівників фірми. За можуть залучатися і зовнішні фахівці. Результати роботи комісії оформляються як довідка про аудиторську перевірку, у ній вказуються об'єкти перевірки, виявлені порушення й недоліки, надається перелік рекомендацій щодо їхнього подолання. Ця довідка складається в мінімальній кількості екземплярів і надається тільки з дозволу керівника фірми.

У наш час керівники фірм дедалі частіше створюють служби внутрішнього аудиту, оскільки набагато дешевше запобігти правопорушенням власними силами, ніж боротися з їх наслідками потім.

Основні напрями розвитку економічної безпеки підприємницької діяльності. Підприємництво як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки є одним з дієвих важелів вирішення таких економічних і соціальних завдань, як сприяння структурній перебудові економіки, зміцнення економічної бази регіонів, швидке насичення ринку товарами й послугами, послаблення монополізму й розвиток конкуренції, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортних можливостей країни, гарантування зайнятості значної частини населення.

Важливе значення для розвитку підприємництва має виконання комплексу взаємопов'язаних заходів щодо забезпечення сприятливих правових і організаційно-економічних умов його становлення та ефективного розвитку як частини загальної соціальної та економічної політики України, визначення головних принципів, напрямів і форм економічного та адміністративно-правового впливу.

Головними напрямками розвитку підприємництва та гарантування його економічної безпеки є:

- гарантування зростання внутрішнього валового продукту внаслідок діяльності суб'єктів підприємництва;
- залучення суб'єктів підприємництва до вирішення соціально-економічних проблем на державному та регіональному рівнях;
- удосконалення структури економічної безпеки підприємництва;
- підвищення технологічного рівня виробництва суб'єктів підприємницької діяльності;
- заохочення розвитку підприємницьких структур у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку;
- створення нових робочих місць, зменшення безробіття;
- сприяння максимальній самореалізації громадян у підприємницькій діяльності;
- формування соціального прошарку власників і підприємців.

Реалізація зазначених заходів може бути гарантована шляхом

підтримання підприємництва в таких головних напрямках:

- формування нормативно-правової бази;
- удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики;
- інформаційне забезпечення;
- сприяння впровадженню новітніх технологій та інновацій;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- підготовка та перепідготовка кадрів.

Заходи державної підтримки підприємництва, а також пільги та преференції, застосовуються, передусім, у пріоритетних сферах, які встановлюються для суб'єктів підприємництва на підставі економічної доцільності. Держава виходить з того, що підприємці у своїй діяльності повинні розраховувати здебільшого на власні сили та ресурси.

Головними принципами розвитку економічної безпеки підприємницької діяльності є:

- системність та комплексність механізмів економіко-фінансового регулювання розвитку економічної безпеки підприємництва;
- цілеспрямованість та адресність підтримки економічної безпеки суб'єктів підприємництва шляхом обрання пріоритетів та концентрації ресурсів для їхньої реалізації;
- рівноправний доступ суб'єктів підприємництва структур усіх форм власності до матеріально-сировинних, фінансових та інших ресурсів.

Формування стабільної нормативно-правової бази – найголовніша передумова ефективного розвитку економічної безпеки підприємництва. Законодавство в цій сфері повинно становити єдину правову систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю нормативного регулювання підприємницької діяльності.

Формування нормативно-правової бази економічної безпеки підприємництва передбачає:

- встановлення чітких правових гарантій, що забезпечували б свободу й захист підприємницької діяльності;
- розроблення законодавчих та інших нормативних актів, спрямованих на правове гарантування розвитку ринкових відносин;
- удосконалення чинних правових актів, що регулюють економічну безпеку підприємницької діяльності, з метою усунення внутрішньо-правових суперечностей і скасування положень, які гальмують розвиток приватної ініціативи та безпеки підприємництва.

Закони та інші нормативні акти повинні сприяти залученню до підприємницької діяльності широких верств населення та стимулювати розвиток економічної безпеки підприємництва, створенню сприятливих податкового, цінового, інвестиційного, інноваційного режимів та умов для проведення зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно керуватися тим, що

загальний рівень оподаткування, система оподаткування та база для нарахування податків повинні бути стабільними протягом періоду реформування економіки й стимулювати підприємницьку та інвестиційну діяльність.

Стимулювання розвитку підприємництва та його економічної безпеки в пріоритетних напрямках здійснюється за допомогою встановлення сприятливого режиму оподаткування та звільнення від податку частини прибутку, що спрямовується на рефінансування підприємницьких структур, встановлення прискорених норм амортизації активної частини базових виробничих фондів.

Фінансово-кредитна політика у сфері розвитку підприємництва має спрямовуватися на:

- розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій;
- розвиток товариств взаємного кредитування та страхування;
- забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування підприємництва (лізинг, факторинг тощо).

Перехід до ринкових відносин і підтримка підприємництва передбачають переорієнтацію сфери інвестиційної діяльності. Пріоритетними об'єктами за наявних умов у найближчій перспективі повинні стати базові фонди підприємств. Формування інвестиційних ресурсів одночасно з використанням традиційних джерел інвестування, якими є амортизація, власні кошти, спеціальні бюджетні та позабюджетні, інвестиційні та інноваційні фонди, цільові кредити, передбачає активне використання інвестиційного потенціалу комерційних банків, іноземних кредитних ліній, коштів від приватизації державного майна.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності підтримка підприємства, передусім передбачає нарощування експортного потенціалу з метою зменшення експорту, орієнтованого на ресурси, розвиток торговельних, науково-технічних, виробничо-технологічних, інформаційних зв'язків з іноземними країнами та гарантування сприятливих умов для іноземної інвестиційної діяльності у сфері нових технологій, ноу-хау, створення нових виробництв з випуску конкурентоспроможної продукції та продукції, що замінює імпорту.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які експортуватимуть свою власну продукцію, стимулюються шляхом:

- організації пільгового кредитування експортної діяльності;
- створення сприятливих умов страхування кредитів для експортних операцій;
- запровадження митних пільг і преференцій для експортної продукції з підвищеним ступенем перероблення, що гарантуватиме високу ефективність

експорту та створення можливостей для її реалізації на зарубіжних ринках;

– надання допомоги для участі в міжнародних виставках і ярмарках на пільгових умовах.

Для гарантування ефективної економічної безпеки діяльності суб'єктів підприємництва на зовнішніх ринках передбачається надання відповідних рекомендацій та необхідної інформації про зовнішньоекономічну діяльність, зовнішні ринки, тенденції їхнього розвитку, про потенційних партнерів тощо, а також проведення конференцій, семінарів, консультацій для суб'єктів малого підприємництва, які бажають вийти на зовнішні ринки.

Головними напрямками економічної безпеки підприємництва, спрямованими на підвищення технічного рівня, поліпшення якості і відповідно конкурентоспроможності продукції підприємницьких структур повинні стати стимулювання інноваційної діяльності і надання цим підприємствам інформації про новітню техніку та технології.

Стимулювання технологічного оновлення підприємництва полягає у фінансовій та організаційній підтримці інноваційної діяльності і здійснюється шляхом:

– надання допомоги щодо проведення досліджень і впровадження інновацій;

– сприяння інтенсифікації трансферу технологій;

– надання консультаційних послуг у сфері інновацій та нових технологій.

Розвиток економічної безпеки підприємництва потребує створення розвинутої системи інформаційного забезпечення та інфраструктури, що підтримує її діяльність. Головним елементом зазначеної системи має стати мережа регіональних інформаційно-аналітичних центрів, які надалі інтегруватимуться в єдину інформаційну систему.

Головними завданнями інформаційно-аналітичних центрів гарантування економічної безпеки підприємництва мають бути:

– гарантування доступу підприємців до інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної тощо) як у процесі створення, так і під час функціонування підприємств;

– надання консультаційних послуг з питань стану ринку, кон'юнктурного аналізу, управління підприємством, участі у виставках, підготовки кадрів;

– складання інформації для органів державної влади про стан справ у сфері підприємництва та тенденції його розвитку.

Зазначена система економічної безпеки підприємництва передбачає диференційоване інформаційне обслуговування суб'єктів підприємництва залежно від його технічного забезпечення та платоспроможності.

З метою створення ефективної системи підготовки, перепідготовки та

підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності, а також для структур економічної безпеки передбачено такі заходи: запровадити навчання основам теорії і практики підприємництва у сфері державної освіти, включаючи загальноосвітню, професійну, середню спеціальну та вищу освіту; забезпечити перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів через розвинену мережу центрів перепідготовки; сприяти залученню окремих категорій населення до підприємницької діяльності. Розробляти навчальні плани, програми й методичні рекомендації з метою навчання підприємців залежно від рівня їхньої базової підготовки, термінів навчання, підвищувати кваліфікацію вчителів та викладачів, використовувати державні телерадіоканали для ознайомлення широких верств населення з основами підприємницької діяльності.

Запровадження постійного моніторингу за державної підтримки економічної безпеки підприємництва та механізмів регулювання діяльності в цій сфері дасть змогу відстежити зміни та напрями його розвитку як на державному, так і регіональному рівнях, а також своєчасно застосовувати важелі державного регулювання з метою поліпшення економічного клімату для розвитку підприємництва.

Формування та реалізація розвитку економічної безпеки підприємництва гарантуються на різних рівнях.

На вищому рівні:

- формується концептуальне підґрунтя розвитку підприємництва;
- гарантується формування законодавчої та нормативно-правової бази щодо регулювання та стимулювання розвитку підприємництва;
- визначаються загальнодержавні пріоритети щодо підтримки економічної безпеки підприємництва та розроблення відповідних програм;
- утворюються фінансові ресурси для розвитку економічної безпеки підприємництва;
- у сфері економічної безпеки підприємництва створюється централізована система забезпечення поточною комерційною інформацією про стан регіональних ринків праці та капіталу, сфери найперспективніших проектів;
- розробляється та реалізовується механізм залучення коштів іноземних інвесторів до сфери підприємництва на високому, конкурентоспроможному техніко-технологічному та організаційному рівнях.

Із огляду на те, що підприємництво має стати базою для формування раціональної структури місцевого господарювання, беручи до уваги особливості розвитку певного регіону (соціально-політичних умов, темпів ринкових перетворень тощо), регіональний рівень управління:

- визначає пріоритетні напрями розвитку підприємництва на місцях;

– розробляє відповідні заходи й формує ресурси для їхньої реалізації із залученням місцевих джерел;

– сприяє підприємництву в розвитку виробничої бази підприємств, організації їх матеріально-технічного забезпечення шляхом надання допомоги щодо оренди виробничих і нежитлових приміщень, передачі законсервованих, недобудованих об'єктів і споруд, невикористаного обладнання, а також розвитку економічної безпеки підприємництва;

– забезпечує розроблення та виконання регіональних програм розвитку підприємництва та гарантування його економічної безпеки;

– визначає ступінь участі регіону в програмах розвитку підприємництва.

Регіональна політика підтримки економічної безпеки підприємництва включає програми, проекти й заходи, які мають значення для розвитку певного регіону й реалізуються безпосередньо на регіональному рівні із залученням місцевих ресурсів, а також програми, проекти й заходи, які мають міжрегіональне значення і відповідають завданням державної політики розвитку підприємництва.

Ефективне здійснення розвитку економічної безпеки підприємництва потребує відповідного інформаційного та технічного забезпечення вищого рівня управління для:

– аналізу та оцінки економічного стану, а також підприємництва в Україні та регіонах;

– моніторингу стану справ у правовій, кредитно-фінансовій системах у частинах, що безпосередньо впливають на розвиток і стимулювання економічної безпеки підприємництва;

– аналізу економічного потенціалу підприємництва на державному та регіональному рівнях.

Реалізація розвитку підприємництва в межах державних і регіональних цільових програм дасть змогу сконцентрувати ресурси для підтримки найважливіших сфер функціонування підприємництва, що забезпечують державні і регіональні інтереси. Адресність таких програм, їхня зорієнтованість на певний сектор економіки або локальну територію регіону з урахуванням його виробничого потенціалу, стану виробничої інфраструктури, соціальної сфери та економічної ситуації сприятимуть поетапному вирішенню проблеми розвитку регіону, зростанню його економічного потенціалу.

Для фінансового забезпечення підтримки підприємництва залучаються кошти державного та місцевого бюджетів, позабюджетних фондів, приватних вітчизняних та іноземних інвесторів, інших не заборонених законодавством

джерел фінансування через Український фонд підтримки підприємництва, інші державні фонди та їхні регіональні відділення.

Становлення економічної безпеки підприємництва – довготривалий процес, і відповідно до економічного стану України йому властива певна етапність.

На першому етапі в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, незацікавленості фінансової системи в довготерміновому кредитуванні та відсутності інституційних інвесторів найактуальнішим завданням є реалізація заходів, спрямованих на вдосконалення нормативно-правової бази, забезпечення інформаційними та консультаційними послугами, розвиток мережі бізнес-інкубаторів, технопарків, виробничо-технологічних центрів тощо.

Другий етап обумовлений формуванням «критичної маси» (10–12 малих підприємств на 1000 осіб) підприємництва. Відбувається безповоротний процес переходу до сталих ринкових відносин, коли результати підприємницької діяльності впливають на стан економіки. Податкова та кредитно-інвестиційна політики змінюються в напрямі активізації продуктивної діяльності підприємницьких структур, унаслідок високого рівня створеної інфраструктури гарантується вільний доступ до фінансових і матеріальних ресурсів, розвивається система фінансових установ, що обслуговують суб'єктів підприємництва.

Третій етап характеризується значним збільшенням обсягів виробництва товарів і послуг підприємницькими структурами, що діють та розвиваються переважно шляхом використання власних можливостей. Держава, спрямовуючи діяльність підприємців на досягнення високої ефективності економіки, підтримує їх, захищаючи підприємства та їхню власність.

2.3.1.5 Головні аспекти перевірки підприємницької діяльності перевірчими органами

Кожний підприємець, як відомо, так чи інакше прагне налагодити доброзичливі стосунки з правоохоронними та іншими перевірчими органами. Із огляду на це у цьому розділі розглянуто проблеми поведінки підприємця в екстремальних умовах у зв'язку з відповідними діями податкових, правоохоронних та інших перевірчих органів.

У разі несвоєчасної сплати боргів перед державою зі своєї вини чи з вини партнерів підприємці стають об'єктом пильної уваги з боку перевірчих органів – податкової інспекції і податкової міліції. Як свідчить практика,

відбувається це зазвичай тоді, коли суб'єкт підприємницької діяльності не готовий до зустрічі з працівниками компетентних органів і до розмови з ними, оскільки не знає своїх прав.

Перевірчі органи здебільшого наділені широкими правами, а обмежень щодо використання цих прав майже не існує. У цих умовах для підприємця важливо бути ознайомленим із правами й обов'язками правоохоронних та інших перевірчих органів. Подавши в таблиці 2.17 перелік базових нормативних документів, наочно проілюструємо межі повноважень окремих державних органів, наділених правом контролю за діяльністю юридичних і фізичних осіб.

Таблиця 2.17 – Основні права перевірчих органів та умови їхньої реалізації

Межі повноважень посадових осіб перевірчих органів	Перелік санкцій	Умови, за яких можливо реалізувати права перевірчих органів, і способи захисту інтересів підприємця	Перелік нормативних документів
1	2	3	4
<i>Держкомітет у справах захисту прав споживачів</i>			
<p>Має право:</p> <ul style="list-style-type: none"> – давати обов'язкові для виконання розпорядження про припинення порушення прав споживачів; – перевіряти якість товарів, а також дотримання правил торгівлі і надання послуг; – проводити контрольні перевірки правильності розрахунків зі споживачами; – одержувати безкоштовно від суб'єктів перевірки необхідну інформацію 	<p>Має право:</p> <ul style="list-style-type: none"> – припиняти відвантаження і реалізацію товарів, що не відповідають вимогам нормативних документів з метою усунення недоліків; – забороняти продаж товарів за відсутності документів, що засвідчують відповідність товару установленим вимогам; – тимчасово (до усунення недоліків) припиняти діяльність підприємств торгівлі, громадського харчування і послуг; – вилучати недоброякісні товари, передавати до суду позови із захисту прав споживачів; 	<p>Це варто пам'ятати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – діяльність суб'єкта господарської діяльності може бути припинена тільки тоді, коли інші заходи не дають належних результатів; – рішення державного органу у справах захисту прав споживача може бути оскаржене в суді; – особа, яка подала скаргу, звільняється від державного збору 	<p>Закон України від 12.05.91 р. №1023-ХІІ «Про захист прав споживачів», із змінами і доповненнями (ст. 5, 7, 8)</p>

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4
	– накладати на винних адміністративні штрафи й штрафні санкції		
<i>Антимонопольний комітет</i>			
Має право: – доступу до документів, необхідних для проведення перевірок; – розглядати справи про порушення і приймати по них рішення; – вимагати усні й письмові пояснення від посадових осіб	Має право: – складати протоколи про адміністративні правопорушення і скеровувати їх до суду; – звертатися до суду з позовом до підприємців у зв'язку з порушенням антимонопольного законодавства	Це варто пам'ятати: – скарги на рішення Антимонопольного комітету скеровуються до суду у 30-денний термін; – подання заяви (скарги) до суду не припиняє виконання розпорядження, якщо суд не ухвалить рішення про призупинення заперечувального акту	Закон України від 26.11.93 р. №3659-ХІІ «Про Антимонопольний комітет України», зі змінами і доповненнями (ст. 8, 16); Закон України від 18.02.92 р. №2132-ХІІ «Про обмеження монополізму і недопущення несумлінної конкуренції у підприємницькій діяльності», зі змінами і доповненнями (ст. 19,20,21, 24)
<i>Органи державної податкової служби</i>			
Мають право: – здійснювати перевірку документів, пов'язаних з начисленням і сплатою податків, внесків до цільових фондів, наявності спеціальних дозволів на заняття певними різновидами діяльності; – одержувати пояснення, довідки, відомості під час перевірок; – одержувати безкоштовно відомості про	Мають право: – застосовувати фінансові санкції; накладати адміністративні штрафи; – припиняти в установленому порядку операції, вилучати документи із наданням їхніх копій підприємствам щодо розрахункових, валютних та інших рахунків у банках, інших кредитно-фінансових установах	Це варто пам'ятати: – можна оскаржувати дії посадової особи перед керівником органу або до суду; – можна оскаржувати рішення податкової адміністрації до вищого органу, господарського або районного суду	Закон України від 04.12.90 р. №509-ХІІ «Про державну податкову службу в Україні», зі змінами і доповненнями (ст.11, 14, 19,21,22)

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4
<p>діяльність, доходи і витрати підприємств;</p> <p>– обстежувати будь-які об'єкти, використовувані для одержання доходів;</p> <p>– вилучати документи, що свідчать про порушення;</p> <p>– вимагати від підприємців усунення недоліків</p>			
<i>Органи внутрішніх справ і служби безпеки України</i>			
<p>Мають право:</p> <p>– безперешкодно входити до приміщення;</p> <p>– доступу до документів під час перевірки;</p> <p>– викликати громадян і посадових осіб у справах про злочини;</p> <p>– перевіряти документи у разі підозри про вчинення злочину;</p> <p>– вимагати від керівників проведення перевірок;</p> <p>– вносити подання про усунення причин і умов, що сприяють учиненню правопорушень;</p> <p>– здійснювати оперативно-розшукові заходи в установленому порядку</p>	<p>Мають право:</p> <p>– скласти протокол про адміністративні правопорушення;</p> <p>– вилучати документи, що мають відношення до певного правопорушення;</p> <p>– здійснювати адміністративне затримання;</p> <p>– проводити огляд місця події, виїмку, обшук;</p> <p>– за наявності підстав притягати винних до адміністративної та кримінальної відповідальності</p>	<p>Це варто пам'ятати:</p> <p>– якщо під час проведення слідчих дій, перевірок у протоколах та інших документах є відомості, з якими підприємець не згоден, він має право викласти свої зауваження або відмовитися від підписання документів;</p> <p>– у разі порушення своїх прав підприємець має право звернутися зі скаргою до вищої інстанції, прокурора, суду;</p> <p>– підприємець не відповідає за відмову від надання показів чи пояснень щодо себе чи членів своєї родини, близьких родичів;</p> <p>– заборонено домагатися показань від осіб, які беруть участь у кримінальній справі, шляхом насильства, загроз та інших незаконних заходів;</p>	<p>Закон України від 20.12.90 р. №565-ХІІ «Про міліцію», зі змінами і доповненнями (ст. 11,14,15,20,25);</p> <p>Закон України від 25.03.92 р. № 2229-ХІІ «Про Службу безпеки України», зі змінами і доповненнями (ст. 5, 24,25,26, 35);</p> <p>Закон України від 18.02.92 р. № 2135-ХІІ «Про оперативно-розшукову діяльність», зі змінами і доповненнями (ст. 6, 8, 9, 10, 11)</p>

1	2	3	4
		– у визначеному законом порядку підприємець має право на відшкодування матеріального і морального збитку	

Обізнаність підприємців щодо меж повноважень окремих державних органів, наділених правом контролю за діяльністю юридичних і фізичних осіб, дає змогу мінімізувати загрози підприємницької діяльності, зокрема необгрунтовані перевірки, які дезорганізують діяльність підприємства.

Порядок проведення контрольних перевірок підприємницької діяльності. Зазвичай представники перевірчих органів відвідують підприємця, здійснюючи планові перевірки. Однак, за свідченнями працівників правоохоронних та інших органів, раптову перевірку можуть спричинити:

1. Зайва балакучість найманих працівників.
2. Довірчі відносини найманих працівників із працівниками правоохоронних та інших державних органів.
3. Наявність передумов для конфліктних ситуацій: відсутність психологічної сумісності або випадковий підбір працівників тощо.
4. Відсутність у працівників належної матеріальної або іншої зацікавленості.
5. Образа на власника підприємства.
6. Помста звільненого працівника.
7. «Допомога» конкурентних підприємців.
8. Несанкціонований доступ до носіїв інформації про діяльність підприємця.
9. Витікання інформації банківських та інших фінансових організацій тощо.

Підприємець має право розпочати взаємини з працівником, приміром, податкового органу щодо з'ясування меж його компетенцій. З цією метою необхідно ознайомитися із службовим посвідченням працівника, звернувши особливу увагу на назву органу, що видав посвідчення, термін дії такого посвідчення, підпис, печатку і прізвище посадової особи перевірчого органу, а також на прізвище, ім'я та по батькові особи, яка перевіряє, її посаду й спеціальне звання, якщо

таке є. Після цього попросити пред'явити посвідчення щодо дозволу на перевірку саме своєї підприємницької діяльності, надруковане на спеціальному бланку і завірене підписом керівника або заступника керівника податкового органу і печаткою.

Ознайомившись з документами, що засвідчують особу і повноваження особи, яка перевіряє, можна зателефонувати її керівникові і уточнити, чи дійсно вона була скерована для перевірки. Така пильність убезпечить підприємця і його бізнес від різноманітних шахраїв.

Беручи до уваги наявність неявного табеля про ранги, підприємцю не варто доручати своїм найманим працівникам спілкуватися з особою, яка перевіряє. Спілкуючись з працівником перевіряючих органів, підприємець не втрачає своєї гідності, але доручаючи ведення переговорів підлеглим, він шкодить собі і своїй справі, оскільки, по-перше, тільки він може дати роз'яснення щодо своєї діяльності і проведених ним господарських операцій, і, по-друге, тільки підприємець може дати дозвіл на надання документів, що стосуються реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, одержання ліцензій, патентів, сертифікатів тощо. Підприємцю варто мати на увазі і, природно, бути готовим до того, що податковий інспектор під час здійснення перевірки зазвичай перевіряє:

- фінансовий стан підприємця і його платоспроможність;
- порядок ведення обліку;
- правильність ведення касових операцій;
- вірогідність відображення в обліку фактичного прибутку (збитків) від реалізації товарів (робіт, послуг) і від позареалізаційних операцій;
- вірогідність обліку витрат на виробництво, валових витрат і правильного їхнього відображення за кожний період;
- правильність обліку готової продукції і визначення її фактичної собівартості;
- правильність проведення індексації балансової вартості базових фондів;
- наявність суми дебіторської, кредиторської і депонентної заборгованості з термінами давності, що вже минули;
- обґрунтованість застосування податкових пільг;
- чіткість розрахунків за ПДВ;
- вірогідність розрахунків за прибутковим податком, місцевим податком, відрахуваннями і зборами до державних цільових фондів.

Крім того, особа, яка перевіряє, обов'язково звертає увагу на те, чи веде підприємець зовнішньоекономічну діяльність, чи здійснює валютні й бартерні операції, наскільки повно й правильно декларує валютні цінності, а

також правильність обліку курсової різниці за валютними рахунками, цільове використання кредитів і правильність відображення цього в обліку.

Необхідно також бути готовим до того, що інспектор може перевірити наявність реєстраційних документів, ліцензій, патентів, сертифікатів, порівняти реальну діяльність суб'єкта підприємницької діяльності із задекларованою і в разі виявлення розбіжностей стягнути на користь держави отриманий дохід.

Порядок вилучення документів під час перевірки підприємця. Необхідно визнати, що на сьогодні вилучення документів у підприємця внаслідок порушення фіскального законодавства для нас – звичне явище. З одного боку, вилучення документів є доказом того чи іншого порушення податкового законодавства, а з іншого – може бути ефективним засобом тиску на непокірливих бізнесменів.

Необхідно підкреслити, що правовідносини податкових органів і підприємців у цій сфері регулюються відповідним законодавством. Ознайомившись з цими законами, можна дійти висновку, що відповідно до них вилучаються практично всі документи, які можуть бути в підприємця, за винятком тих, які містять державну таємницю (Положення про забезпечення охорони державної таємниці під час здійснення контрольно-ревізійних функцій органами державної податкової служби України):

1. Документи вилучаються на підставі письмово обгрунтованої постанови керівника органу податкової служби.

2. Вилучати документи можна тільки у присутності осіб, у яких вони вилучаються.

3. Вилучення документів податковим інспектором за участю працівників податкової міліції може здійснюватися тільки у тому разі, якщо має місце опір чи спроба знищення документів.

4. Посадова особа, яка вилучає документи, зобов'язана скласти опис оригіналів документів і зафіксувати їхній зміст у протоколі. Опис підписується посадовою особою податкового органу.

5. Якщо в підприємця не залишилися копії документів, а є тільки їхній опис, то копії повинні бути передані підприємцю не пізніше ніж у триденний термін.

Крім того, потрібно пам'ятати, що посадова особа, яка вилучає документи, зобов'язана ретельно їх перевірити в місці збереження. У разі непридатності (не підшиті, не пронумеровані, не підписані тощо) документи мають бути оформлені підприємцем у присутності особи, яка перевіряє. Якщо той чи інший документ відсутній, суб'єкт підприємницької діяльності за пропозицією особи, яка перевіряє, повинен своїм наказом призначити службове розслідування і встановити причини втрати чи знищення документа.

Особливості перевірок підприємницької діяльності податковою міліцією. На відміну від податкових інспекторів, працівники податкової міліції заздалегідь обізнані з тим, що і де вони будуть шукати, тому така перевірка є завершальним етапом перевірки підприємця, у якого виявлено неоплату, а отже, він порушив чинне законодавство. Найчастіше перевіряють окремі господарські операції і, вибірково, первинні документи. Оперативних працівників може зацікавити надмірно висока чи занижена ціна купленого (проданого) товару, визначених робіт чи наданих послуг, «незапланований» рух коштів на розрахунковому рахунку.

Працівник податкової міліції в ситуації, коли підприємець домовляється пред'явити документи чи товар, а також погрожує міліціонеру, має право викликати підкріплення з відділу фізичного захисту управління податкової міліції. Співробітник оперативної служби має право із санкцією суду входити до житлових приміщень, що використовуються як юридична адреса, тобто до офісів фізичних осіб, розміщених у приватних квартирах.

Обговорюючи особливості взаємин підприємця з працівниками податкової міліції, потрібно нагадати деякі правила, використовувати які підприємець має постійно:

1. Дії, здійснювані особами, які перевіряють, повинні фіксуватися в письмовому вигляді (складається протокол, акт тощо).

2. У разі, якщо співробітник оперативної служби прийшов до підприємця, мотивуючи свій візит отриманою інформацією про порушення фінансово-господарської діяльності, варто скористатися своїм правом і ознайомитися зі змістом заяви, скарги, повідомлення тощо, тому що наявність нічим не підтвердженої заяви може стати приводом для подання позовної заяви до суду щодо особи, яка надала таке повідомлення.

3. Податкова міліція має право вилучати особисті речі громадянина, що знаходяться при ньому, тільки за санкцією суду.

4. У разі візиту працівників податкової міліції необхідно вимагати надання повного переліку питань, які їх цікавлять. Підприємець має право на певний час для підготовки відповідей, тому відповідно до чинного законодавства можна вимагати письмових запитів.

5. Відповідно до ст. 63 Конституції України, особа не відповідає за відмовляння давати покази чи пояснення щодо себе, членів своєї сім'ї чи близьких родичів; коло таких питань визначається законом.

Порядок проведення перевірок державною службою по боротьбі з економічною злочинністю. Державна служба по боротьбі з економічною злочинністю (далі – ДСБЕЗ) є структурним підрозділом кримінальної міліції. На відміну від податкової міліції, її права і обов'язки регулюються Законом України від 20.12.90 р. №565-ХІІ «Про міліцію» і Положенням про державну службу по боротьбі з економічною злочинністю, затвердженим постановою

Кабінету Міністрів України від 05.07.93 р. № 510.

З огляду на те, що ця служба покликана захищати економічні інтереси держави, підприємець може очікувати на візит працівників ДСБЕЗ у таких випадках:

1. Якщо від нього з якихось причин із скандалом пішов працівник, який мав доступ до фінансової інформації.
2. Якщо до нього мали претензії інші правоохоронні чи перевірчі органи.
3. Якщо ДСБЕЗ перевіряє когось із партнерів підприємця.

Головні зусилля підрозділів ДСБЕЗ, відповідно до нормативних документів, спрямовані на боротьбу з хабарництвом, порушеннями правил здійснення валютних операцій, розкраданнями, злочинами в банківській і фінансовій сферах. ДСБЕЗ має право також проводити оперативно-розшукові заходи, спрямовані на встановлення фактів приховування прибутків від оподаткування.

Найскладніше, як свідчить практика, визначити періодичність перевірок суб'єктів підприємницької діяльності перевірчими органами. Усі представники перевірчих органів не можуть одночасно прибути до підприємця, який перевіряється. Отже, у такому разі перевірки повинні проводитися різними відомствами в різні терміни, але тоді податковим органам надається право переглядати й змінювати час (терміни) перевірок. Важливо мати на увазі, що додаткові перевірки для звичайного платника податків можуть тривати протягом 30 календарних днів.

Підприємцю потрібно пам'ятати, що, якщо він не згоден з результатами перевірки або має обґрунтовані заперечення щодо них, у нього є законне право подати оскарження їх на ім'я керівника податкового органу або вищої податкової інстанції. До того ж не варто забувати, що свої заперечення необхідно подавати протягом 10 днів із дня складання акту перевірки. Відповідно до законодавства, підприємець при цьому одержить перерву, оскільки сплата фінансових санкцій до ухвалення рішення суду за результатами розгляду скарги припиняється.

Скерувавши скаргу до податкового органу, підприємець може:

- скористатися послугами адвоката чи повноважного представника;
- ознайомитися з матеріалами перевірки;
- надавати додаткові матеріали або наполягати на їхньому запиті органом, що розглядає скаргу;
- бути присутнім під час розгляду скарги;
- одержувати письмову відповідь про результати розгляду скарги;
- відкликати скаргу в будь-який час, скерувавши до податкового органу письмову заяву;
- оскаржити рішення податкової адміністрації, що розглянула скаргу,

до вищого податкового органу чи в судовому порядку.

Право громадян-підприємців звертатися до господарського суду з позовом про визнання недійсним якого-небудь акта виконавчої влади закріплено в Господарському процесуальному кодексі України (далі – ГПК). Актами, що підлягають оскарженню, є письмові документи державних органів, які встановлюють, змінюють чи припиняють норми права, що містять загальні правила поведінки.

Суд не тільки може захищати права, але й відновлювати їх. Отже, потрібно знати, як саме необхідно скласти позов для того, щоб максимально підвищити шанси для досягнення бажаного результату під час судового розгляду.

Необхідно спочатку пред'явити позов про визнання акта контролюючого органу недійсним, якщо той не відповідає законодавству. Таке звернення обійдеться підприємцю у п'ять неоподатковуваних податком мінімумів доходів громадян (85 грн). А коли справу буде виграно, можна повторно звернутися до суду по цій самій справі, але вже з майновим позовом. Тоді один відсоток державного збору від ціни позову стягнуть із відповідача.

Для запобігання списанню коштів у беззаперечному порядку з банківських рахунків підприємця необхідно подати клопотання про заборону виконання інкасового розпорядження до вирішення суперечки.

Відповідальність за окремі злочини у сфері підприємницької діяльності. Проаналізувавши практику розгляду справ про окремі злочини у сфері підприємницької діяльності, можна зазначити, що чинне законодавство застосовується здебільшого правильно, проте іноді допускаються помилки, зумовлені відсутністю єдиних підходів щодо розмежування злочинів цього різновиду та суміжних злочинів, а також подібних за змістом адміністративних правопорушень.

Особливу увагу потрібно звернути те, що можливість настання кримінальної відповідальності за злочини, передбачені ст. 202–205, 222 Кримінального кодексу України (далі – КК), є додатковою гарантією діяльності держави у сфері правового регулювання економічних відносин і захисту конституційних прав осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, та засобом сприяння стабілізації національної економіки.

Під час розгляду справ про злочини у сфері підприємницької діяльності необхідно ретельно з'ясувати, у якому значенні у статтях КК вжито терміни «господарська діяльність» і «підприємницька діяльність» та похідні від них – «суб'єкт господарської діяльності», «суб'єкт підприємницької діяльності», «громадянин», «громадянин-підприємець», «засновник», «власник» чи «службова особа» суб'єкта господарської або підприємницької діяльності тощо, оскільки правильне розуміння значення цих термінів у

відповідних статтях КК обумовлює вирішення питання щодо наявності чи відсутності ознак складу злочину.

До того ж потрібно враховувати, що підприємницька діяльність – це діяльність фізичних і юридичних осіб, пов'язана з виробництвом чи реалізацією продукції (товарів), виконанням робіт чи наданням послуг з метою одержання прибутку (комерційна господарська діяльність). Підприємницька діяльність є одним з видів господарської діяльності, обов'язкові ознаки якої – безпосередність, систематичність здійснення з метою отримання прибутку.

Частиною 1 ст. 202 КК передбачено кримінальну відповідальність за такі порушення порядку проведення господарської діяльності:

1. Здійснення без державної реєстрації як суб'єкта підприємницької діяльності такої діяльності, що містить ознаки підприємницької та підлягає ліцензуванню.

2. Здійснення без одержання ліцензії різновидів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до законодавства.

3. Здійснення різновидів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, з порушенням умов останнього.

Відповідальність за ці дії настає за умови, що внаслідок них отримано дохід у великих розмірах.

Здійснення фізичною особою, не зареєстрованою як суб'єкт підприємництва, чи зареєстрованими юридичними особами та суб'єктами підприємництва – фізичними особами діяльності, що містить ознаки підприємницької та підлягає ліцензуванню, або здійснення без ліцензії різновидів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, за умови, що отриманий дохід не великий, складу злочину, передбаченого ст. 202 КК, не становить, а є адміністративним правопорушенням, передбаченим ст. 164 чи ст. 160, 160², 164³, 177² Кодексу України про адміністративні правопорушення або Декретом Кабінету Міністрів України «Про податок на промисел».

4. Під здійсненням особою, не зареєстрованою як суб'єкт підприємництва, будь-якого різновиду підприємницької діяльності серед тих, що підлягають ліцензуванню, потрібно розуміти діяльність фізичної особи, пов'язану з виробництвом чи реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг з метою отримання прибутку, яка містить ознаки підприємницької, тобто здійснюється зазначеною особою безпосередньо, самостійно, систематично (не менше ніж три рази протягом одного календарного року) і на власний ризик.

5. Під здійсненням без одержання ліцензії різновидів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню згідно зі статтями 2, 9 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» та ст. 4

Закону України «Про підприємництво», потрібно розуміти здійснення без ліцензії таких різновидів господарської діяльності фізичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємництва, та юридичними особами.

Здійснення без ліцензії певного різновиду діяльності, що потребує ліцензування, не може вважатися злочином, відповідальність за який передбачено ст. 202 КК, якщо особа, яка займалася такою діяльністю, не могла одержати ліцензію в установленому порядку (не було створено органу ліцензування, не було визначено ліцензійні умови тощо).

6. Під здійсненням господарської діяльності з порушенням умов ліцензування потрібно розуміти здійснення зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності фізичними чи юридичними особами різновидів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, з порушенням як порядку одержання ліцензії, так і ліцензійних умов.

7. Кримінальна відповідальність за діяльність та операції, зазначені в диспозиції ч. 2 ст. 202 КК, настає за умови, що вони здійснюються без державної реєстрації або без спеціального дозволу (ліцензії) чи з порушенням умов ліцензування, якщо внаслідок такої діяльності чи операцій отримано дохід у великих розмірах.

Відповідають за цей злочин службові особи суб'єкта господарської діяльності. Таку відповідальність можуть нести і громадяни-підприємці (наприклад, коли особа здійснює відповідну діяльність чи операції без державної реєстрації).

8. Під різновидами господарської діяльності, щодо яких діє спеціальна заборона і за здійснення яких передбачено кримінальну відповідальність за ст. 203 КК, необхідно розуміти, зокрема, такі:

1) які громадяни, навіть зареєстровані як суб'єкти підприємництва, та юридичні особи – суб'єкти господарської діяльності певної форми власності чи організаційно-правової форми не мають права здійснювати не змінивши свого правового статусу (відсутність необхідної освіти, кваліфікації тощо), а тому не можуть одержати ліцензії на їхнє здійснення, тобто різновиди діяльності, які можуть здійснюватися лише спеціальними суб'єктами;

2) яку ані фізичні, ані юридичні особи не мають права здійснювати взагалі (через заборону законом такої діяльності);

3) які можуть здійснюватися лише державними підприємствами, підприємствами певних організаційно-правових форм або підприємствами, перелік яких визначено Кабінетом Міністрів України (згідно із ч. 1 ст. 2 Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» виробництво спирту етилового (також як лікарського засобу), спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового може здійснюватися лише на державних

підприємствах за наявності в них ліцензій);

4) які не можуть здійснювати певні суб'єкти господарської діяльності через те, що різновиди діяльності, які вони вже здійснюють, виключають таку можливість (наприклад, аудиторам забороняється безпосередньо здійснювати торговельну, посередницьку та виробничу діяльність);

5) які громадяни згідно із законом не мають права здійснювати у зв'язку з наявністю в них непогашеної або не знятої судимості за певні злочини.

Потрібно також мати на увазі, що чинним законодавством для окремих категорій громадян, зазначених у ст. 2 Закону України «Про підприємництво», ст. 5 Декрету Кабінету Міністрів України «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств», та ст. 5 Закону України «Про боротьбу з корупцією», встановлено заборону безпосередньо здійснювати підприємницьку діяльність. Оскільки заборона поширюється на здійснення підприємницької діяльності взагалі, то здійснення цими громадянами будь-яких її окремих різновидів, що підпорядковуються ліцензуванню, без державної реєстрації як суб'єкта підприємництва передбачає відповідальність за ст. 202 КК.

Якщо такі особи здійснюватимуть різновиди діяльності, щодо яких діє спеціально встановлена законом заборона, то відповідальність щодо них настає за ст. 203 КК (за наявності в їхніх діях ознак цього злочину).

9. Злочин, відповідальність за який передбачено ч. 1 ст. 203 КК, вважається закінченим з початку здійснення різновиду діяльності, щодо якого є спеціальна заборона, а за ч. 2 цієї статті – з моменту отримання доходу у великих розмірах.

10. Потрібно розуміти, що фактичні відомості на підтвердження розміру отриманого доходу від учинення дій, передбачених ст. 202, ч. 2 ст. 203 КК, можуть встановлюватись як на підставі висновку експерта, так і актами документальної перевірки виконання податкового законодавства та ревізії фінансово-господарської діяльності з вирахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням такого доходу, а в разі потреби – із застосуванням непрямих методів згідно із Законом України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами».

11. Предметом злочину, передбаченого ч. 1 ст. 204 КК, є незаконно виготовлені алкогольні напої, тютюнові вироби та інші підакцизні товари, тобто товари, до ціни яких, згідно з чинним законодавством, включається акцизний збір. Перелік підакцизних товарів визначено законами України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», «Про

ставки акцизного збору та ввізного мита на тютюнові вироби» , «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби» та «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)».

До інших підакцизних товарів (крім алкогольних напоїв і тютюнових виробів), про які йдеться в диспозиції ст. 204 КК, належать: спирт етиловий, транспортні засоби, дистиляти, спеціальний та моторний бензин, гас, пиво солодове.

Перелік підакцизних товарів, визначених зазначеними законами, є вичерпним і розширеному тлумаченню не підлягає.

12. Незаконно виготовленими потрібно вважати зазначені в ст. 204 КК товари, що виготовлені: 1) особою, яка не зареєстрована як суб'єкт підприємництва, незалежно від того, чи підлягає діяльність з їхнього виготовлення ліцензуванню; 2) суб'єктом підприємницької чи господарської діяльності без одержання ліцензії, якщо їхнього виготовлення підлягає ліцензуванню.

13. Придбання, зберігання, транспортування незаконно виготовлених алкогольних напоїв чи тютюнових виробів з метою їхнього збуту та сам збут особою, яка не має ліцензії на оптову чи роздрібну торгівлю ними, потрібно кваліфікувати за ч. 1 ст. 204 КК.

Такі самі дії щодо алкогольних напоїв, виготовлених на основі етилового спирту шляхом його розведення водою, здійснені без ліцензії, передбачають відповідальність за ст. 204 КК.

Виготовлення, придбання, зберігання, транспортування з метою збуту і збут самогону та інших міцних спиртних напоїв домашнього виготовлення потрібно кваліфікувати як злочин, передбачений ст. 203 КК.

14. Злочин, передбачений ч. 2 ст. 204 КК, є закінченим з моменту незаконного виготовлення будь-якої кількості підакцизних товарів. Дії особи, стосовно відкриття (створення) підпільного цеху для незаконного виготовлення таких товарів, а також придбання для їхнього виготовлення обладнання, за допомогою якого можна забезпечити масове виробництво таких товарів, повинні кваліфікуватись як підготовка до вчинення зазначеного злочину.

15. Під недоброякісною сировиною (матеріалами), про яку йдеться в ч. 3 ст. 204 КК, потрібно розуміти предмети праці та природні компоненти, що підлягають переробленню під час виготовлення (виробництва) підакцизних товарів, але не відповідають встановленим для них стандартам, нормам і технічним умовам.

Незаконно виготовленими з недоброякісної сировини (матеріалів) підакцизними товарами, що становлять загрозу для життя і здоров'я людей, потрібно вважати такі, вживання, користування чи використання яких створює загрозу для життя і здоров'я споживачів (можливість отруєння,

радіоактивного опромінення тощо).

Під іншими тяжкими наслідками (ч. 3 ст. 204 КК) потрібно розуміти знищення чи пошкодження майна, тварин, флори, фауни, повітря, ґрунту, вод, що призводить до заподіяння шкоди у великих чи особливо великих масштабах.

16. Потрібно звертати увагу судів на те, що кожною частиною ст. 204 КК передбачено самостійний склад злочину, тому за наявності підстав дії винної особи мають кваліфікуватися за сукупністю цих злочинів.

Учинення передбачених ст. 204 КК дій під прикриттям легально створеного чи придбаного суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи потребує додаткової кваліфікації за ст. 205 КК (за наявності в діях особи складу цього злочину).

Дії, передбачені ст. 204 КК, поєднані з легалізацією (відмиванням) грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом, за наявності підстав мають кваліфікуватися за відповідними частинами статей 204 та 209 КК.

Незаконне виготовлення алкогольних напоїв або тютюнових виробів, поєднане з використанням незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених марок акцизного збору або незаконним використанням чужого знака для товарів чи послуг, фірмового (зареєстрованого) найменування, маркування товару, додатково кваліфікується за ст. 216 чи ст. 229 КК.

Виготовлення з доброякісної сировини (матеріалів) недоброякісних (фальсифікованих) підакцизних товарів (продукції) та їхня реалізація, а також випуск на товарний ринок кваліфікуються за ст. 227 КК за умови, що при цьому було одержано дохід у великому розмірі. Якщо ж вживання або використання таких товарів (продукції) спричинило шкоду здоров'ю споживачів чи їхню смерть, дії винних необхідно додатково кваліфікувати як злочин проти здоров'я або життя (умисний чи необережний).

17. Під незаконною діяльністю, про яку йдеться у ст. 205 КК, потрібно розуміти такі різновиди діяльності, які особа або не має права здійснювати взагалі, або ж, маючи право на це за певних умов чи з дотриманням певного порядку, здійснює з їхнім порушенням.

На наявність мети – прикриття незаконної підприємницької діяльності або здійснення її різновидів, щодо яких є заборона (фіктивне підприємництво), – може вказувати використання викрадених, знайдених, підроблених, позичених паспортів або тих, що належали померлим громадянам, а також документів осіб, які дали згоду зареєструвати юридичну особу на своє ім'я. Використання при цьому підроблених документів або їхнє підроблення мають додатково кваліфікуватися за ст. 358 чи ст. 366 КК. Такий злочин вважається закінченим з моменту державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи) або набуття права власності

на нього. Суб'єктами цього злочину є громадяни України, особи без громадянства, іноземці (як службові особи, так і неслужбові), які із зазначеною в цій статті метою вчинили дії, спрямовані на створення (заснування чи реєстрацію) або придбання суб'єкта підприємницької діяльності.

18. Дії осіб, на ім'я яких за їхньою згодою зареєстровано суб'єкт підприємництва з метою, зазначеною в ст. 205 КК, мають кваліфікуватись як пособництво фіктивному підприємництву, а в разі, коли внаслідок їхніх дій здійснено легалізацію (державну реєстрацію) суб'єкта підприємництва (підписання та нотаріальне посвідчення установчих документів, призначення на посаду керівника підприємства тощо), – як виконання цього злочину.

19. Потрібно мати на увазі, що відповідальність за ч. 2 ст. 205 КК за ознакою заподіяння великої матеріальної шкоди настає лише в разі заподіяння такої шкоди внаслідок створення чи придбання суб'єкта підприємницької діяльності.

20. У разі, якщо створений чи придбаний суб'єкт підприємницької діяльності розпочав незаконну діяльність, що має ознаки ще й іншого злочину, дії винної особи належить кваліфікувати за сукупністю злочинів – за ст. 205 КК і тією статтею КК, якою передбачено відповідальність за здійснення незаконної діяльності.

Якщо під час створення чи придбання такого суб'єкта винна особа мала на меті не тільки прикриття незаконної діяльності або здійснення різновидів діяльності, щодо яких є заборона, а й незаконне одержання кредитів і привласнення одержаних коштів чи їхнє використання не за цільовим призначенням, її дії необхідно додатково кваліфікувати як підготовку до вчинення злочину, передбаченого відповідними частинами ст. 190 чи ст. 222 КК.

Коли такі дії поєднуються з наступним фіктивним банкрутством чи доведенням до банкрутства, їх також необхідно кваліфікувати за сукупністю злочинів, передбачених відповідною частиною ст. 205 КК та ст. 218 або ст. 219 КК.

21. Статтею 222 КК передбачено кримінальну відповідальність за шахрайство з фінансовими ресурсами, які можуть бути надані чи надані як субсидії, субвенції, дотації, кредити чи пільги щодо податків за відсутності ознак злочину проти власності.

Злочин, передбачений ч. 1 цієї статті, вважається закінченим з моменту надання винною особою свідомо неправдивої інформації незалежно від того, чи вдалося їй у такий спосіб одержати субсидії, субвенції, дотації, кредити або пільги щодо податків.

Надана відповідним органам влади, банкам або іншим кредиторам свідомо неправдива інформація – це така інформація, яка може бути або

стала підставою для прийняття рішення про надання відповідному суб'єкту субсидій, субвенцій, дотацій, кредитів чи пільг щодо податків (коли не зазначено в документах, наданих банку для одержання кредиту, що є інший неповернений кредит, або свідомо неправдиво вказано мету використання коштів, які особа має намір одержати як дотацію, субсидію, субвенцію тощо).

У разі, якщо шахрайство з фінансовими ресурсами одночасно містить ознаки злочинів, передбачених ст. 218 чи ст. 220 КК, учинене потрібно кваліфікувати за сукупністю злочинів.

22. Необхідно звернути увагу на те, що відповідальними за ст. 222 КК є лише ті суб'єкти, перелік яких визначено в ч. 1 цієї статті. Якщо юридичною особою – засновником чи власником суб'єкта господарської діяльності надана свідомо неправдива інформація, то відповідальною за шахрайство з фінансовими ресурсами є та службова особа, яка надала таку інформацію. Не можуть визнаватися суб'єктами злочину, передбаченого ст. 222 КК, не зареєстровані як суб'єкти підприємництва фізичні особи, які для одержання субсидій, кредитів (також споживчого) та пільг щодо податків надали зазначеним у диспозиції ч. 1 ст. 222 КК органам свідомо неправдиву інформацію. За наявності підстав вони можуть бути відповідальними за злочини проти власності.

23. У разі розмежування шахрайства з фінансовими ресурсами від злочинів проти власності, зокрема від шахрайства та заволодіння чужим майном шляхом зловживання особою своїм службовим становищем, потрібно керуватися змістом і спрямованістю наміру особи, мотиву, мети та моменту їхнього виникнення.

Якщо винна особа надавала свідомо неправдиву інформацію з метою привласнення коштів у вигляді субсидії, субвенції, дотації чи кредиту, її дії потрібно кваліфікувати як підготовку до заволодіння чужим майном шляхом шахрайства чи замах на вчинення цього злочину, а в разі фактичного повернення одержаних коштів на свою користь чи на користь інших осіб – як закінчене шахрайство за відповідною частиною ст. 190 КК.

Кошти чи майно, законно одержані суб'єктом господарської діяльності як субсидії, субвенції, дотації, кредити, переходять у його власність з моменту їхнього фактичного одержання. У разі, якщо після одержання цих коштів чи майна в службової особи такого суб'єкта виникає намір щодо їхнього привласнення, її дії належить кваліфікувати за ст. 191 КК. Якщо зазначені кошти були одержані з цією метою незаконно, то такі дії потрібно кваліфікувати за сукупністю злочинів, передбачених відповідними частинами статей 222 та 190 КК. Так само кваліфікуються дії особи, яка мала намір щодо привласнення лише частини одержаних коштів.

24. Ухиляння від сплати податків у зв'язку з одержанням пільг щодо них шляхом шахрайства з фінансовими ресурсами, якщо розмір несплачених

податків дорівнює чи перевищує п'ятсот, але менше п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, має кваліфікуватися лише за ч. 2 ст. 222 КК, а якщо він у п'ять тисяч і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян (тобто створює особливо великі розміри коштів, які фактично не надійшли до бюджетів чи державних цільових фондів), – за ч. 1 ст. 222 і ч. 3 ст. 212 КК.

25. Злочин, передбачений ч. 2 ст. 222 КК, вважається закінченим з моменту фактичного заподіяння великої матеріальної шкоди державі або органам місцевого самоврядування, банку чи іншому кредитору. Зокрема, ухилення від сплати податків унаслідок одержання пільг щодо них вважається закінченим злочином з моменту ненадходження коштів до відповідних бюджетів чи державних цільових фондів, а саме з наступного дня після настання терміну, до якого мав бути сплачений податок, збір чи інший обов'язковий платіж, а коли закон пов'язує цей термін з виконанням певної дії, – з моменту фактичного ухилення від їхньої сплати.

26. Матеріальна шкода державі, органам місцевого самоврядування, банку чи іншому кредитору може бути заподіяна внаслідок використання субсидій, субвенцій, дотацій чи кредитів не за їхнім цільовим призначенням, неповернення одержаного кредиту чи несплати відсотків по них, ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів.

Враховуючи специфіку злочинів у сфері господарської, а також підприємницької діяльності, під час розгляду справ необхідно ретельно з'ясувати, які законодавчі акти регулюють відповідні відносини, і залежно від цього вирішувати питання про наявність у діях особи порушення встановленого законом порядку здійснення такої діяльності, регулярно вивчати й узагальнювати практику розгляду справ у сфері господарської діяльності та своєчасно вживати необхідних заходів для однакового і правильного застосування законодавства.

2.3.2 Теоретичні основи експертизи підприємства будівельної галузі щодо навмисного банкрутства

2.3.2.1 Експертиза навмисного банкрутства в системі економічної безпеки підприємства будівельної галузі

Розглядаючи проблеми економічної безпеки України в умовах переходу до ринку, не можна не звернути уваги на таке явище, як криміналізація економіки, на чому постійно наголошують на засіданнях Верховної Ради й Кабінету Міністрів України, яке спричиняє нанесення збитків економічній безпеці нашої держави. Підтвердженням процесу активної криміналізації економіки є зростання кількості виявлених злочинних дій економічної спрямованості.

На сьогодні для України як правової держави, що інтегрується у світове співтовариство, великого значення набуває проблема ведення добросовісної підприємницької діяльності і цивілізованого розвитку бізнесу, особливо якщо врахувати, якою мірою загострюється питання розподілу власності в перехідний період.

Питання економічної безпеки країни сьогодні турбують не тільки органи державної влади, але й керівників господарських об'єктів. Серед найбільш значущих завдань на сьогодні – попередження незаконних процедур банкрутства.

Зовнішньою ознакою банкрутства є призупинення поточних платежів, коли підприємство свідомо не забезпечує чи не здатне забезпечити виконання вимог кредиторів.

Про негаразди фінансових справ підприємства свідчать зміни в статтях балансу (як пасивів, так і активів). До того ж кожна стаття балансу має відомі оптимальні розміри, а отже, небезпечним є як збільшення, так і зменшення балансових сум і, взагалі, – різке змінювання структури балансу. Безумовно, негативним явищем є зменшення готівки на поточному рахунку підприємства. Але й різке збільшення свідчить про несприятливі тенденції, наприклад про зменшення можливостей росту і ефективності інвестицій.

Тривожним фактором є підвищення відносної частини дебіторської заборгованості в активах підприємства, тобто боргів покупців, старіння дебіторських рахунків. Це означає, що підприємство проводить нерозумну політику комерційного кредиту щодо своїх споживачів або самі споживачі затримують платежі. За зовнішніми змінами статей дебіторської заборгованості може приховуватися несприятливе зосередження продажів занадто малій кількості покупців, банкрутство клієнтів підприємства чи поступки клієнтам.

Незадовільна структура балансу – такий стан майна й зобов'язань боржника, коли навіть використовуючи майно не можна забезпечити своєчасного виконання зобов'язань щодо кредиторів у зв'язку з недостатнім ступенем ліквідності майна боржника. У такому разі загальна вартість майна може дорівнювати загальній сумі зобов'язань боржника або перевищувати її. Щоб з'ясувати, у якому стані перебуває майно «вашого» підприємства, доцільно визначити:

– частку обігових коштів у виробничій сфері:

$$Ч_{\text{о.в.ф}} = \frac{\text{Обігові виробничі фонди}}{\text{Обігові активи}};$$

– коефіцієнт зношуваності базових засобів $K_{\text{зн}}$, що свідчить про рівень фізичної і моральної зношуваності базових фондів:

$$K_{\text{зн}} = \frac{\text{Зношуваність базових засобів}}{\text{Первинна вартість базових засобів}};$$

– коефіцієнт мобільності активів $K_{\text{моб}}$ свідчить про потенційну можливість перетворення активів у ліквідні засоби, тобто скільки обігових коштів припадає на одиницю не обігових:

$$K_{\text{моб}} = \frac{\text{Мобільні активи}}{\text{Немобільні активи}}.$$

Рекомендований рівень $K_{\text{моб}}$ дорівнює 0,5.

З боку пасиву балансу сигналом негараздів можуть бути збільшення заборгованості підприємства перед своїми постачальниками і кредиторами; старіння кредиторських рахунків, очевидна заміна дебіторської заборгованості кредиторською. Збільшення заборгованостей перед акціонерами, фінансовими органами також повинно бути приводом для занепокоєння про нездатність.

У практиці аналітичної роботи розрізняють і використовують систему показників ліквідності. Важливим показником ліквідності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{\text{л.а}}$, що свідчить про негайну готовність підприємства ліквідувати короткотермінову заборгованість і визначається як відношення суми коштів підприємства і короткострокових фінансових вкладень до суми поточних зобов'язань.

Значення $K_{\text{л.а}}$ є достатнім у межах 0,2–0,35. Якщо $K_{\text{л.а}} < 0,2$, то це свідчить про зовнішню ознаку неплатоздатності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності $K_{\text{л.ш}}$ вказує на те, скільки одиниць найліквідніших активів припадає на одиницю термінових боргів:

$$K_{\text{л.ш}} = \frac{\text{Потокові активи} - \text{запаси}}{\text{Потокові пасиви}}.$$

У міжнародній практиці значення $K_{\text{л.ш}}$ становить 0,7–0,8, в Україні воно може дорівнювати 1.

Доцільно визначати здатність підприємства розраховуватися з кредиторами за допомогою дебіторів протягом одного року:

$$K_{\text{д/к}} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}}.$$

Рекомендоване значення $K_{\text{д/к}}$ дорівнює 1.

Загальну картину стану підприємства дає аналіз його ділової активності, що дає змогу встановити, чи ефективно підприємство використовує свої засоби. До показників, які характеризують ділову активність, належать коефіцієнти обіговості капіталу, ресурсовіддачі й трансформації активів. Вони відображають:

– величину ресурсовіддачі, тобто скільки отримано чистого виторгу від

реалізації продукції на одиницю засобів, інвестованих в активи:

$$K_T = \frac{\text{Чистий ви́торг від реалізації продукції}}{\text{Активи}};$$

– величину фондівіддачі, тобто скільки ви́торгу припадає на одиницю базових виробничих фондів:

$$\Phi_{o.f} = \frac{\text{Чистий ви́торг від реалізації продукції}}{\text{Основні виробничі фонди}};$$

– період погашення дебіторської заборгованості:

$$Ч_{од.з} = \frac{360}{K_{д.з}};$$

– у скільки разів ви́торг перевищує середні запаси готової продукції:

$$K_{т.п} = \frac{\text{Чистий ви́торг від реалізації продукції}}{\text{Готова продукція}};$$

– середній період сплати підприємством короткотермінової заборгованості:

$$Ч_K = \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість} \cdot 360}{\text{Собівартість реалізації}};$$

– скільки чистого ви́торгу від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу:

$$K_{в.к} = \frac{\text{Чистий ви́торг від реалізації продукції}}{\text{Власний капітал}}.$$

Крім того, у процесі аналізу визначають, як протягом певного періоду змінюється значення прибутку від реалізації, чистого прибутку, рівня рентабельності. Результати розрахунків заносять у таблицю (табл. 2.18).

Рівень рентабельності (Р) визначається як відношення прибутку від реалізації (П) до собівартості продукції (С), робіт, послуг:

$$P = П / С.$$

Доцільно також проаналізувати структуру прибутку підприємства від звичайної діяльності. Всі розрахунки необхідно звести в таблицю (табл. 2.19).

Рентабельність роботи підприємства визначається прибутком, який воно одержує. Застосовують дві групи коефіцієнтів рентабельності – рентабельність капіталу і рентабельність продажів. Коефіцієнти рентабельності свідчать про те, чи ефективно підприємство використовує свій капітал, виробничі фонди тощо з метою одержання прибутку.

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності

$$R_{з.д} = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Активи}}.$$

Рентабельність капіталу за чистим прибутком

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$$

Таблиця 2.18 – Аналіз прибутковості підприємства

З/п	Показники	Значення		Відхилення	
		За минулий рік	На кінець звітнього року	Значення	Відсоток з початку періоду
1	Виторг (валовий дохід), тис. грн				
2	Податок на додану вартість, тис. грн.				
3	ПДВ у відсотках щодо виторгу				
4	Акцизний збір, тис. грн				
5	Собівартість реалізації продукції, тис. грн				
6	Собівартість у відсотках щодо виторгу				X
7	Прибуток (збиток) від реалізації, тис. грн				
8	Рівень рентабельності, %				
9	Прибуток від реалізації у відсотках щодо виторгу				
10	Балансовий прибуток, тис. грн				
11	Податок на прибуток, тис. грн				
12	Чистий прибуток, тис. грн				
13	Адміністративні витрати, тис. грн				
14	Адміністративні витрати у відсотках щодо виторгу				
15	Витрати на збут, тис. грн				
16	Витрати на збут у відсотках щодо виторгу				
17	Грошовий потік				

Таблиця 2.19 – Структура прибутку від звичайної діяльності

З/п	Показники	Розмір за період, тис. грн		Частка за період		Зміни в структурі, пунктах (р4 – р3)
		Звітний	Попередній	Звітний	Попередній	
1	Прибуток від операційної діяльності					
2	Прибуток від участі в капіталі					
3	Інші фінансові доходи					
4	Прибуток від звичайної діяльності					

Рентабельність власного капіталу

$$R_{в.к} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}.$$

Рентабельність виробничих фондів

$$R_{в.ф} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виробничі фонди}}.$$

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації

$$R_Q = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Виторг}}.$$

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності

$$R_Q^{оп} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Виторг}}.$$

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком

$$R_Q^ч = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виторг}}.$$

Нормативне значення $R_{з.д}$, R_a , $R_{в.к}$, $R_{в.ф}$, R_Q , $R_Q^{оп}$, $R_Q^ч$ – збільшення, при тому, що нормативне значення $K\%$, T_k , $T_{в.к}$ – зменшення.

Щоб встановити, за який період засоби, інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком, треба розрахувати період окупності капіталу T_k :

$$T_k = \frac{\text{Активи}}{\text{Чистий прибуток}}.$$

Аналогічно визначаємо період окупності власного капіталу $T_{в.к}$:

$$T_{в.к} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Чистий прибуток}}.$$

В окремих випадках керівництво має знати, яку частину ефекту становлять сплачені відсотки. Для цього визначають, скільки сплачених відсотків за кредити й позики припадає на одиницю отриманого підприємством прибутку:

$$K\% = \frac{\text{Витрати на оплату відсотків}}{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}.$$

Зменшення $K\%$ свідчить про ефективність використання позик.

Використовуючи наведені вище коефіцієнти для аналізу становища підприємства, потрібно пам'ятати, що, окремо взяті коефіцієнти не мають універсального значення, їх потрібно розглядати у поєднанні з іншими даними, що характеризують стан підприємства.

Під час аналізу джерел власних засобів варто враховувати важливу

характеристику фінансового стану підприємства – його фінансову незалежність від зовнішніх джерел. З цією метою обчислюють *коефіцієнт фінансової незалежності, «автономії»* $K_{авт}$ як відношення загальної суми власних засобів до валюти балансу:

$$K_{авт} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}.$$

Встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суми власних джерел фінансування, тобто критичне значення $K_{авт} = 0,5$. Що більшим є значення цього коефіцієнта, то кращий фінансовий стан підприємства, тобто він менше залежить від зовнішніх джерел.

Коефіцієнт фінансової залежності $K_{ф.з}$ зворотний до коефіцієнта автономії:

$$K_{ф.з} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}}$$

Якщо $K_{ф.з}$ дорівнює одиниці, це означає, що підприємство не має позик.

Для визначення фінансової стійкості розраховують *коефіцієнт фінансової стабільності* $K_{ф.с}$, що характеризує співвідношення власних і позикових коштів:

$$K_{ф.с} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позикові кошти}}.$$

Більший відсоток власних коштів щодо позикових свідчить про те, що рівень фінансової стійкості підприємства достатній і певною мірою не залежить від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення $K_{ф.с}$ повинно бути більшим за одиницю. Якщо $K_{ф.с} < 1$, то потрібно з'ясувати причини зменшення фінансової стабільності (падіння виторгу, зменшення прибутку, необґрунтоване збільшення матеріальних запасів тощо).

Важливе значення у процесі аналізу джерел власного засобу має показник фінансового левериджу $\Phi_{л}$, що відображає залежність джерел власних засобів підприємства від довготермінових зобов'язань:

$$\Phi_{л} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власні засоби}}.$$

Збільшення значення $\Phi_{л}$ свідчить про зростання фінансового ризику, тобто можливість втрати платоздатності. У такому разі детальніше аналізуються показники другого розділу пасиву балансу.

Для вирішення питання щодо абсолютної можливості перетворення активів у ліквідні засоби розраховують *коефіцієнт забезпечення обігових активів підприємства власним засобом* $K_{о.в.з}$:

$$K_{о.в.з} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Обігові активи}}.$$

Значення $K_{о.в.з}$ має бути більше ніж одиниця.

Забезпеченість підприємства запасами (З) характеризується чотирма типами фінансової стійкості. До того ж власні обігові кошти (ВОК) розраховують як різницю між власним капіталом і необіговими активами.

1. $Z < \text{ВОК}$ – абсолютна фінансова стійкість.

2. $Z < \text{ВОК} + K_d$ – стала фінансова стійкість, для забезпечення запасів залучають довготермінові кредити і позики.

3. $Z < \text{ВОК} + K_d + K_k$ – нестійкий фінансовий стан, для забезпечення запасів залучають довго- й короткотермінові кредити й позики, у такому разі платоздатність можна відновити.

4. $Z > \text{ВОК} + K_d + K_k$ – кризовий фінансовий стан, підприємству загрожує банкрутство.

Доцільно проаналізувати стан фінансової стійкості «власного» підприємства і звести всі дані в таблицю (табл. 2.20).

Таблиця 2.20 – Аналіз фінансової стійкості

З/п	Показник	Розрахунок	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	Власний капітал			
2	Необігові активи			
3	Власні обігові кошти	$c1 - c2$		
4	Довготермінові зобов'язання			
5	Наявність власних і довготермінових джерел покриття запасів	$c3 + c4$		
6	Короткотермінові кредити й позики			
7	Загальний розмір базових джерел покриття запасів	$c5 + c6$		
8	Запаси			
9	Надлишок (+) чи недолік (-) власного обігового кошту	$c3 - c8$		
10	Надлишок (+) чи недолік (-) власного обігового кошту і довготермінових кредитів та позик	$c5 - c8$		
11	Надлишок (+) чи недолік (-) базових джерел покриття запасів	$c7 - c8$		
12	Надлишок (+) чи недолік (-) засобу на 1 грн запасів	$c11/c8$		
13	Запас стійкості фінансового стану, днів	$(C11/ф.2c035)360$		
14	Тип фінансової стійкості			

Статті рахунків про доходи q прибуток підприємства також можуть сигналізувати про негаразди. Занепокоєння викликає як зменшення обсягу продажів, так і його швидке збільшення. Останнє може означати збільшення боргових зобов'язань, нестачу готівки. Негативними ознаками є збільшення накладних витрат і зменшення прибутку.

Щоб проаналізувати структуру кредиторської заборгованості, визначають частину окремих статей в загальній сумі кредиторської заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітнього періоду відносно початку року. Всі розрахунки зведено в таблицю 2.21. Дані для аналізу використовують за формою «Баланс».

Таблиця 2.21 – Структура поточної кредиторської заборгованості

№ з/п	Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
		Сума, тис. грн	Відсоток до суми заборгованості	Сума, тис. грн	Відсоток до суми заборгованості	Сума, тис. грн	Відсоток на початок року (+/-)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Короткотермінові кредити						
2	Поточна заборгованість по довготерміновим зобов'язанням						
3	Векселі видані						
4	Кредиторська заборгованість за товари, роботи й послуги						
5	Поточні зобов'язання за рахунками: – за отриманими авансами; – за бюджетом; – за позабюджетними виплатами; – за страхуванням; – за оплатою роботи; – з учасниками; – щодо внутрішніх розрахунків						
6	Інші поточні зобов'язання						
	ВСЬОГО:		100		100		

Особливу увагу необхідно звертати на наявність задоволеної заборгованості стосовно бюджету, позабюджетних фондів, щодо страхування, оплати роботи та інших кредиторів (за тепlopостачання, електроенергію, газ, воду).

Необхідно проаналізувати власні обігові кошти, тобто робочий капітал (P_K).

Робочий капітал P_K – це різниця між обіговими активами підприємства і його короткотерміновими зобов'язаннями, тобто робочий капітал є тією частиною обігових активів, що фінансується шляхом використання власних

коштів і довготермінових зобов'язань. Наявність робочого капіталу свідчить про те, що підприємство не тільки здатне сплатити власні поточні борги, а й має фінансові ресурси для розширення діяльності й інвестування:

$$P_k = \text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання} - \text{Позаобігові активи.}$$

Платоздатність підприємства насамперед визначається величиною і маневреністю його робочого капіталу.

Як нестача робочого капіталу, так і його надлишок може бути негативною ознакою. Оптимальний розмір P_k обумовлюється сферою діяльності, обсягом реалізації, кон'юнктурою ринку тощо.

Якщо сума довготермінових кредитів перевищує робочий капітал, то це свідчить про те, що підприємство використовує частину довготермінових позик і кредитів на фінансування поточних операцій, тобто нецільове їхнє використання.

У разі зменшення P_k необхідно з'ясувати, чому це відбулося і як вплинуло на маневреність робочого капіталу (M_k).

Маневреність робочого капіталу (M_k) визначається частиною запасів у його загальній сумі:

$$M_k = Z : P_k ,$$

де Z – запаси.

Збільшення товарних запасів, що зазвичай відбувається в умовах інфляції, призводить до залучення кредитів, що внаслідок високих кредитних ставок спричиняє зменшення платоздатності підприємства.

Щоб оцінити стан фірми, необхідно проаналізувати дані про матеріальні запаси. Підозрілим є не тільки збільшення запасів, що зазвичай свідчить про затоварення, але й їхнє різке зменшення. Останнє може означати затримки у виробництві й постачанні і, як наслідок, призводить до невиконання зобов'язань щодо постачання. Будь-яке різке змінювання інвестицій у товарно-матеріальні запаси свідчить про нестабільність виробництва.

Варто визначити:

– частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах, тобто маневреність власних обігових коштів ($M_{c.o.k}$):

$$M_{c.o.k} = \frac{\text{Засоби}}{\text{Власні обігові кошти}} ;$$

– якою мірою запаси, що характеризуються найменшою ліквідністю у складі обігових активів, забезпечені довготерміновими стабільними джерелами фінансування:

$$K_{\text{зап}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} ;$$

– скільки припадає сукупно власного засобу, довго- й короткотермінових зобов'язань на одиницю засобів, вкладених у запаси:

$$K_{п.з} = \frac{\text{"Звичайні" джерела покриття запасів}}{\text{Власний капітал}};$$

– частку власних обігових коштів у власному капіталі:

$$K_{м} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}}.$$

Нормативне значення $K_{м}$ більше ніж 0,1;

– скільки позикового капіталу припадає на одиницю сукупних джерел:

$$K_{п.к} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}}.$$

Нормативне значення $K_{п.к}$ менше ніж 0,5;

– частку стабільних джерел фінансування в їхньому загальному обсязі:

$$K_{ф.с} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довготермін. зобов'яз.}}{\text{Пасиви}}$$

Рекомендоване значення $K_{ф.с}$ становить 0,85–0,9.

Одним з найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є оцінювання його платоздатності, під якою прийнято розуміти здатність підприємства розраховуватися за своїми довготерміновими зобов'язаннями. Отже, платоздатним є те підприємство, активи якого більші за зовнішні зобов'язання

Здатність підприємства платити за своїми короткотерміновими зобов'язаннями називається ліквідністю. Підприємство вважається ліквідним, якщо воно може виконати свої короткотермінові зобов'язання, реалізуючи поточні активи. Базові засоби, якщо тільки їх не отримують з метою подальшого перепродажу, здебільшого не можуть бути джерелами для погашення поточної заборгованості підприємства з огляду на особливу функційну роль у процесі виробництва і надзвичайно скрутні умови їхньої термінової реалізації. Ліквідність підприємства може виявлятися більшою або меншою мірою, оскільки до складу поточних активів належать різноманітні обігові кошти, які або легко, або важко використати для погашення зовнішньої заборгованості. До складу короткотермінових пасивів можуть належати зобов'язання із різним ступенем терміновості, тому одним із способів визначення ступеня ліквідності на стадії попереднього аналізу є зіставлення певних елементів активу й пасиву.

Важливим показником платоздатності підприємства є *коефіцієнт покриття* ($K_{п}$), який вказує на те, скільки грошових одиниць обігових коштів припадає на кожну грошову одиницю короткотермінових зобов'язань:

$$K_{\pi} = \frac{\text{Потокові активи}}{\text{Потокові пасиви}}.$$

Критичне значення K_{π} дорівнює одиниці. Якщо K_{π} менше одиниці, баланс підприємства неліквідний. Якщо K_{π} становить 1–1,5, то це означає, що підприємство ліквідує борги своєчасно.

Під час аналізу структури обігових коштів потрібно знати, з чого вони складаються.

Швидкість обігу базових засобів є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства: що більша швидкість обігу, то ефективніше працює підприємство. Отже, абсолютне чи відносне зростання обігових коштів може свідчити не тільки про розширення виробництва чи наявність фактора інфляції, але й про уповільнення їхнього обігу, що спричиняє збільшення маси цих коштів.

Для визначення тенденції обіговості обігових коштів розраховують *коефіцієнт обігових коштів* (K_o), який визначають як відношення виторгу (валового доходу) від реалізації продукції без урахування ПДВ і акцизного збору до суми обігових коштів підприємства:

$$K_o = \frac{\text{Чистий виторг}}{\text{Обігові засоби}}.$$

Зменшення значення K_o на кінець звітного періоду порівняно з його значенням на початку року свідчить про уповільнення обігу обігових коштів.

Показником ефективності використання обігових коштів є також *час обігу* ($Ч_o$), тобто тривалість одного обігу в днях. $Ч_o$ визначається як відношення кількості календарних днів звітного періоду до коефіцієнта обіговості:

$$Ч_o = T : K_o,$$

де T – кількість календарних днів звітного періоду (360).

Час обігу вказує на кількість днів, що необхідні підприємству для поновлення його обігових коштів.

Важливими показниками ефективності використання активів є обіговість запасів і тривалість одного обігу запасів.

Коефіцієнт *обіговості запасів* (K_{oz}) визначають як відношення собівартості реалізованої продукції до середньої вартості запасів:

$$K_{oz} = \frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середні запаси}}.$$

Значення K_{oz} показує, скільки разів у середньому поповнювалися запаси підприємства протягом звітного періоду.

Середня тривалість одного обігу запасів $Ч_{oz}$ визначається відповідно до показника $Ч_o$:

$$Ч_{oz} = T : K_{oz}.$$

Збільшення питомої ваги виробничих запасів у структурі активів може свідчити про:

- зростання виробничого потенціалу підприємства;
- прагнення шляхом вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінювання внаслідок інфляції;
- нераціональність обраної господарської стратегії, внаслідок чого значна частина поточних активів знерухомлена в запасах, ліквідність яких невелика.

У разі значного збільшення запасів необхідно встановити, чи це збільшення не відбувається внаслідок необґрунтованого переміщення активів з виробничого обігу, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості і погіршення фінансового стану підприємства.

Під час аналізу обігових активів необхідно також враховувати темпи зростання дебіторської заборгованості за векселями. Зростання цих статей балансу свідчить про надання підприємством товарних позик споживачам своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Водночас воно може брати кредити й позики для забезпечення господарської діяльності, що призводить до збільшення його кредиторської заборгованості.

З метою оцінювання прибутковості акцій для відкритих акціонерних товариств, акції яких вільно продаються на біржі, доцільно проаналізувати:

- дохід на акцію ($D_{a.k}$), тобто скільки чистого прибутку припадає на одну просту акцію;
- дивіденд на акцію (D_a), тобто суму оголошених дивідендів, що припадає на одну акцію.

Також необхідно розрахувати й зробити висновки:

- про коефіцієнт котування акцій ($K_{k.a}$), що свідчить про відхилення ринкової ціни акції від номінальної:

$$K_{k.a} = \frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Номінальна ціна акції}};$$

- про дивідендний вихід (D_b) – частина дивідендів сплачена як чистий прибуток:

$$D_b = D_a : D_{ak};$$

- про дивідендну прибутковість акції (D_d), що вказує на збільшення (зменшення) поточної рентабельності інвестованого в акцію капіталу:

$$D_d = \frac{\text{Дивіденд на акцію}}{\text{Ринкована ціна акції}}.$$

Про настання банкрутства підприємства свідчить моніторинг роботи керівника й адміністрації, окремих служб. Зміни у вищому керівництві можуть спричинити занепокоєння кредиторів і клієнтів. Небезпека

банкрутства підприємства може посилитися внаслідок захворювання найбільш авторитетного керівника чи його звільнення з посади, а також внаслідок інших змін. Конфлікти серед вищого керівництва підприємства, у трудових колективах, втрата найзначніших клієнтів чи кредиторів – все це призводить до банкрутства підприємства.

Розрахування ймовірності банкрутства за багатofакторними формалізованими моделями. Найрозповсюдженішими на сьогодні методами діагностики банкрутства, запропонованими у 1968 р. відомим західноєвропейським економістом Е. Альтманом, є Z-моделі. Відповідно до двофакторної моделі ймовірність банкрутства (індекс Z) визначається за коефіцієнтом покриття ($K_{\text{п}}$) і коефіцієнтом автономії (фінансової незалежності) ($K_{\text{авт}}$) за формулою:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{\text{п}} + 0,0579 K_{\text{авт}}.$$

Для підприємств, у яких $Z = 0$, ймовірність банкрутства становить 50 %.

Негативні значення Z свідчать про зменшення ймовірності банкрутства. Якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства перевищує 50 % і зростає зі збільшенням Z.

Ця модель проста, не передбачає великого обсягу вихідної інформації, але недостатньо точно прогнозує ймовірність банкрутства. Похибка $Z = \pm 0,65$.

Для того, щоб прогноз був точнішим, в закордонній практиці фінансового аналізу застосовують п'ятифакторну модель визначення індексу Z:

$$Z = 3,3 K_1 + 1,0 K_2 + 0,6 K_3 + 1,4 K_4 + 1,2 K_5,$$

де

$$K_1 = \frac{\text{Дохід до оплати процентів і податків}}{\text{Активи}};$$

$$K_2 = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Активи}};$$

$$K_3 = \frac{\text{Ринкова вартість власного капіталу}}{\text{Взятий капітал}};$$

$$K_4 = \frac{\text{Реінвестований дохід}}{\text{Активи}};$$

$$K_5 = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Активи}}.$$

Критичне значення Z дорівнює 2,675. З цим значенням порівнюють розрахункове значення Z для певного підприємства. Якщо Z менше ніж 2,675, підприємству в найближчі два-три роки загрожує банкрутство; якщо Z більше ніж 2,675, фінансовий стан підприємства стабільний.

Незважаючи на привабливість методики, за допомогою якої можна

легко одержати кількісну характеристику такого складного поняття, як банкрутство, застосування індексу істотно обмежується вимогою наявності ринкової оцінки власного капіталу (K_3). Це можливо тільки у великих корпораціях, акції яких вільно оцінюються на фондових біржах, тому використання більшістю українських підприємств індексу Альтмана є некоректним.

Українські підприємства використовувати тест, запропонований Е. Альтманом у 1983 р.:

$$Z_{83} = 3,107 K_1 + 0,995 K_2 + 0,42 K_3 + 0,847 K_4 + 0,717 K_5,$$

де

$$K_3 = \frac{\text{Балансова вартість власного капіталу}}{\text{Взятий капітал}}.$$

Граничне значення індексу Z_{83} дорівнюватиме 1,23. Крім індексу Альтмана в міжнародній практиці використовують показник діагностики платоздатності Конана:

$$Z = 0,16 x_1 - 0,22 x_2 + 0,87 x_3 + 0,10 x_4 - 0,24 x_5,$$

де

$$x_1 = \frac{\text{Дебіторська заборгованість} + \text{засоби}}{\text{Активи}};$$

$$x_2 = \frac{\text{Постійний капітал}}{\text{Пасиви}};$$

$$x_3 = \frac{\text{Фінансові витрати}}{\text{Виторг від реалізації}};$$

$$x_4 = \frac{\text{Витрати на персонал}}{\text{Додаткова вартість}};$$

$$x_5 = \frac{\text{Валовий продукт}}{\text{Взятий капітал}}.$$

Граничне значення Z менше ніж 0,35.

У закордонній практиці фінансового аналізу відомі також тести на ймовірність банкрутства Ліса (Z_L) і Таффлера (Z_T):

$$Z_L = 0,063 x_1 - 0,092 x_2 + 0,057 x_3 + 0,001 x_4,$$

де

$$x_1 = \frac{\text{Обігові активи}}{\text{Додаткова вартість}};$$

$$x_2 = \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Активи}};$$

$$x_3 = \frac{\text{Нерозділений дохід}}{\text{Активи}};$$

$$x_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Додатковий капітал}}.$$

Граничне значення Z_T дорівнює 0,037.

$$Z_T = 0,03 x_1 + 0,13 x_2 + 0,18 x_3 + 0,016 x_4,$$

де

$$x_1 = \frac{\text{Доход від реалізації}}{\text{Короткочасні зобов'язання}};$$

$$x_2 = \frac{\text{Обігові активи}}{\text{Зобов'язання}};$$

$$x_3 = \frac{\text{Корткочасні зобов'язання}}{\text{Активи}};$$

$$x_4 = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Активи}}.$$

Якщо Z_T більше ніж 0,3, підприємство має хороші довготермінові перспективи, якщо Z_T менше ніж 0,2, є ймовірність банкрутства.

Визначення неплатоздатних підприємств відповідно до українського законодавства. Відповідно до Указу Президента України від 17 червня 1997 р. № 435/96 «Про утворення агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій» і «Положення про реєстр неплатоздатних підприємств і організацій», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. № 1403, для проведення аналізу використовують «Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоздатних підприємств і організацій», затверджену наказом від 25 листопада 1996 р. № 1403, для проведення поглибленого аналізу використовують «Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоздатних підприємств і організацій», затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 27 червня 1997 р. Методика ухвалена відповідно до положень Закону України «Про відновлення платоздатності боржника чи визнання його банкрутом» від 14.05.95 р. № 2343-XII.

Головним завданням поглибленого аналізу є оцінювання результатів господарської діяльності за попередній і поточний роки, виявлення факторів, що позитивно чи негативно впливають на кінцеві показники роботи підприємства, ухвалення рішення про визнання підприємства платоздатним (неплатоздатним) і виконання пропозицій Кабінету Міністрів України щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоздатних підприємств і організацій (далі – Реєстру).

Джерелами інформації для здійснення аналізу є форми фінансової звітності, розрахунки нормативу власних обігових коштів, розшифрування

дебіторської і кредиторської заборгованості, бізнес-план, матеріали маркетингових досліджень, висновки аудиторських перевірок, інша інформація.

Висновок комісії про доцільність занесення підприємства до Реєстру робиться на підставі результатів аналізу фінансового стану й аналізу виробничо-господарської діяльності.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства, враховують:

- динаміку валюти балансу та його структури;
- джерела власних коштів;
- структуру кредиторської заборгованості;
- структуру активів підприємства;
- базові засоби та інші позаобігові активи;
- власні обігові кошти;
- витрати на виробництво;
 - прибутковість підприємства;
 - використання прибутку.

Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства передбачає:

- загальну характеристику виробництва;
- аналіз стану й використання базових фондів;
- аналіз використання трудових ресурсів;
- аналіз об'єктів незавершеного будівництва;
- аналіз об'єктів соціально-культурного побуту;
- аналіз стану охорони навколишнього середовища;
- аналіз маркетингової політики з конкурентноздатності.

Результати заносять до зведеної форми «Базові фінансово-економічні показники й коефіцієнти».

Щоб запобігти потраплянню «власного» підприємства до зазначеного Реєстру, підприємцям необхідно заздалегідь навчитися самоаналізувати фінансово-господарську діяльність.

Реакція будівельного підприємства на кризовий стан. Підприємцям потрібно уміти визначати реакцію будівельного підприємства на кризовий стан. Відомо два різновиди такої реакції.

Перша – захисна реакція: різке скорочення витрат, чи розпродаж закриття підрозділів будівельного підприємства, зменшення й продаж устаткування, звільнення персоналу, скорочення частини ринкового сегменту, зниження ринкових цін.

Друга – наступальна тактика: модернізація устаткування, упровадження нових технологій, ефективний маркетинг, підвищення цін, пошук нових ринків збуту, розроблення й упровадження прогресивної стратегічної концепції планування й управління.

Якщо причиною невдач будівельного підприємства є некомпетентний

керівний склад, то його замінюють, орієнтуючись на причини, що призвели до некомпетентності керівництва. Практика доводить, що якщо криза виникла внаслідок внутрішніх причин, то на посаду керівника запрошують фахівця «зі сторони», якщо зовнішніх – працівника з персоналу будівельного підприємства. У такому разі для збереження наступності залишають незмінною кількість колишніх середніх лінійних керівників. Якщо це необхідно, то здійснюють перепідготовку управлінських кадрів. Вважається, що перепідготовка прийнятих управлінських кадрів ефективніша за перепідготовку старих.

Іншою важливою причиною невдач є високі витрати виробництва. Вихід очевидний: скоротити всі непродуктивні й малопроодуктивні витрати – усунути зайві й застарілі виробничі потужності, поліпшити технологічні процеси, здешевити їх, усунути брак, втрати від нераціонального використання робочого часу й плинності кадрів, скоротити управлінські витрати, розпродати й ліквідувати збиткові виробництва й перейти до виробництва високорентабельної продукції тощо.

Видається доцільним на договірних засадах передоручити виробництво окремих товарів і послуг дрібним підприємствам. Можна також рекомендувати створення так званих ризикованих підприємств, які здатні швидко впроваджувати нові технології, більш оперативно реагувати на змінювання технологій і техніки.

Процедура оголошення нездатності (банкрутства) будівельного підприємства. Будівельне підприємство, що виявилось нездатним, є підприємством-боржником і до нього застосовуються такі процедури: реорганізаційні, ліквідаційні, світова угода.

Реорганізаційні процедури спрямовані на підтримку діяльності й оздоровлення підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи включають зовнішнє управління майном боржника і санацію підприємства.

Зовнішнє управління майном боржника полягає в переданні функції управління підприємством спеціальній особі – арбітражному керівникові.

Підставою для застосування зовнішнього керування майном боржника є наявність реальної можливості відновити платоздатність підприємства з метою продовження його діяльності шляхом здійснення відповідних організаційно-економічних заходів, включаючи реалізацію частини майна. Воно вводиться за клопотанням боржника, кредитора, власника підприємства, скерованого в Господарський суд до прийняття ним відповідного рішення. На період зовнішнього керівництва вводиться мораторій на задоволення майнових вимог кредиторів до боржника. До арбітражного керівника ставляться певні вимоги: він повинен бути економістом чи юристом за фахом, мати досвід практичної господарської

роботи, не мати судимостей, надати декларацію про свої доходи й майновий стан. Арбітражний керівник виконує такі функції: керує підприємством-боржником, має права й обов'язки керівника підприємства, розпоряджається майном боржника, відсторонює, за необхідності, керівника підприємства від виконання обов'язків, а також призначає й звільняє інших посадових осіб, скликає збори кредиторів, розробляє план реорганізації підприємства й організовує його виконання.

Важливе місце в системі зовнішнього управління будівельним підприємством відводиться зборам кредиторів, що проводяться арбітражним керівником. Збори кредиторів мають такі повноваження: затверджують план проведення зовнішнього управління майном боржника, встановлюють розмір винагороди арбітражному керівникові.

Після завершення процедури зовнішнього керівництва майном арбітражний керівник звертається до Господарського суду із заявою про досягнення поставленої мети чи про неможливість її досягнення. Господарський суд, урахувавши результати, приймає рішення про припинення виробництва і про відкриття конкурсного виробництва чи про продовження зовнішнього управління.

Санація підприємства має на меті надання власником чи третьою особою фінансової допомоги підприємству для розроблення певних заходів, що унеможливають його банкрутство. Підставою для проведення санації є наявність реальної можливості відновити платоздатність підприємства для продовження його діяльності шляхом надання йому фінансової допомоги власником чи третьою особою. Клопотання про проведення санації подається боржником чи кредитором-власником. У разі позитивного рішення проводиться конкурс охочих брати участь у санації.

Санація може бути припинена у зв'язку із закінченням установленого терміну, невиконанням вимог, а також через установлену неефективність санації. У разі припинення санації суд приймає рішення про визнання боржника нездатним і відкриття конкурсного виробництва. Другий тип процедур, застосовуваних до підприємства-боржника, – це примусова ліквідація за рішенням Господарського суду. Визнання боржника банкрутом (нездатним) означає, що Господарський суд приймає рішення про примусову ліквідацію підприємства, тобто про відкриття конкурсного виробництва. Конкурсне виробництво здійснюється з метою задоволення вимог кредиторів і оголошення боржника вільним від боргів, а також з метою забезпечення сторін від незаконних дій один щодо одного. У процесі конкурсного виробництва конкурсна маса розподіляється між кредиторами. Конкурсна маса становить собою майно боржника, на яке може бути звернене стягнення під час конкурсного виробництва.

У конкурсному виробництві важливу роль відіграє Господарський суд.

Його функціями є відкриття і закриття конкурсного виробництва, затвердження конкурсного керівника, ухвалення рішення про усунення керівника від керівництва підприємством, встановлення законності дій учасників конкурсного виробництва. Конкурсний керівник виконує такі функції: приймає майно боржника в розпорядження і управління, аналізує фінансовий стан підприємства-боржника, вивчає конкурсну масу, зокрема дебіторську заборгованість, подає необхідні відомості в Господарський суд, виконує функції керівника підприємства-боржника, формує склад ліквідаційної комісії і керує її діяльністю, скликає збори кредиторів, має право заперечувати в Господарському суді угоди боржника. Щодо конкурсного керівника ставляться ті самі професійні вимоги, що й до арбітражного керівника.

Ще один тип процедур, застосовуваних до підприємства-боржника – світова угода. Ця процедура передбачає досягнення домовленості між боржником і кредиторами щодо відтермінування і (чи) розкладу на терміни належних кредиторам платежів або знижки з боргів. Світова угода в справі про нездатність між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі виробництва. Світова угода викладається в письмовій формі і затверджується Господарським судом.

Розповсюдженим явищем на сьогодні є недружнє поглинання, незаконний захват підприємств, тому необхідно розробити ефективну систему боротьби з незаконним переділом власності.

В телеінтерв'ю Президент України П. Порошенко наголосив: «Для нас, окрім вирішення ситуації, яка склалася в Луганській і Донецькій областях, потрібна антикризова система управління і відповідні антикризові плани дії Уряду країни, міністерств, відомств, суб'єктів України і місцевих органів. Фактично ми повинні сумісними зусиллями провести цілий комплекс заходів, зокрема передбачивши необхідні важелі й можливості для ефективного управління в кризових ситуаціях».

Відносно простий спосіб утворення процедури банкрутства відносно стратегічного підприємства становить серйозну проблему для держави.

Однією з форм тіньового переділу власності в Україні є кримінальне захоплення підприємств, що здійснюється як навмисне банкрутство підприємств. Це стосується не тільки комерційних організацій, але й суспільства загалом.

Нормативних документів регіонального рівня щодо питань навмисного і фактичного банкрутства в Харківській області (як і в інших регіонах) не існує. Такі відносини регулюються нормативно-правовими актами державного рівня.

У Харківській області порівняно небагато підприємств-банкрутів (майже 250 об'єктів). Сьогодні ця проблема взята на контроль Президентом

України П. Порошенком, органи прокуратури відкрили приблизно двадцять кримінальних справ щодо злочинців у сфері банкрутства.

Це свідчить про виняткову важливість оперативного вирішення таких питань, пов'язаних з розробленням засад енергійної протидії навмисним банкрутствам, створенням ефективної системи антикризового управління й науково обґрунтованої методики експертизи та оцінювання навмисного банкрутства.

Про ступінь впливу на економічну безпеку держави процедур банкрутства свідчить такий факт: якщо за п'ять років використання першого закону про нездатність (1995–2000 рр.) в арбітражних судах було розглянуто всього приблизно 2000 справ про банкрутство підприємств, то тільки у 2010 р. в процедурах проходить уже понад 85 тис. підприємств. Їх загальна заборгованість по реєстру становить майже 75 млрд грн, зокрема бюджетні і позабюджетні фонди – 55 млрд грн.

Аналіз кримінальних справ доводить, що найбільша кількість банкрутств припадає на підприємства привілейованих галузей української економіки. Все частіше банкрутують державні підприємства, які заплановані для приватизації, а також акціонерні товариства, у яких держава має значний пакет акцій, низка оборонних підприємств.

Для якісного проведення експертизи або оцінювання навмисного банкрутства перш за все необхідно усвідомити сутність цього явища і пов'язаних з ним економічних процесів, а також проаналізувати процес створення і розвитку *інституту банкрутства в Україні*.

Визначальною особливістю ринкової економіки є те, що кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємств будівельної галузі. Але це короткотермінові, епізодичні ситуації, які не змінюють суті будівельного підприємства як виробника прибутку. Вони можуть бути усунені за допомогою оперативних засад. Якщо ж будівельні підприємства неефективні загалом, криза може набути затяжного характеру й закінчитися процедурою ліквідації і реалізацією майна для розрахунків з кредиторами.

Практика розпочинання й доведення до винесення обвинувального вироку щодо навмисного й фіктивного банкрутства підприємств в Україні фактично відсутня.

Аналогічні питання розглядалися в межах кримінального права США, Німеччини та інших європейських країн, однак, унаслідок різниці правових систем (прецедентне право) цей аспект може розглядатися лише як довідковий матеріал і не може бути прийнятним за умов українських реалій.

Перехід України до умов ринкової економіки та інтенсивний розвиток підприємницької діяльності потребує прийняття законодавчої бази, яка б захищала учасників економічної діяльності від наслідків систематичного невикористання недобросовісною стороною прийнятих на себе зобов'язань.

Окрім відповідальності у вигляді виплати штрафів, пені тощо, встановленої Цивільним кодексом України і низкою нормативних актів щодо невиконання прийнятих на себе зобов'язань, потрібно запровадити такі більш жорсткіші засади, як визнання боржника нездатним (банкрутом).

Правовою базою для здійснення примусових заходів, аж до ліквідації нездатних підприємств, у випадках, коли реорганізаційні заходи проводити економічно недоцільно або вони не мали позитивних результатів, є прийнятий Верховною Радою України Закон «Про нездатність (банкрутство) підприємств». Його метою є вилучення з громадського обігу неплатоздатних суб'єктів, які затримують розвиток ринкових відносин і стимулюють збільшення боргів.

Розгляд справ про нездатність (банкрутство) підприємств віднесено до компетенції арбітражних судів.

Однак практика використання Закону «Про нездатність (банкрутство) підприємств» (далі Закон) з самого початку довела його недосконалість і значні прогалини.

По-перше, як зазначає більшість авторів статей, присвячених аналізу цього Закону, саме розуміння й ознаки банкрутства, якими оперував попередній закон, не відповідають сучасним уявленням про товарний обмін і вимоги, які ставляться до його учасників. Під нездатністю (банкрутством) раніше розуміли нездатність підприємств задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів (робіт, послуг), забезпечити надходження обов'язкових платежів у бюджет і позабюджетні фонди у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника під його майно або у зв'язку з незадовільною структурою балансу боржника.

Банкрутом можна було визнати підприємство тільки у тому разі, якщо кредиторська заборгованість перевищує балансову вартість майна. А як поводитися в ситуації, коли загальна сума зобов'язань дорівнює загальній вартості майна, але саме майно неліквідне й не може бути продано на цю суму? У Законі відповіді на це питання немає.

На відміну від світового досвіду, який базується на тому, що банкрутом може стати той, хто не в змозі оплатити свої борги, російський закон 1992 р. надавав повноваження великим підприємствам не зважати на можливість банкрутства, тривалий час не оплачувати одержані товари (надані послуги або виконані роботи) і використовувати грошові засоби своїх кредиторів як власні засоби за умови, що кредиторська заборгованість не перевищує балансову вартість активів. І, як доводить практика, арбітражні суди визнавали банкрутами лише незначну частину підприємств.

Відповідно до Закону, зовнішньою ознакою (нездатністю) банкрутства є призупинення його поточних платежів, що також спричиняло непорозуміння. Згідно з положеннями Закону, якщо підприємство здійснює

платіж у розмірі 10 рублів і одночасно має багатомільйонну заборгованість, то констатується факт відсутності однієї з головних ознак банкрутства.

По-друге, цей Закон не визначав категорій господарюючих суб'єктів боржників – юридична особа й індивідуальний підприємець, торгове підприємство й фермерське господарство, промислове підприємство та кредитна організація. Ознаки й процедури банкрутства для таких боржників були однаковими, хоча очевидно, наслідки їхнього застосування будуть різними.

Виходячи з цього була зроблена спроба реформувати інститут нездатності (банкрутства) і узгодити його з вимогами часу: з 1 березня 1998 р. вступив у силу новий федеральний закон «Про нездатність (банкрутство)». Цей федеральний закон по-новому, шляхом зазначення суттєвих особливостей, визначив сутність поняття «нездатність». Під нездатністю (банкрутством) розуміють визнання арбітражним судом або оголошення боржником нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових зобов'язань і (або) виконати обов'язки щодо оплати обов'язкових платежів. Таким чином, із визначення була вилучена така ознака економічного становища боржника, як незадовільна структура бізнесу.

Головною ознакою банкрутства в законі 1998 р. обрано критерій «неплатоздатності», який означає нездатність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо зобов'язань і (або) виконати обов'язки щодо виплати обов'язкових платежів, якщо відповідні обов'язки і (або) зобов'язання не виконані ним протягом трьох місяців з моменту настання дати їхнього виконання. Перелік та розміри грошових зобов'язань і обов'язкових платежів визначаються на момент подачі в арбітражний суд заяви про визнання боржника банкрутом.

Під час визначення розміру грошових зобов'язань береться до уваги тільки заборгованість за передані товари, виконані роботи й надані послуги, суми позик з урахуванням відсотків, які необхідно виплатити боржникові. Водночас на всіх стадіях справи щодо нездатності аж до конкурсного процесу не враховуються обставини, які пов'язані з невиконанням або недобросовісним виконанням боржником узятих на себе зобов'язань (неустойка (штрафи, пеня) і збитки). Раніше ці питання не були чітко врегульовані в законодавстві, хоча арбітражні суди під час розгляду справ дотримувалися саме такої тактики.

Справа про банкрутство юридичної особи могла бути відкрита арбітражним судом, якщо вимоги до боржника становили не менше ніж 500 мінімальних заробітних плат. Таким чином, закон, окрім факту неплатежів і їхнього часового терміну, встановив також і розмір мінімальної заборгованості.

Уведення в дію цього нового закону («Про нездатність (банкрутство)») – важливе явище економічного життя країни. Цей закон покликаний сприяти вирішенню трьох важливих завдань:

- оздоровити економіку шляхом вилучення неефективних підприємств;
- захистити інтереси кредиторів;
- забезпечити платоздатність і фінансову стійкість підприємств, які опинилися в скрутному становищі, але залишаються життєздатними й потенційно перспективними.

Попередні закони «Про нездатність (банкрутство)» були покликані вирішити тільки одне із трьох завдань – захистити інтереси кредиторів. Процедура банкрутства була такою спрощеною, що кожному підприємству, яке мало задавнену на три місяці заборгованість мізерного розміру – 25 тис. грн, загрожувала ліквідація. Як наслідок, закон про банкрутство із засобів оздоровлення економіки перетворився на джерело конфліктів, спричинив розорення багатьох платоздатних підприємств, ріст злочинності у сфері банкрутства, став засобом нового кримінального переділу власності.

Проаналізуємо цю ситуацію детальніше, використавши російське законодавство.

Серйозним недоліком перших російських законів була небезпеченість становища боржника.

У новому законі за номером 127-ФЗ хоча й не прослідковується баланс інтересів (перевага надається інтересам кредитора, і це правильно), але недоліки попередніх законів ліквідовано. Це відображено, наприклад, у вступі до нової процедури банкрутства – фінансового оздоровлення боржника, у чому зацікавлений, насамперед, сам боржник.

У Законі № 127-ФЗ більш детально й обґрунтовано регламентуються базові процедури – спостереження, зовнішнє керування, здійснення конкурсного відбору тощо. Більш гнучкою стала процедура конкурсного процесу. Обмежено можливості кредиторів зловживати своїм становищем під час продажу майна боржника.

Раніше майно продавали на відкритих торгах, якщо збори кредиторів або комітету кредиторів не встановили новий порядок продажу майна боржника. Це давало змогу кредиторам змінювати процес продажу майна в своїх інтересах. Законом встановлено, що після проведення інвентаризації і оцінювання майна боржника конкурсний управитель розпочинає зазвичай його продаж на відкритих торгах.

Згідно з цим законом, держава – рівноправний учасник справи щодо банкрутства й процедури банкрутства. Уповноважені органи федеральної виконавчої влади, суб'єктів Російської Федерації, органи місцевого самоврядування на рівних правах з іншими конкурсними кредиторами беруть участь у зборах кредиторів з правом голосу, а також у всіх інших процедурах,

які передбачають участь кредиторів.

Усе зазначене вище пояснює, як у законодавстві, яке діє на сьогодні, у взаємозв'язку з поняттям банкрутства пояснюється таке явище, як *навмисне банкрутство*.

Господарські операції, здійснені навмисно, можуть спричинити учинення великого збитку або інших тяжких наслідків (наприклад банкрутство організації-контрагента, порушення трудових прав громадян, які працювали в організації, що збанкрутіла, тощо). Як наслідок, керівника можуть притягнути до адміністративної або кримінальної відповідальності.

На сьогодні єдиної думки щодо розуміння поняття «навмисне банкрутство» не існує. Систематизація пояснень цього поняття в різних законодавчих актах (чинних нині або які вже втратили силу) допомагає зрозуміти, як формувалося його сучасне розуміння, наочно ілюструючи актуальність проблеми навмисного банкрутства.

Аналізуючи наведені визначення цього поняття, потрібно зважати на те, що хоч вони й формувалися в різний час, але зараз відбуваються значні зміни в економіці України та в умовах господарювання українських підприємств. Крім того, відмінності між ними зумовлені різницею цільової орієнтації нормативних актів, у яких містилося два поняття – «навмисне банкрутство» і «фіктивне банкрутство», а також так само визначалися неправомірні дії, які здійснюються під час процедури слідчих дій і в попередні щодо них період.

Навмисне банкрутство визначається Законом як «навмисне створення або збільшення керівником чи власником підприємства його неплатоздатності, нанесення ними збитків підприємству в особистих інтересах або інтересах інших осіб, свідомо некомпетентне ведення справ».

Під незаконними діями розуміють порушення, пов'язані з навмисними, некомпетентними або недбалими діями боржника чи власника підприємства-боржника, кредиторів, інших осіб до відкриття слідчих дій або під час їхнього здійснення завдають збитків боржнику або кредиторам, а саме:

- приховування частини майна боржника або його зобов'язань;
- приховування, знищення, фальсифікація будь-якого розрахункового документа, пов'язаного зі здійсненням господарської діяльності боржника;
- невнесення необхідних записів в бухгалтерські документи;
- знищення, продаж або внесення як застави частини майна боржника, одержаного в кредит і неоплаченого.

Кримінальним проявом *навмисного банкрутства* є навмисно створена або збільшена неплатоздатність, здійснена керівництвом, власником комерційної організації або індивідуальним підприємцем в особистих інтересах або інтересах інших осіб, що завдає великих збитків або

призводить до інших тяжких наслідків.

У Кодексі України про адміністративні порушення подано таке визначення навмисного банкрутства: «Навмисне створення або збільшення неплатоздатності юридичної особи чи індивідуального підприємця».

Система регулювання відповідальності за навмисне банкрутство в Україні була значно змінена у зв'язку з прийняттям нового Кодексу про адміністративні порушення України (далі – КоАПУ). Норми, які передбачають відповідальність за навмисне банкрутство насамперед скеровані на захист інтересів кредиторів, контрагентів боржника та інших осіб, які зазнали збитків унаслідок дій боржника. У деяких випадках об'єктом захисту є економічні інтереси України.

Зазначені нововведення сприяли підвищенню захисту прав кредиторів щодо недобросовісних дій боржника в частині навмисного банкрутства й визначили міру відповідальності для осіб, які здійснюють такі дії.

Водночас виокремилися три головні проблеми, подолання яких є важливим завданням під час виявлення навмисного банкрутства.

Насамперед, зазначення в КоАПУ відповідальності за навмисне банкрутство спричиняє необхідність визначити розміри збитків, оскільки якщо збитки великі, може настати кримінальна відповідальність. Це може бути спричинено розмежуванням різновидів відповідальності (кримінальна і адміністративна) саме за цією ознакою. Можливим рішенням може бути розроблення методичних рекомендацій щодо визначення розміру збитків для органів внутрішніх справ і уповноважених у сфері нездатності й банкрутства. До сьогодні органи внутрішніх справ України на свій розсуд визначали в кожному конкретному випадку розміри збитків. Із огляду на суб'єктивізм такого підходу він є непридатним.

У наш час поняття «банкрутство» і «неплатоздатність» тісно взаємопов'язані, однак нормативні акти України не містять визначення терміна «неплатоздатність», хоча він широко обговорюється і аналізується в спеціальній літературі з фінансового аналізу.

Існує думка, що неплатоздатність – це таке співвідношення майна і зобов'язань підприємства, за якого повне або часткове виконання обов'язків у визначені терміни неможливе.

Аналіз законодавства й судової практики дає підстави стверджувати, що під неплатоздатністю розуміють неможливість розрахуватися за своїми грошовими зобов'язаннями, хоча вартість майна, яке належить боржнику, може, тим не менше, перевищувати суму його боргів.

Більшість авторів вважає, що неплатоздатність – це нездатність підприємства своєчасно відповідати за своїми поточними обов'язками перед кредиторами.

Неплатоздатність є деякою змінною характеристикою, яка може бути

різною – епізодичною, стійкою або хронічною.

Стійка й хронічна неплатоздатність підприємства з фінансового погляду означає, що таке підприємство:

– поглинає (із затриманням чи безнадійно) ресурси або засоби кредиторів: їхні товари, гроші, послуги. Це засоби банків, інших підприємств, власних працівників, акціонерів тощо;

– формує недоплати за податками та іншими обов'язковими платежами, що внаслідок дефіциту засобів блокує виконання бюджету, виплату пенсій тощо.

Стійка неплатоздатність розглядається в українському механізмі банкрутства як умова визнання підприємства нездатним (банкрутом).

Банкрутство є юридичним фактом, який настає після визнання цього чинника арбітражним судом або після офіційного оголошення про його добровільну ліквідацію.

Г. В. Савицька зазначає: «Банкрутство (фінансовий крах, розорення) – це визнання арбітражним судом нездатності боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових обов'язків і (або) виконати обов'язок щодо виплати інших обов'язкових платежів».

О. В. Єфімова визначає неплатоздатність як «близькість підприємства до банкрутства».

Деякі автори вважають, що окремі ознаки навмисного банкрутства визначаються неплатоздатністю суб'єкта в тому разі, якщо він не може здійснювати поточні платежі за своїми обов'язками внаслідок наявності негативного балансу.

Тоді «створення неплатоздатності» становить собою дії (або бездіяльність), унаслідок яких комерційна організація, яка була раніше платоздатною, стає неплатоздатною, а «збільшення неплатоздатності» – дії (бездіяльність), унаслідок яких комерційна організація, яка стала частково неплатоздатною на ринку раніше, стає цілком неплатоздатною.

Окремі автори вважають, що створення неплатоздатності – це дії (бездіяльність) щодо створення такого співвідношення майна й обов'язків підприємства, за якого повністю або частково виконати обов'язки у встановлені терміни неможливо.

Таким чином, навмисне створення неплатоздатності виявляється тоді, коли винний своїми діями спричинив неможливість здійснення виплат за поточними обов'язками, а збільшенням неплатоздатності потрібно вважати такий стан речей, коли боржник своїми діями сприяє збільшенню обсягів обов'язків перед кредиторами, уже перебуваючи в стані неплатоздатності.

На підставі цілей і завдань експертизи навмисного банкрутства можна так визначити сутність навмисного банкрутства: навмисне створення або збільшення неплатоздатності підприємства-боржника, що спричинило

визнання його банкрутом, здійснене керівником або власником комерційної організації внаслідок проведення ним збиткових процедур в особистих інтересах або інтересах інших осіб, що призвело до заподіяння збитків кредиторам або власникам підприємства-боржника.

2.3.2.2 Ознаки й критерії навмисного банкрутства підприємства будівельної галузі

Навмисне банкрутство комерційного підприємства будівельної галузі зовні має всі ознаки звичайного банкрутства, але така ситуація керівництвом комерційного підприємства-боржника або його власником (в окремих випадках засновником) створюється навмисно.

Відповідно до законодавства України ознакою банкрутства юридичних осіб є нездатність задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових зобов'язань і (або) виконати обов'язки щодо сплати обов'язкових платежів, якщо відповідні обставини й (або) обов'язок не виконані ним протягом трьох місяців від дати, коли вони повинні були бути виконані.

У самому понятті «навмисне банкрутство комерційного підприємства будівельної галузі» міститься розуміння того, що однією з головних ознак навмисного банкрутства такого підприємства є факт визнання його нездатним (банкрутом). Відповідно до законодавства України, нездатне (збанкрутіле) підприємство, визнане таким арбітражним судом, зобов'язане в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових обов'язків і (або) виконати обов'язки з виплати обов'язкових платежів. Комерційне підприємство будівельної галузі може бути визнане банкрутом тільки на підставі рішення арбітражного суду.

Навмисне банкрутство комерційного підприємства будівельної галузі означає одну з двох дій – створення або збільшення неплатоздатності і один з двох наслідків – завдання значних збитків або інших тяжких пошкоджень), тому має бути причинний зв'язок між будь-якою дією, з одного боку, і будь-яким наслідком – з іншого.

Навмисне створення (або збільшення) неплатоздатності може відбутися внаслідок таких дій:

– відчуження або знищення боржником свого майна і майна, що надано боржнику іншими особами, яке створюється для зменшення сукупного майна боржника.

Відчуження становить собою дію, яка здійснюється під час продажу, дарування, позики, передачі майна як застави, і юридично оформлену, і не оформлену.

Знищення – це наслідок, що відображається в приведенні майна до стану, у якому воно повністю втрачає свої особливості й цінність і не може бути використано за призначенням навіть після ремонту. Майно

безповоротно вибуває з володіння внаслідок свідомо некомпетентного ведення справ;

– приховання майна або майнових обов'язків, відомостей про майно, його обсяги, місцезнаходження, або іншої інформації про майно;

– здійснення збиткових дій.

Про прибутковість (або збитковість) угоди можна судити, тільки співставляючи її розміри з майновим становищем і прибутками комерційного підприємства будівельної галузі; до того ж необхідно враховувати, що, власне кажучи, будь-яка угода може призвести до збитків. Свідомо збитковими вважають ті угоди, які початково розраховані на невеликий прибуток порівняно з витратами. Збитковим є, наприклад, продаж товару за ціною, нижчою, ніж та, за якою він був куплений, продаж акцій за ціною, нижчою за курсову, тощо. До збиткових угод належать і договори щодо надання послуг за очевидно заниженими цінами;

– затримки (витрати), які не узгоджуються із майновим становищем боржника.

Необґрунтованими витратами, наприклад, можна вважати надзвичайно великі витрати на рекламу, на купівлю або продаж дорогих автомобілів, різні представницькі витрати тощо. На якій підставі і для яких цілей було здійснено такі витрати істотної ролі не відіграє. Важливо те, що ці витрати призвели до створення або збільшення неплатоздатності і їх неможливо буде покрити коштом майна боржника.

Отже, важливою ознакою навмисного банкрутства є наявність дій (свідомо невігідні угоди), які призвели до створення (або збільшення) неплатоздатності.

Для притягнення до кримінальної відповідальності за навмисне банкрутство необхідно, щоб внаслідок створення (або збільшення) неплатоздатності було завдане значних збитків підприємству або інших тяжких пошкоджень, тобто ці обставини можна вважати ще однією ознакою навмисного банкрутства.

Наприклад, свідомо невігідне використання кредитів або позик – це надання одержаних кредитів і позик під менші відсотки. Суть цих дій полягає в тому, що винний, що одержав у банку або в іншій кредитній організації грошові засоби в кредит під певні відсотки, надає їх іншим особам під менші відсотки. Таким чином, розмір відсотків, одержаних підприємцем від надання грошових засобів іншим особам, значно менший за відсотки, які він мусить виплатити банку або іншій кредитній організації, що надала кредит. Внаслідок цього боржник зазнає збитків, а отже, завдає збитків своїм кредиторам і, насамперед, організації, яка надала йому кредит або, за домовленістю, грошові засоби в позику.

Поняття «великі збитки» та «інші тяжкі наслідки» оцінювані, тобто їх

можна оцінити на підставі певних умов провадження тих чи інших дій.

Під іншими важкими наслідками розуміють масове звільнення працівників боржника, можливе банкрутство підприємств, які є кредиторами боржника тощо. У деяких джерелах висловлюється думка, що іншими важкими наслідками можна вважати також різні випадки здійснення немайнового злочину, зокрема психічні захворювання, самогубство кредитора тощо.

Завданий унаслідок створення (або збільшення) неплатоздатності збиток може означати збиток, який завдано одному кредитору, або бути сукупним збитком, завданим декільком або багатьом кредиторам. Сумарні розміри збитку оцінюється з урахуванням як прямої шкоди, так і шкоди у вигляді втраченої вигоди. Ні українське законодавство, ні нормативні акти не подають визначення великого збитку як ознаки навмисного банкрутства, і ця ознака є оціночною. Її визначають на підставі аналізу й оцінювання всіх обставин, зокрема розміру збитку, майнового становища кредиторів, співвідношення того й іншого.

Орієнтиром для визнання великого збитку можна використовувати норму, подану в українському законодавстві, про нездатність, де зазначено, що «справа про банкрутство може бути розпочата арбітражним судом, якщо вимоги до боржника – юридичної особи в сукупності становлять не менше ніж 400 тис. грн, а до боржника-громадянина – не менше 50 тис. грн, якщо інше не передбачено цим Законом». Потрібно, щоб наслідки у вигляді великого збитку перебували в причинному зв'язку з незаконними діями щодо створення або збільшення неплатоздатності підприємства.

Таким чином, для визнання навмисного банкрутства необхідно знайти ознаки навмисного банкрутства. Більш детально це можна звести у відповідну таблицю (табл. 2.22).

Таблиця 2.22 – Ознаки навмисного банкрутства і чинники, які його характеризують

З/п	Ознака навмисного банкрутства	Чинники, які свідчать про наявність ознак навмисного банкрутства
1	2	3
1	Створення або збільшення неплатоздатності	– систематичне зменшення валютного балансу внаслідок зниження обсягів виторгу й накопичення збитків, скорочення господарського обігу; – збитки; – зменшення балансової вартості активів і (або) зниження їхньої ліквідності; – збільшення дебіторської заборгованості і наднормативних запасів разом із заниженням періодів обігу за цими статтями; – темпи збільшення дебіторської заборгованості перевищують темпи зростання кредиторської

Продовження таблиці 2.22

1	2	3
		заборгованості; – зниження частки грошових засобів (менше ніж 20 %) в обігових активах підприємства; – збільшення статей «товари і готова продукція» при зменшенні періодів обертання; – від’ємне сальдо грошового потоку (перевищення «відтоку» грошей над «притоком»)
2	Наявність дій (завідомо невігідні ухвали), які привели до створення	– відчуження або знищення боржником свого майна і майна, яке надано боржнику іншими особами що здійснюється для зменшення сукупного майна боржника;
	або збільшення неплатоздатності	– приховування майна або майнових обов’язків, відомостей про майно; – укладання збиткових угод; – витрати, які не відповідають майновому становищу боржника
3	Факт визнання підприємства банкрутом	– визнання арбітражним судом нездатності боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредитора щодо грошових обов’язків щодо (або) виконання обов’язків зі сплати обов’язкових платежів. Підприємство може бути визнане банкрутом тільки на підставі рішення арбітражного суду
4	Заподіяння великого збитку або інших тяжких наслідків	Такі ознаки оціночні, тобто вони оцінені на підставі певних умов учинення тих чи інших дій: – тяжкі наслідки: – масові звільнення працівників боржника;
		– можливе банкрутство підприємств-кредиторів; – випадки заподіяння немайнової шкоди, зокрема психічне захворювання, самогубство кредитора тощо; – збитки можуть бути завдані одному кредиторові або становити сукупний збиток, завданий декільком або багатьом кредиторам. Сумарний розмір збитків оцінюється з урахуванням як прямої шкоди, так і шкоди у вигляді навмисно занедбаної вигоди; – розміри збитку визначаються на підставі аналізу й оцінки всіх обставин, зокрема обсягу шкоди, майнового становища кредиторів, співвідношення того й іншого; – факт створення або збільшення неплатоздатності боржника на період, що передує банкрутству; – дії (свідомо невігідні операції), унаслідок яких відбулося зниження платоздатності й настання збитку; – факт визнання банкрутом комерційної організації; – наявність збитку для власників підприємства або кредиторів та інших тяжких наслідків через створення (збільшення) неплатоздатності

Серед переваг здійснення навмисного банкрутства ми виокремили такі ознаки цього злочину, виявлення і доведення яких не потребує проведення дорогих експертиз. Для попереднього оцінювання ознак навмисного банкрутства на підставі узагальненого досвіду роботи провідних фахівців у галузі навмисного банкрутства розроблено систему виявлення навмисного банкрутства.

Схематично цей процес можна зобразити як перелік питань (тестів), наведених в таблиці 2.23. Кожне питання, по суті, є непрямою ознакою навмисного банкрутства: що більша кількість відповідей співпадає з нормативними (базовими), то більша вірогідність наявності ознак навмисного банкрутства.

Таблиця 2.23 – Системи попереднього оцінювання наявності ознак навмисного банкрутства

Перелік питань (тестів)	Базова відповідь
1	2
<i>Створення або збільшення неплатоздатності, спричиненої зростанням кредиторської заборгованості</i>	
1 Чи збільшилась кредиторська заборгованість, спричинена невиконанням договорів за типовими для цього підприємства ухвалами?	Ні
2 Вартість за виконані послуги (одержані товари) нижче за середні ринкові ціни за аналогічні послуги (товари) в цей період часу?	Так
3 Чи підтверджується чинними документами фактичне виконання цих робіт (одержання товарних цінностей)?	Ні
4 Сума економічного фінансового ефекту від послуг (товарів) перевищує витрати підприємства на оплату послуг (товарів)?	Ні
5 Після виконання кредиторської заборгованості за цими договорами сума активів підприємства стала меншою за суму кредиторської заборгованості?	
6 Виникла внаслідок укладання цих договорів кредиторська заборгованість в разі визнання банкрутом створює умови для впливу на здійснення процедур банкрутства?	Так
7 Після виникнення цієї кредиторської заборгованості чи погашало підприємство кредиторську заборгованість?	Ні
8 Після виникнення цієї кредиторської заборгованості чи здійснювало підприємство подальшу виробничу діяльність?	Ні
<i>Створення або збільшення неплатоздатності спричинено зменшенням вартості базових засобів унаслідок передачі майна як внеску в статутний капітал знову створеного підприємства або внаслідок продажу</i>	
1 Рішення про передачу або продаж майна прийнято відповідно до чинного законодавства?	Ні
2 Чи дає змогу здійснювати подальшу виробничу діяльність майно, яке залишилося у підприємства?	Ні
3 Майно було безпосередньо задіяно у виробничому процесі?	Так
4 Чи оцінювали відчужене майно незалежні експерти?	Ні
5 Ціни, відповідно до яких здійснювалося відчуження майна, співвідносяться із середніми ринковими цінами за аналогічні товари в цей	Ні

Продовження таблиці 2.23

1	2
період часу?	
6 Чи підтверджено одержання матеріальних цінностей чинними документами?	Ні
7 Умови оплати за реалізоване майно передбачають форму оплати грошовими засобами?	Ні
8 Чи встановлено факт надходження грошових засобів за реалізоване майно в повному обсязі?	Ні
9 Знову створене підприємство або підприємство-покупець здійснює виробничу діяльність за допомогою переданого обладнання (майна)?	Так
10 Чи нове підприємство або покупець робили фінансові вкладення для ремонту (відновлення) переданого майна?	Ні
11 Якою є структура кредиторської заборгованості перед бюджетом і державними позабюджетними фондами?	Так
12 Знову створене підприємство або покупець співпрацює з тими самими постачальниками й підрядником, з якими працювало підприємство-боржник?	Так
13 Чи проведені на знову створеному підприємстві або підприємством-покупцем працівники, які працювали на підприємстві-боржнику до передачі майна?	Так
14 Знову створене підприємство або покупець випускає продукцію, аналогічну тій, яку випускало підприємство-боржник?	Так
15 Чи одержує знову створене підприємство або підприємство-покупець прибуток?	Так
16 Термін створення нового підприємства або термін передачі менший ніж один рік до початку справи про банкрутство підприємства-боржника?	Так
17 До органів управління знову створеного підприємства або підприємства-покупця входять керівники власника (або їхні рідні) підприємства-боржника?	Так
18 Після передачі майна сума активів підприємства стала меншою за величину кредиторської заборгованості?	Так

У разі, якщо більше ніж 60 % відповідей (табл. 2.23) співпадають із базовими відповідями, робиться висновок про наявність ознак навмисного банкрутства.

Крім того, за допомогою поданої системи попереднього оцінювання ознак навмисного банкрутства, на підставі побічних доказів встановлюється наявність причинно-наслідкового зв'язку між наслідками у вигляді великого збитку і неправомірними діями щодо створення або збільшення неплатоздатності підприємства.

2.3.2.3 Класифікація чинників навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі

У роботах фахівців щодо виявлення ознак навмисного банкрутства фрагментарно досліджуються чинники, які є причиною навмисного банкрутства, не розроблено систему й класифікацію чинників навмисного банкрутства.

Є. Файншмідт виокремлює три групи причин, які призводять до банкрутства підприємства. Перша група становить причини, обумовлені недобросовісністю керівників підприємства або його окремих працівників, які, зловживаючи своїм службовим становищем, різними способами завдають збитків компанії; друга група причин – непрофесіоналізмом керівництва компанії; третя група – несприятливою економічною ситуацією.

В. Ф. Яковлев висловлює свою думку про те, що процедура банкрутства зазвичай використовується для захоплення управління чужим капіталом, зокрема й своїх конкурентів. Закон дуже швидко був пристосований для використання під час переділу власності, зокрема із застосуванням таких відпрацьованих способів, як скупляння за безцінь боргів з метою зосередження в одного власника прав кредиторів.

Г. В. Савицька виокремлює такі різновиди нездатності суб'єкта господарювання:

– *«нещаслива»* не з власної вини, а внаслідок непередбачених обставин (стихійного лиха, військових дій (приклад Східного Донбасу), політична нестабільність у суспільстві (що маємо сьогодні в Україні), криза в країні, загальний спад виробництва, банкрутство боржника та інші зовнішні чинники;

– *«необережна»* внаслідок неефективної роботи, здійснення ризикованих операцій. «Необережне банкрутство» настає як наслідок, поступово;

– *«помилкова» (корисна)* унаслідок навмисного приховування власного майна з метою невиконання боргів кредиторам.

Відносно простий спосіб розпочати процедуру банкрутства стосовно стратегічного підприємства становить серйозну небезпеку для інтересів держави.

Законодавством України запроваджено певні перешкоди на шляху використання процедур банкрутства відносно боржника. Це норми, які регулюють порядок прийняття до суду відповідної заяви. Зокрема, пропонується наявність правильного рішення суду про визнання боргу у зв'язку з невиконанням певних договірних обов'язків і виконавчого документа, що свідчить про неможливість ліквідувати наявну заборгованість, однак такий засіб не становить непереборну перешкоду під час переділу власності.

Фактори навмисного банкрутства тісно пов'язані і часто співпадають з чинниками, які призводять до банкрутства підприємства, тому всі такі фактори також можна розділити на дві групи – внутрішні й зовнішні.

Найважливішими зовнішніми факторами вважають інфляцію (зростання цін на початкову сировину, матеріали, паливо, енергетичні ресурси тощо), змінювання банківських відсоткових ставок і умов

кредитування, податкових ставок і митних зборів, змінювання законодавчих актів тощо.

У монографії вивчено й проаналізовано думки фахівців щодо цього питання, систематизовано головні чинники навмисного банкрутства (рис. 2.27).

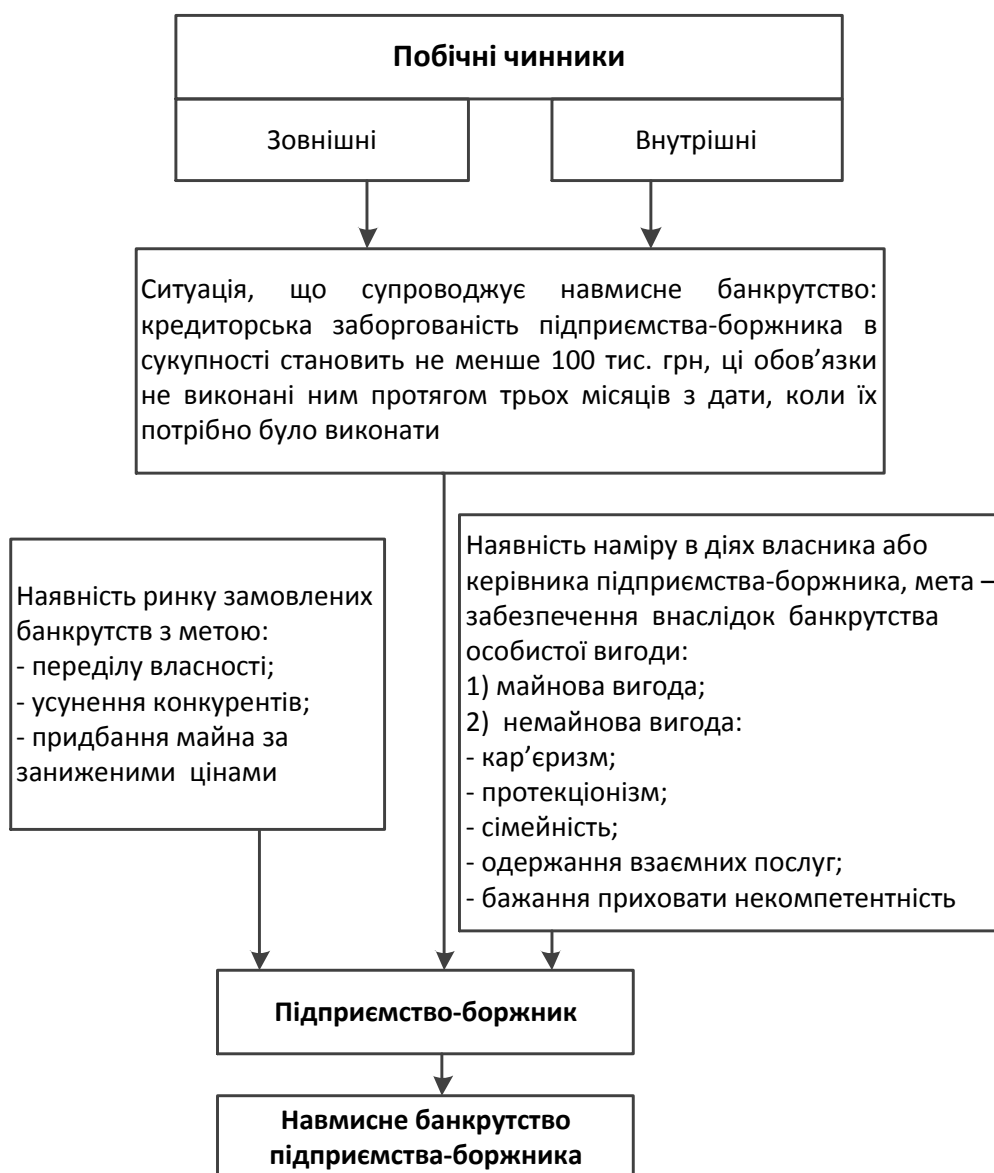


Рисунок 2.27 – Головні чинники навмисного банкрутства

Передумови навмисного банкрутства – це результат взаємодії багатьох чинників – як зовнішніх, так і внутрішніх. Їхню класифікацію подано в таблиці 2.24.

Стан зовнішнього економічного середовища може дуже сильно вплинути на можливість одержання підприємством кредиту. Така ситуація обумовлена тим, що уряд намагається згладити наслідки економічного спаду, регулюючи податки, грошову масу й ставку банківського відсотка.

Таблиця 2.24 – Зовнішні і внутрішні чинники навмисного банкрутства

Побічні чинники навмисного банкрутства
З О В Н І Ш Н І
<i>Економічні</i>
<ul style="list-style-type: none"> – кризова економічна ситуація в країні; – посилення системи оподаткування; – здорожчання кредиту; – загальний дефіцит грошових засобів; – інфляція; – загальний спад виробництва; – низький рівень платоспроможності попиту; – неповернення платежів, затримання поставок сировини й матеріалів; – зростання цін на ресурси; – банкрутство партнерів; – неправильна фіскальна політика держави
<i>Політичні</i>
<ul style="list-style-type: none"> – заборона або обмеження державою підприємницької діяльності; – політична нестабільність у суспільстві; – зовнішньоекономічна політика держави; – погіршення інвестиційного клімату; – вивіз капіталу з країни; – розрив економічних зв'язків; – втрата ринків збуту; – змінення умов експорту й імпорту
<i>Демографічні й соціокультурні</i>
<ul style="list-style-type: none"> – чисельність і склад народонаселення; – рівень добробуту населення; – культурний рівень суспільства; – недосконалість законодавства, зокрема спрощення процедури порушення справи про банкрутство; – низький рівень виробничої культури; – слабкість адаптованості старої школи управління до жорстких реалій сучасного ринку
В Н У Т Р І Ш Н І
<i>Виробничі</i>
<ul style="list-style-type: none"> – дефіцит власного обігового капіталу; – низький рівень техніки й технологій; – нерациональне використання базових фондів та інших різновидів ресурсів; – зниження обсягів виробництва; – зниження якості й ціни продукції; – невиправдано високі витрати, високий рівень собівартості; – тривалий цикл виробництва; – погана клієнтура; – відсутність збуту
<i>Обумовлені неефективним управлінням</i>
<ul style="list-style-type: none"> – нездатність керівників передбачити можливість банкрутства й уникнути його в майбутньому; – погане вивчення попиту, відсутність збутової мережі, реклами; – відсутність кадрової політики; – обмеження доступу на ринки необхідної сировини й матеріалів; – поступове включення в господарський обіг дочірніх підприємств коштом материнської компанії; – помилки в оперативному й стратегічному плануванні господарської діяльності.

Соціокультурні чинники, найважливішими серед яких є настанови, життєві цінності й традиції, також обумовлюють збільшення випадків навмисних банкрутств. Неефективність законодавства, незрозумілість викладення законів призводить до того, що на сьогодні існують лише одиничні випадки, коли слідчим органам і прокуратурі вдалося застосувати всю процедуру – від порушення карної справи до винесення вироку згідно з українським законодавством.

Безкарність цих злочинів призводить до їхнього зростання.

Причиною *навмисного банкрутства* може бути поява на ринку за нижчими цінами продукції фірм, під час виробництва яких використовуються більш прогресивні технології, підвищення якості товарів.

Не менш важливими зовнішніми факторами є взаємовідносини з покупцями й постачальниками. Уповільнення темпів виторгу або його абсолютне призупинення спостерігається при збільшованому неповерненні платежів за відвантажену продукцію, коли підприємство працює з ненадійним покупцем або не має права його вибору. Призупинення постачання сировини й матеріалів або їхня низька якість можуть зменшити обсяги виробництва, а також готової продукції.

Виконані нами дослідження доводять, що дія внутрішніх чинників підсилюється дією зовнішніх.

Внутрішні чинники:

1. Дефіцит власного обігового капіталу – як наслідок, неефективність виробничо-комерційної діяльності або інвестиційної політики.

2. Низький рівень техніки, технологій і організації виробництва.

3. Зниження ефективності використовуваних виробничих ресурсів підприємства, його виробничої потужності і, як наслідок, збільшення собівартості, збитки, «проїдання» власного капіталу.

4. Створення наднормативних залишків незавершеного будівництва або виробництва, виробничих запасів, готової продукції. У зв'язку з цим застосовується затоварення, уповільнюється обіг капіталу й утворюється його дефіцит. Це примушує підприємства брати позики, що може спричинити *навмисне банкрутство*.

5. Низька платоспроможність споживачів продукції підприємства, які сплачують із запізненням або не платять зовсім з причини банкрутства. Так відбувається *ланцюгове банкрутство*.

6. Відсутність збуту внаслідок низького рівня організації маркетингової діяльності з вивчення ринків збуту продукції, формування теки замовлень, підвищення якості й конкурентоздатності продукції, розроблення цінової політики.

7. Залучення позикових засобів до обігу підприємства на не вигідних умовах, що призводить до збільшення фінансових витрат, зниження

рентабельності господарської діяльності і здатності до самофінансування.

8. Швидке й неконтрольоване розширення господарської діяльності, унаслідок чого запаси, витрати й дебіторська заборгованість зростають швидше, ніж обсяги продажів. У зв'язку з цим з'являється необхідність залучення короткотермінових позикових засобів, які можуть перевищити чисті обігові активи (власний обіговий капітал). Як наслідок, підприємство може потрапити під контроль банків та інших кредиторів, що може спричинити *навмисне банкрутство*.

Інакше кажучи, ці чинники можна вважати побічними порушеннями під час управління підприємством, оскільки вони здійснюються без попереднього наміру, але призводять до банкрутства підприємства. Вони створюють передумови для банкрутства, провокують його. Внаслідок взаємодії цієї групи чинників і зовнішніх впливів створюється ситуація, сприятлива для *навмисного банкрутства*, яке неминуче й настає за умови наявності групи чинників, що призводять до *навмисного банкрутства*.

Одночасно з комплексом об'єктивних причин збільшення неплатежів унаслідок руйнування єдиного економічного простору колишнього СРСР і РЕВ, скорочення держзамовлень, нерегулярність державних виплат з бюджету, неплатежі й, відповідно, неплатоздатність багатьох українських підприємств, а також специфічні умови переходу від соціалістичної планово-адміністративної економіки до ринкової були спровоковані, з одного боку, недостатньою компетентністю фінансового керівництва підприємств, а з іншого – прагненням керівників вивести частину капіталу підприємств у сферу торговельного обігу й інші невиробничі сфери.

Отже, можна виокремити групи причин щодо цільової організації *навмисного банкрутства*, обумовлені політикою власників або керівників підприємств, які переслідують певну мету – одержати вигоду внаслідок банкрутства й ліквідації будівельного підприємства.

Як свідчить практика української дійсності, в арбітражні суди подають чимраз більше заяв про банкрутство. У деяких випадках заявники намагаються провести процедуру банкрутства не для того, щоб одержати з боржника борг, а з метою ліквідації підприємства-конкурента або зміни на ньому власника. Здебільшого у переддень банкрутства керівник або власники виводять виробничі активи, після чого в підприємства залишаються тільки борги.

Використання процедур банкрутства є одним з основних засобів розподілу власності в інтересах фінансово-промислових груп, кримінальних структур і окремих державних службовців. До того ж, замість декларованих процедур відповідно до ринкових принципів, банкрутство, яке може бути організоване й щодо платоздатних підприємств, переважно не призводить до появи на них ефективних власників. Щобільше, банкрутство компаній

зазвичай організовується з метою монополізації великих сегментів ринку.

Відносна простота порушення процедури банкрутства спричинила появу постійних груп, які спеціалізуються на такому «бізнесі». Так звані «консультаційні» компанії, декларуючи надання послуг антикризовим керівникам, надалі насправді здійснюють «замовні» банкрутства, розшукують замовника, збирають економічну інформацію про підприємства, «обробляють» кредиторів з метою призначення підконтрольного їм арбітражного керівника (управителя), а також виведення активів боржника під контроль замовника.

Про наявність значного попиту на подібні послуги можуть свідчити чимраз більші масштаби ініціювання банкрутств.

В окрему групу за критерієм цільової орієнтації можна виокремити чинники, які стали причиною *навмисного банкрутства* підприємств (табл. 2.25).

Таблиця 2.25 – Класифікація чинників навмисного банкрутства за критерієм цільової орієнтації

Фактори (за критерієм цільової орієнтації), які стали причиною навмисного банкрутства	
<i>Зовнішні</i>	<i>Внутрішні</i>
<ul style="list-style-type: none">– поділ приватної власності;– заволодіння державною власністю;– усунення конкурентів;– монополізація цільових сегментів ринку;– дискредитація великих підприємств, зокрема з політичною метою;– придбання майна за заниженою ціною	<ul style="list-style-type: none">– заволодіння державною власністю;– невивплата боргів (кредитів), зокрема й перед державою;– приховування протиправної діяльності керівництва підприємства-боржника;– придбання майна за заниженою ціною

Відповідно до мети умовно можна виокремити такі групи навмисного введення процедури банкрутства:

- переділ приватної власності;
- заволодіння державною власністю;
- усунення конкурентів;
- списання боргових обов'язків, зокрема й перед державою.

Ці чинники можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми.

Банкрутство з метою усунення конкурентів у деяких випадках організовується закордонними компаніями (найчастіше щодо підприємств оборонно-промислового комплексу), використовуються підставні українські, у багатьох випадках і російські фірми. Підприємств ліквідується шляхом підведення його під конкурсне впровадження або придбання у власність контрольного пакету акцій. До того ж використовуються ті обставини, що чинні правові норми надають право доступу до державної власності третій стороні.

У класифікації «*навмисне банкрутство*» дуже важливим елементом є суб'єктивний чинник – намір. Однак, оскільки наявність наміру довести дуже важко, тому розглядають інші чинники, пов'язані з діями боржника, щоб визначити, чи мала ця особа намір здійснити *навмисне банкрутство*. *Навмисне банкрутство* спричиняють такі обставини:

- здійснення ухвали на користь особи, що брала участь у внутрішній діяльності підприємства;
- збереження за боржником володіння майном і контролю над ним після ухвали;
- публічність чи не публічність угоди;
- перебування боржника під загрозою заявлення про визнання банкрутом безпосередньо перед здійсненням ухвали;
- залучення до ухвали всього майна боржника;
- переховування боржника;
- факти вивезення майна чи його приховування;
- відповідність суми, одержаної за передане майно, його вартості;
- неплатоздатність боржника під час винесення ухвали або одразу після завершення справи;
- винесення ухвали незадовго до того або одразу після того, як у боржника виникла значна заборгованість.

Ні один окремо взятий чинник не є доказом шахрайства. Однак що більше його ознак мають місце, то більше вірогідність *навмисного банкрутства* і його виявлення.

Існує багато способів, за допомогою яких здійснюється *навмисне банкрутство*. Такі дії можуть бути різноманітними й непередбачуваними. За українським законодавством вони вважаються неправомірними господарськими операціями, під якими розуміють такі операції, унаслідок яких організація-боржник зазнала очевидних чи неочевидних матеріальних або фінансових втрат. Результатом таких дій є *навмисне банкрутство* підприємства. На нашу думку, доцільно виокремити різновиди *навмисного банкрутства* залежно від способу його здійснення.

Територіальними органами України напрацьовано багато матеріалів щодо підготовки висновків про наявність (відсутність) ознак *навмисного банкрутства*. Як свідчить аналіз висновків, підготовлених спеціальними організаціями України, найчастіше зустрічаються схеми *навмисного банкрутства*, подані в таблиці 2.26.

Ознакою *навмисного банкрутства* є проведення боржником ухвал, які призводять до створення або збільшення його неплатоздатності. Таким чином, залежно від різновиду ухвали виокремлюють такі *навмисні банкрутства*:

- 1) ухвала за відчуженням майна, що не є реалізацією, і заміщення

майна боржника на менш ліквідне;

2) інші ухвали щодо майна боржника (реалізація, придбання, обтяження), укладені на свідомо не вигідних для нього умовах (ціна реалізації нижча за балансову й ринкову), і ті, що проводяться з майном, без якого неможлива статутна діяльність підприємства, а також які не супроводжуються зменшенням кредиторської заборгованості боржника;

3) ухвали, пов'язані з виникненням непередбачуваних обставин у боржника і не забезпечені майном економічно, є недоцільними, а також такими, що передбачають придбання неліквідного майна;

4) ухвали щодо заміни одних обставин іншими і погіршення умов щодо виконання раніше виниклих обов'язків.

Таблиця 2.26 – Схеми навмисного банкрутства

Спосіб здійснення навмисного банкрутства	Схеми здійснення
1 Реорганізація підприємства з метою створення нового підприємства	В нове підприємство переводяться базові найбільш ліквідні засоби й трудовий колектив. Одночасно на балансі реорганізованого підприємства залишається неліквідне майно і кредиторська заборгованість здебільшого перед бюджетами всіх рівнів і позабюджетними фондами
2 Реалізація активів підприємства за заниженими цінами	Реалізація зазвичай здійснюється організацією, прямо або опосередковано пов'язаною з керівництвом підприємства, без оцінювання майна незалежними експертами або з оцінкою значно нижчою за їхню реальну ринкову ціну. До того ж використовуються свідомо не вигідні форми оплати, наприклад неліквідними векселями, або заморожування на тривалий час. І навіть якщо підприємство одержує внаслідок цієї угоди певні засоби, то їх вистачає лише на задоволення незначної частини вимог кредиторів. Як наслідок, з'являється підприємство-банкрут з неліквідним майном і кредиторською заборгованістю на балансі
3 Матеріали й сировина купуються за ціною, вищою за ринкову вартість і (або) продукція продається нижче за собівартість	Бухгалтерська вартість майна майже не змінюється, а підприємство не має змоги платити борги. Поповнення «зниклих» обігових засобів здійснюють шляхом нарощування кредиторської заборгованості. Майно залишається недоторканим, а борги сплачувати нічим
4 Скуповування й максимальне нарощування кредиторської заборгованості підприємства	Здійснюється зазвичай через мережу підставних фірм і компаній, дає змогу ініціювати справу щодо банкрутства
5 Підприємство, беручи на себе явно завищені обов'язки, одержує великі кредити	Керівник підприємства-боржника переслідує мету невиконання обов'язків, тобто навмисно створює або збільшує свою неплатоздатність, щоб оголосити себе банкрутом, вимоги кредиторам унаслідок недостатності майна вважаються погашеними

Свідома невідповідними умовами ухвали можуть бути:

- ціна майна і послуг;
- різновид платежу по ухвалі;
- термін платежу по ухвалі;
- умови обтяження майна.

Потрібно зазначити, що *навмисне банкрутство* обумовлюється багатьма чинниками, оскільки навмисне доведення підприємства до банкрутства – процес складний з погляду його здійснення і його структури. Навмисне банкрутство зазвичай є наслідком сумісної дії внутрішніх і зовнішніх чинників.

Як показали дослідження Г. В. Савицької, у країнах із стійкою економічною і політичною системами банкрутство на 1/3 обумовлюється зовнішніми чинниками і на 2/3 – внутрішніми.

2.3.2.4 Методичні підходи, методи експертизи й показники в системі оцінювання ознак навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі

Виявлення ознак *навмисного банкрутства* комерційних підприємств будівельної галузі (далі – підприємство) належить до категорії завдань, які вирішуються за допомогою фінансово-економічного аналізу й експертизи. Отже, головним методом пошуку доказовості наявності (відсутності) ознак *навмисного банкрутства* є фінансово-економічний аналіз.

Фінансовий аналіз становить собою процес, що базується на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результатах його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності.

Логічна схема проведення фінансового аналізу підприємства включає низку типових процедур. Крім того, щоб розробити ефективні методи експертизи *навмисного банкрутства*, необхідно використовувати методичні підходи, які співвідносяться з вимогами системності. Одним з таких методів є регламентація діяльності арбітражних керівників (управителів).

Як відомо, термін «експертиза» походить від латинського «*expertus*», що означає «досвідчений», «компетентний». Експертиза – це дослідження і вирішення провідними спеціалістами питань, які передбачають наявність спеціальних знань в галузі науки, техніки, економіки, мистецтва тощо.

Базовим складником експертизи *навмисного банкрутства* є фінансовий аналіз. У традиційному розумінні фінансовий аналіз прийнято розглядати як метод оцінювання й прогнозування фінансового стану підприємства на підставі бухгалтерської звітності та врахованої інфляції, під час реалізації якого переслідуються такі цілі ідентифікації змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі й виявленні чинників, які спричиняють ці зміни.

Розглянемо головні методичні підходи до встановлення ознак *навмисного банкрутства*, які використовують сьогодні.

Оскільки головною ознакою *навмисного банкрутства* обрано створення або збільшення неплатоздатності, то необхідно визначити низку показників, які свідчать про створення або збільшення неплатоздатності підприємства.

Під час аналізу неплатоздатності виокремлюють такі етапи (рис. 2.28).

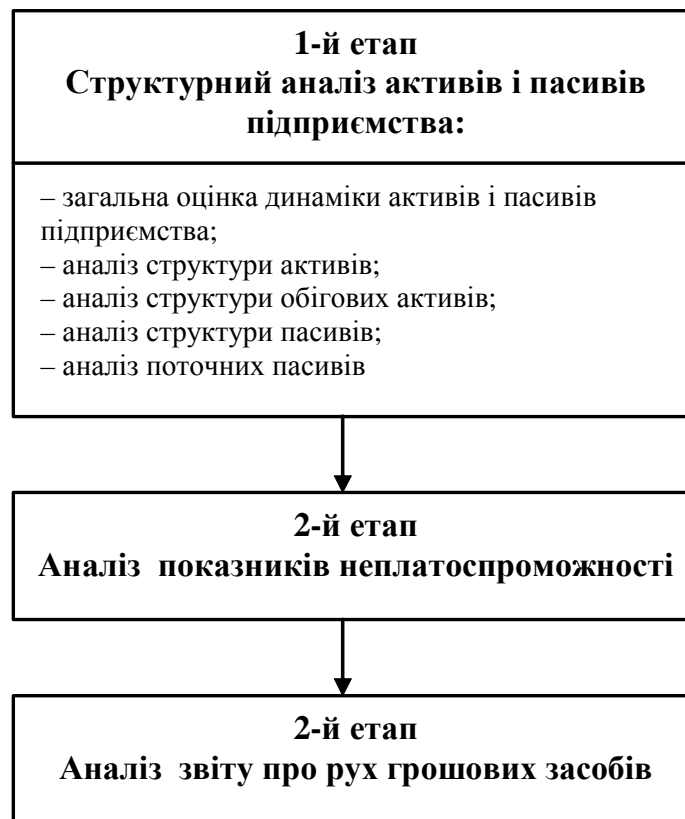


Рисунок 2.28 – Етапи аналізу неплатоздатності

Метою *структурного аналізу активів і пасивів підприємства* є вивчення структури й динаміки засобів підприємства, а також джерел їхнього формування для попереднього оцінювання платоздатності підприємства в короткотерміновій і довготерміновій перспективі. Оцінювання довготермінової платоздатності визначає фінансову стійкість підприємства.

Загальне оцінювання динаміки активів підприємства проводиться на підставі зіставлення темпів приросту активів і темпів виторгу або прибутку. Змінювання активів підприємства, якщо воно відбувалося без співставлення зі змінюванням фінансових результатів, саме по собі малоефективне.

Якщо темпи приросту виторгу й прибутку вищі за темпи приросту активів, то в досліджуваному періоді використані активи організації були більш ефективними, ніж за попередній період.

Про збільшення неплатоздатності підприємства свідчить систематичне

зменшення валютного балансу внаслідок зниження обсягів виторгу і накопичення збитків. Темпи зростання валютного балансу, виторгу й прибутку при цьому від'ємні протягом всього досліджуваного періоду.

Як одну з ознак *навмисного банкрутства* можна розглядати збитки, завдані боржникові внаслідок реалізації рішень його засновників або керівника, що стало причиною несвоєчасного задоволення вимог кредиторів.

Необхідно *аналізувати структуру активів*, оскільки відомо, що за *навмисного банкрутства* відбувається маніпуляція активів підприємства, що погіршує структуру балансу, знижуючи, загалом, його ліквідність.

Крім того, побічною ознакою *навмисного банкрутства* є зменшення балансової вартості активів і (або) зниження їхньої ліквідності внаслідок реалізації боржником господарських операцій, не пов'язаних з його базовими різновидами діяльності, скорочення господарського обігу і, відповідно, зменшення валютного балансу підприємства.

Валютний баланс підприємства зменшується внаслідок:

– одночасного зниження абсолютної величини необігових і обігових активів;

– перевищення абсолютної величини зниження необігових активів над абсолютною величиною збільшення обігових активів.

Інша ситуація пов'язана з тим, що приріст поточних активів може обумовлюватися збільшенням дебіторської заборгованості, а також неліквідних запасів, що збільшує неплатоздатність підприємства. Для виявлення зниження величини необігових активів необхідно на підставі детального аналізу їхньої структури визначити, унаслідок яких статей необігових активів це відбулося.

Для навмисного банкрутства характерне різке зменшення величини статей основного фонду. У разі виявлення таких змін на наступному етапі аналізу необхідно поглиблено вивчити динаміку цих статей на підставі кварталних балансів і визначити, у якому саме кварталі відбулося зменшення показника, і таким чином звузити часовий період. Саме за цей період і потрібно детальніше вивчати документи і здійснені ухвали.

Аналіз структури обігових активів. Саме по собі збільшення або зменшення величини обігових активів не є підставою для відповідних висновків про неплатоздатність боржника. Для цього потрібно проаналізувати структуру поточних активів.

Про зниження поточної платоздатності свідчать такі структурні зміни в обігових засобах підприємства:

– збільшення дебіторської заборгованості і наднормативних запасів одночасно зі зменшенням періодів обігу за цими статтями;

– темпи зростання дебіторської заборгованості перевищують темпи зростання кредиторської заборгованості;

– зниження частки грошових засобів (менше 20 %) і обігових активів підприємства;

– збільшення статей «товари і готова продукція» при зменшенні періодів обіговості, тобто на підприємстві є засоби, які важко реалізувати.

Особливо уважно потрібно аналізувати статтю «Інші дебітори». Ця стаття може бути засобом для приховування прибутку і переведення грошових засобів у готівку. Вільні грошові засоби, які є у підприємства, надсилають фірмі, яка переводить їх у готівку, потім їх повертають як (за мінусом відповідної винагороди) так звану «чорну готівку» і після закінчення терміну позовної давності (трьох років) списують на збитки. За звичайних умов питома вага цієї статті в обігових активах дуже незначна.

Структуру пасивів визначають за коефіцієнтом автономії, який дорівнює частці власних засобів в загальному обсягу джерел засобів підприємства.

Цей показник відображає фінансову стійкість підприємства, тобто його платоздатність в довготерміновій перспективі.

Для українських комерційних підприємств будівельної галузі мінімально допустиме значення цього коефіцієнта має становити не менше ніж 0,5. Зменшення показника автономії свідчить про зниження платоздатності.

Структуру пасивів також характеризує показник величини чистих активів, за умови, що величина чистих активів свідчить про абсолютну неплатоздатність підприємства, оскільки у цьому разі сумарна заборгованість вища за суму майна підприємства.

У ситуації навмисного банкрутства цей показник різко зменшується.

Детальний аналіз структури власного капіталу дає змогу встановити, унаслідок зміни яких статей це зменшення відбулося.

Аналіз поточних пасивів. Збільшення поточних пасивів свідчить про зниження платоздатності підприємства.

Аналіз показників неплатоздатності. На першому етапі становлення ринкових відносин в Україні на підставі українського законодавства було сформовано систему критеріїв для визначення незадовільних щодо структури балансу неплатоздатних підприємств і розраховано показники, наведені в таблиці 2.29.

Структура балансу підприємства вважається незадовільною, а підприємство неплатоздатним, якщо хоча б один з коефіцієнтів менший за нормативний, у такому разі розраховується коефіцієнт відновлення платоздатності за шість місяців; якщо хоча б один з коефіцієнтів дорівнює нормативу або більший за нього, то коефіцієнт відновлення платоздатності розраховується за три місяці.

Розрахування коефіцієнта платоздатності за шість місяців ($K_{6\text{від}}$)

здійснюють за формулою:

$$K_{\text{бвйд}} = \frac{K_{\text{п.факт}} + 6/T(K_{\text{п.факт}} - K_{\text{п.н}})}{2}, \quad (2.39)$$

де $K_{\text{п.факт}}$ – фактичне значення коефіцієнта ліквідності в кінці звітного періоду;

$K_{\text{п.п}}$ – значення коефіцієнта ліквідності на початок звітного періоду;

T – звітний період в місяцях.

Розрахування коефіцієнта платоздатності за три місяці ($K_{\text{звйд}}$) виконують за формулою:

$$K_{\text{звйд}} = \frac{K_{\text{п.факт}} + 3/T(K_{\text{п.факт}} - K_{\text{п.н}})}{2}. \quad (2.40)$$

Таблиця 2.29 – Показники визначення незадовільної структури балансу неплатоздатних підприємств

Назва показника	Що характеризує показник?	Спосіб визначення/норматив
Коефіцієнт поточної ліквідності	Загальну забезпеченість підприємства обіговими засобами для проведення господарської діяльності і своєчасного погашення термінових зобов'язань підприємства	Визначається як відношення фактичної вартості і наявності у підприємства обігових засобів, дебіторської заборгованості, короткотермінових фінансових вкладень, грошових засобів та інших обігових активів до найбільш термінових обов'язкам підприємства у вигляді короткотермінових пасивів: найомних засобів кредиторської заборгованості та інших короткотермінових пасивів (не менше двох)
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими засобами	Наявність у власників підприємства обігових засобів, необхідних для його фінансової стійкості	Визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних засобів (всього III розділу пасиву балансу) і фактичної вартості необоротних активів (всього I розділу активу балансу) до фактичної вартості, які знаходяться в наявності у підприємства оборотних засобів у вигляді запасів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів (сума всього II розділу активів балансу) / не менше 0,1

До того ж потрібно враховувати таке.

Якщо $K_{\text{бвйд}} > 1$, то підприємство має реальну можливість відновити платоздатність.

Якщо $K_{\text{бвйд}} < 1$, то підприємство практично не має можливості відновити платоздатність.

Якщо $K_{\text{звйд}} > 1$, то підприємство має можливість не втрачати платоздатності.

Якщо $K_{звід} < 1$, то підприємство може втратити платоздатність.

Коефіцієнт відновлення (втрати) платоздатності ($K_{від}$) характеризує наявність у підприємства реальної можливості відновити або втратити платоздатність протягом відповідного періоду. Він розраховується як відношення розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого значення:

$$K_{від} = \frac{K_{п.п.факт}}{K_{п.п.н}}. \quad (2.41)$$

Розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітнього періоду і змін значення цього коефіцієнта між кінцем і початком звітнього періоду в перерахуванні на встановлений період відновлення (втрати) платоздатності.

Недосконалість цієї методики доведена багатьма фахівцями. Для українських комерційних підприємств будівельної галузі вимога одночасного виконання двох критеріїв майже неможлива, оскільки через недосконалість методики оголосити банкрутами можна переважну більшість підприємств.

Потрібно зазначити, що починаючи з 2002 р. в українському законодавстві про банкрутство справедливо відкидають такі його формальні ознаки, як недодержання нормативних значень коефіцієнта поточної ліквідності і забезпеченості власними обіговими засобами.

Оцінювання і аналіз ліквідності (платоздатності) підприємства є важливою частиною аналізу його фінансового стану. Під платоздатністю підприємства розуміють його здатність сплачувати фінансові борги перед іншими підприємствами.

Під ліквідністю будь-якого активу потрібно розуміти спосіб його трансформації (обміну, переходу) в грошові засоби, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. До того ж необхідно враховувати таке: якщо велика питома вага в поточних активах підприємства припадає на неліквідні борги або задовнену дебіторську заборгованість, то його економічне становище незадовільне, хоча показники ліквідності можуть характеризувати і хороший фінансовий стан підприємства. Отже, ці показники не завжди доцільно використовувати для визначення наявності (відсутності) ознак *навмисного банкрутства*.

Показники ліквідності дають змогу проаналізувати можливості підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями, тобто бути платоздатним або, навпаки, – неплатоздатним. Ліквідність аналізують за допомогою показників, наведених на рисунку 2.30.

Аналізуючи ліквідність, доцільно всі активи підприємства розподілити

на три групи за рівнем ліквідності: швидколіквідні засоби – це грошові засоби (рядок 260 ф. I) та їх еквіваленти (рядок 250 ф. I); середньоліквідні засоби – це готова продукція і товари для перепродажу (рядок 214 ф. I), товари відвантажені (рядок 215 ф. I) і дебіторська заборгованість (рядки 230 і 240 ф. I); важколіквідні засоби – обігові активи (рядок 290. Усього по розділу II ф. I).

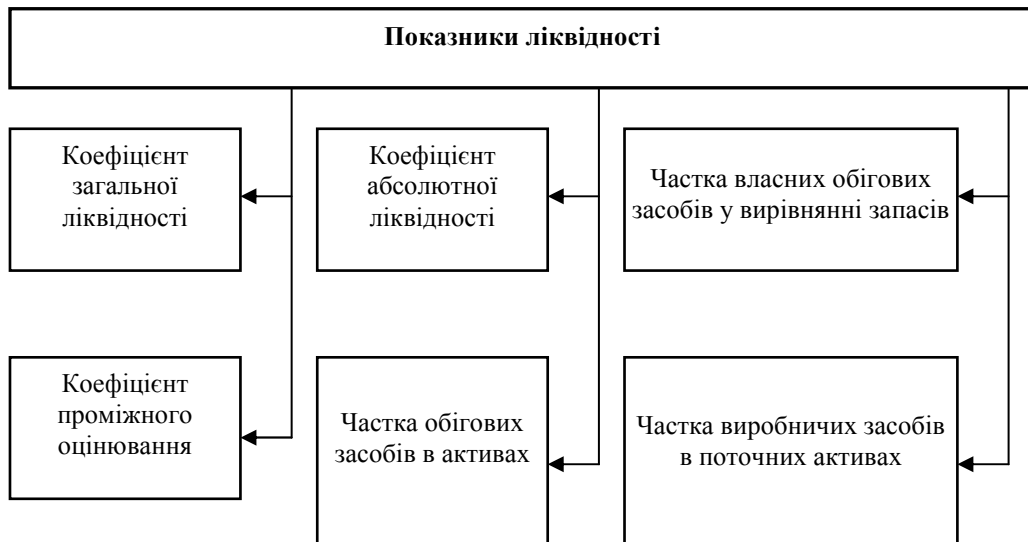


Рисунок 2.30 – Система показників ліквідності

Під час аналізу ліквідності можна використовувати такі показники:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{аб.л}$ (платоздатності), який є найжорсткішим показником ліквідності підприємства. Він показує, яка частина короткотермінових позикових засобів може бути погашена одразу і визначається, як відношення швидколіквідних засобів до короткотермінових обов'язків (рядок 290 Всього по розділу II ф. I):

$$K_{аб.л} = \frac{\text{рядок 250} + \text{рядок 260}}{\text{рядок 690 ф. I}}. \quad (2.42)$$

Рекомендована нижня межа показника – в межах 0,2. Якщо підприємство щоденно реалізує продукцію (постачання бетону в бетоновозах на віддалені об'єкти) і здійснює надходження грошових засобів, то абсолютне значення вважається позитивним в межах від 0,05 і вище. Це означає, що на кожну гривню свого боргу підприємство може терміново сплатити п'ять копійок і більше. Що ближче коефіцієнт абсолютної ліквідності до одиниці, то надійніша платоздатність підприємства, і навпаки.

2. Коефіцієнт середньотермінової ліквідності $K_{с.л}$ (критичного оцінювання ліквідності) визначається як відношення середньоліквідних засобів до короткотермінових пасивів:

$$K_{c.l.} = \frac{\text{рядок214} + \text{рядок215} + \text{рядок230} + \text{рядок240}}{\text{рядок 690 ф.І}}. \quad (2.43)$$

Що ближче коефіцієнт до одиниці, то більша платоздатність підприємства.

3. Коефіцієнт покриття (загальний) показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань:

$$K_{п.заг.} = \frac{\text{рядок 290}}{\text{рядок 690 ф.І}}. \quad (2.44)$$

Цей коефіцієнт становить загальну оцінку ліквідності активів, характеризує здатність підприємства сплатити поточні борги (від трьох до дванадцяти місяців) у встановлений термін.

Якщо величина поточних активів менша за поточні обов'язки, то таке підприємство не може вважатися таким, що успішно функціонує.

Розмір перевищення визначається за коефіцієнтом покриття. Поступове зниження коефіцієнта покриття вважається негативною тенденцією щодо платоздатності підприємства.

Практично нижнє критичне значення цього показника дорівнює двом, але це не нормативне, а орієнтовне значення. Для українських підприємств коефіцієнт загальної ліквідності вважається позитивним, якщо він більше 1,5. Коефіцієнт, що дорівнює одиниці, вважається мінімально допустимим.

Базовим вважають коефіцієнт загальної ліквідності, а два інших зазвичай використовують для поглибленого аналізу платоздатності підприємства.

Для цього аналізу також використовують такі показники:

4. Частка обігових засобів в активах ($D_{об}$) характеризує ту частину вартості господарських засобів, яка вирівнюється поточними активами підприємства і визначається як відношення обігових активів до валюти балансу:

$$D_{об} = \frac{\text{рядок 290}}{\text{рядок 300}}. \quad (2.45)$$

Поступове зниження цього показника є негативним явищем. Якщо його абсолютна величина менше 50 %, – це негативний чинник.

5. Частка виробничих запасів в поточних активах ($D_{пр}$) становить ту частину вартості поточних активів, яка міститься в запасах і витратах, тобто показує, скільки запасів припадає на одну гривню поточних активів. Що більша ця частка, то це краще (бажано більше 50 %):

$$D_{пр} = \frac{\text{рядок 210}}{\text{рядок 290}}. \quad (2.46)$$

6. Частка власних обігових засобів у вирівнюванні запасів $D_{с.об}$ характеризує ту частину вартості запасів, яка вирівнюється за допомогою

власних обігових засобів:

$$D_{c.ob.} = \frac{\text{рядок 490} - \text{рядок 190}}{\text{рядок 210}}. \quad (2.47)$$

Бажано, щоб цей показник збільшувався. Це свідчить про більшу незалежність підприємства. Рекомендована нижня межа показника – 50 %.

Для українських підприємств основними критеріями, які визначають неплатоздатність підприємства, на нашу думку, є такі:

– негативна величина чистого обігового капіталу (власних засобів), яка виникає внаслідок перевищення короткотермінових обов'язків щодо обігових активів;

– від'ємне сальдо грошового потоку (перевищення відтікання грошей над припливом). Чистий обіговий капітал показує, яка частка обігових активів фінансується за допомогою власного капіталу компанії (підприємства). Цей показник є одним з найважливіших показників платоздатності підприємства.

Величина чистого обігового капіталу (ЧОК) розраховується за формулою:

$$\text{ЧОК} = \text{поточні активи} - \text{поточні пасиви}. \quad (2.48)$$

Під час розрахування структури балансу визначається так званий рівень чистого обігового капіталу в активах. Цей показник відображає співвідношення ЧОК і величини загальних активів організації. Зниження рівня чистого обігового капіталу свідчить про зниження платоздатності і фінансової стійкості підприємства. Від'ємна величина ЧОК означає настання неплатоздатності, а абсолютна величина вказує на дефіцит власних джерел для фінансування обігових активів.

Аналіз звіту про рух грошових засобів. На думку провідних спеціалістів в галузі фінансового аналізу, в умовах високої інфляції і кризи неплатежів аналіз звіту про рух грошових засобів становить важливе джерело інформації про стан підприємства. Зазначається, що в практиці українських підприємств керування грошовими потоками є найактуальнішим завданням організації фінансово-господарської діяльності підприємства. Можливості аналізу звіту про рух грошових засобів для діагностики *навмисного банкрутства* майже не використовуються. На підставі даних звіту щодо оцінювання платоздатності організації пропонується використовувати коефіцієнт платоздатності ($K_{пл}$), який розраховують так:

$$K_{пл} = (K_0 - Д) / В, \quad (2.49)$$

де K_0 – короткотермінові обов'язки організації (середня величина);

Д – тривалість періоду, на який здійснюються розрахунки;

В – виторг організації за період.

Залежно від значення коефіцієнта платоздатності за поточними зобов'язаннями, розрахованого за останній звітний період, організації розподіляють на три групи:

1) платоздатні організації, у яких значення вказаного коефіцієнта становить три місяці;

2) неплатоздатні організації, у яких значення зазначеного показника – від трьох до дванадцяти місяців;

3) неплатоздатні організації, у яких значення вказаного показника перевищує дванадцять місяців.

Для встановлення настання банкрутства організації рекомендується використовувати коефіцієнт важкості за давнених зобов'язань. Цей коефіцієнт визначають як відношення суми за давнених зобов'язань (терміном більше ніж три місяці) до передбаченої законом мінімальної величини за давнених зобов'язань, за яких можна порушувати справу про банкрутство і які можуть розглядатися як ступінь близькості організації до банкрутства. Значення показника, яке більше або дорівнює одному, свідчить про наявність підстав потрапити до процедури банкрутства за заявою кредиторів.

Як додаткові формальні показники, для оцінювання платоздатності підприємства можна використати показники обіговості, ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності.

Ознаки початку або наявності навмисного банкрутства можна встановити і за низкою інших показників щодо загального погіршення фінансового стану, якщо прослідковується відповідна динаміка спеціальних фінансових показників.

Спеціалістами цієї галузі економіки було проаналізовано наявні показники, які характеризують фінансовий стан підприємства, і розроблено систему показників, які свідчать про наявність ознак *навмисного банкрутства* (табл. 2.31). Ознаки *навмисного банкрутства* визначаються шляхом дослідження динаміки фінансових показників.

Виявлення збитків, завданих державі, власникам підприємств і кредиторам, має ключове значення під час визначення наявності (відсутності) *навмисного банкрутства*.

Вільна підприємницька діяльність у сучасних умовах ринкової економіки обумовила докорінні зміни як в теоретичному уявленні про збитки від кримінальних посягань (правопорушення, порушення договірних відношень), так і в методичних підходах до його визначення. Головним методом визначення збитків став економічний аналіз бухгалтерської звітності за правилами наукового логічного мислення в процесі пізнання предмету.

Таблиця 2.31 – Фінансові показники, які характеризують платоздатність

Найменування показника	Інформаційне забезпечення	Динаміка	Можливі висновки
1	2	3	4
Чистий обіговий капітал	Поточні активи – поточні пасиви	Зниження	Свідчить про зниження платоздатності. Негативний показник означає настання неплатоздатності, а абсолютний вказує на дефіцит власних джерел для фінансування обігових активів
Коефіцієнт платоздатності ($K_{пл}$)	Звіт про рух грошових засобів: $K_{пл} = (K_o - Д) / В$, де K_o – короткотермінові обов'язки (середня величина); Д – тривалість періоду; В – виручка організації за період	$K_{пл} = 3$ $3 < K_{пл} < 12$ $K_{пл} >$	Платоздатні організації. Неплатоздатні організації I категорії. Неплатоздатні організації II категорії
Коефіцієнт тяжкості задовнених платежів	Сума задовнених зобов'язань (більше трьох місяців) / мінімальна величина задовнених зобов'язань, при яких можливе порушення справи (100 тис. грн.)	Дорівнює, більше ніж один	Наявність підстав для порушення справи про банкрутство за заявою кредитора
Коефіцієнт автономії частки власних засобів в загальній величині джерел засобів		Мінімально допустиме значення 0,5. Зниження	Свідчить про зниження платоздатності
Чисті активи	Баланс (с.300–с.244–с.252). Баланс (с.450+с.590+с.690+с.640)	Зниження	Вказує на можливість наміру. Свідчить про зниження платоздатності. Якщо величина від'ємна, то підприємство підпадає під ліквідацію і зовсім неплатоздатне, оскільки заборгованість вища за суму майна
Частка базових засобів в активах	Баланс(с.626)/Баланс (с.300–с.244–с.252)	Зниження	Свідчить про «вивід» базових засобів
Частка заборгованості перед бюджетом в пасивах	Баланс (с.120)/Баланс (с.700–с.244–с.252)	Збільшення	Свідчить про зниження платоздатності, накопичені недоплати (небажання сплачувати заборгованість

Продовження таблиці 2.31

1	2	3	4
			перед бюджетом і позабюджетними фондами)
Частка довготермінових фінансових вкладень в активах	Баланс(с.140)/Баланс (с.300–с.244–с.252)	Збільшення	Збільшує вірогідність і вказує на спосіб «виведення» базових засобів – через передання в статутний капітал інших підприємств
Частка кредиторської заборгованості в пасивах	Баланс (с.620)/Баланс (с.700–с.244–с.252)	Зменшення	Вказує на сплату інших складників кредиторської заборгованості без сплати боргів перед бюджетом
Коефіцієнт забезпеченості зобов'язань боржника його активами. Коефіцієнт забезпеченості зобов'язань боржника його обіговими активами	Баланс(с.300-с.244-с.252)/Баланс (с.590+с.690–с.630–с.644–с.650) Баланс(с.290–с.244–с.252)/Баланс (с.590+с.690–с.630–с.644–с.650)	Зменшення	Додатково підтверджує погіршення фінансового становища

Базовим для визначення збитків є тлумачення бухгалтерського балансу як методу звіту, який дає змогу зіставити витрати до звітної дати з надходженнями, одержаними до звітної дати.

У процесі господарської діяльності будь-яке підприємство є одночасно і продавцем, і покупцем, тобто обмінюється з іншими підприємствами продуктами підприємницької діяльності.

Об'єктивний економічний зміст бухгалтерського балансу співвідноситься із вартістю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності і становить собою рівність за вартістю прибутків продавця від підприємницької діяльності і еквівалентних витрат його покупців.

Указану рівність можна подати у вигляді таких співвідношень:

$$T = D1 \quad (2.50)$$

або

$$T = T1, \quad (2.51)$$

або

$$T = T1 + D1, \quad (2.52)$$

де T , $T1$ – вартість товарного еквівалента при натуральному обміні продуктами підприємницької діяльності (гроші використовуються як функція міри вартості);

D , $D1$ – вартість грошового еквівалента при обміні продуктами

підприємницької діяльності (гроші використовуються як функція платіжного засобу).

Таким чином, рівність активу і пасиву звітного балансу є відображенням об'єктивної рівності, з одного боку, сукупності вартості еквівалентних і безеквівалентних витрат продавця і, з іншого боку, вартості еквівалентних витрат його покупців.

Вартість еквівалентних витрат продавця відображається в обігових активах балансу, вартість безеквівалентних витрат продавця – в необігових активах балансу.

Додаткова вартість у продавця виявляється частково в обігових активах і частково в необігових активах.

Із будь-якою частиною вартості як еквівалентних, так і безеквівалентних витрат у продавця об'єктивно співвідноситься відповідна частина вартості еквівалентних витрат у його покупця (покупців).

Для встановлення розмірів збитків використовують концепцію аудиторської перевірки, яка базується на постулаті недовіри.

Виходячи з постулату недовіри передбачається, що

$$H \neq \Phi, \quad (2.53)$$

тобто вказане в бухгалтерській звітності значення показника H не співпадає з розрахованим на підставі рівності еквівалентного товарообміну Φ . Це означає, що дані бухгалтерського розрахунку не адекватні фактичному стану справ, а отже, можливі два варіанти приховування:

$$H > \Phi, \quad (2.54)$$

що означає недостачу засобів і/або джерел;

$$H < \Phi, \quad (2.55)$$

що означає приховування засобів і джерел, які є на підприємстві або у керівника підприємства.

Невідповідність валюти звітного і істинного балансу виявляється виходячи з відхилення юридичної форми балансу у вигляді рівності активу і пасиву, а також матеріального змісту цього самого балансу за економічним змістом окремих статей і валюти загалом.

За звітним балансом розпізнають ознаки заподіяння збитку і його приховування під час складання балансу. Досліджуючи звітний баланс, ми проаналізували як зовнішні ознаки, які становлять сукупність наслідку, так і підстави для висновків про незаконність балансових даних.

Ознаки приховування збитків в бухгалтерському балансі визначають за ознаками скорочення валюти балансу, а саме:

- активи і пасиви за своїм економічним змістом не співпадають;
- невідповідність за економічним змістом статей активів і пасивів поєднується з формальною рівністю сукупності активу і пасиву балансу.

Якщо одна із статей активу виросла, то це спричинено або зменшенням

іншої статті активу (наприклад збільшилися товарні запаси, а це означає, що могли зменшитися залишки на рахунках грошових засобів), або збільшенням статті пасиву (наприклад збільшення товарної маси, що могло відбутися внаслідок зростання кредиторської заборгованості), або завищенням прибутків (наприклад виявлення надлишків товарів унаслідок інвентаризації), або зниженням витрат (так, якщо раніше частина товарної маси була необґрунтовано списана у витрати, а потім ця маса була знайдена, то показані раніше витрати будуть зменшені). Дуже типовим випадком є такий, коли матеріально відповідальні особи необґрунтовано списують товари як непридатні для реалізації, але контрольні органи виявляють такі дії, і бухгалтерія знову заприбутковує ці цінності.

Якщо одна зі статей пасиву зменшилась, то це пов'язано або зі зменшенням однієї зі статей активу, або завищенням статей пасиву (з будь-яких причин кредиторська заборгованість постачальникам не може бути показаною і відображається як прибуток фірми (підприємства), або зі зменшенням витрат (за погодженням с постачальником він сплачує витрати щодо доставки товарів).

Якщо одна зі статей прибутків перевіряється на зниження, то це спричинено або зменшенням статей активів (вигідно продані товари), або зменшенням статей пасиву (сплачено постачальнику достроково і використана спеціальна знижка), або збільшенням прибутків (відображена реалізована товарна націнка), або зниженням збитків (збитки, пов'язані з реалізацією, були менші, ніж ті, які очікувались).

Якщо одна зі статей витрат перевіряється на завищення, то це пов'язано або зі зменшенням статей активів (списання витрат майбутніх періодів), або завищенням статей пасивів (нараховано енергопостачальній організації за опалення), або збільшенням статей прибутку (якщо нарахування енергопостачальній організації було більшим за реально належне, цей факт було встановлено, а різниця може бути сторнована, то реальні прибутки підприємства будуть більшими, ніж це було показано в фінансовій звітності), або якщо якісь витрати будуть завищеними (мова йде про зміни статей витрат).

Ми розглянули фінансові показники, подані в таблиці 2.28, але не менш важливими є їхні характеристики. Це дуже добре усвідомлюють експерти:

– активи перевіряються тільки на зниження, а якщо відбулося завищення, то це автоматично означає збільшення податкообкладення власника;

– пасиви перевіряються тільки на завищення, тому що зростають, перш за все, борги власника або власників. Зростання перших означає скорочення прибутків власників. Якщо кредиторська заборгованість зменшується, то для

власників це означає збільшення прибутку;

– прибутки перевіряються з погляду їхнього можливого завищення; якщо їх занижили, то це тільки означає, що реальні розміри прибутків ще більші, ніж показано в звіті, і, як наслідок, прибутки власників автоматично забезпечено;

– витрати перевіряються щодо їхнього можливого заниження, тому якщо їх підвищили, то це означає, що реальні розміри прибутків занижено, що, безумовно, погіршує інтереси власників.

Викладені в монографії теоретичні положення дають змогу експерту позбутися дублювання, оскільки внаслідок подвійного записування всі чотири звітні розряди (баланс-актив, пасив; звіт про фінансові результати – прибутки, збитки) взаємодоповнюють і взаємо контролюють один одного.

Ще одним важливим методом, який використовують для розроблення ефективного оцінювання ознак *навмисного банкрутства*, є регламентація діяльності арбітражних управителів (керівників).

Регламент становить собою опис доцільного порядку дій, які забезпечують вирішення проблеми в різних сферах людської діяльності. Будь-який процес можна регламентувати.

Розроблення ефективного регламенту дій, що сприяє ефективності й надійності отримуваних результатів, базується на методології моделювання бізнес-процесів.

Загальний підхід до моделювання бізнес-процесів полягає в послідовній декомпозиції процесів – від загального до часткового. Такий підхід, зазвичай, називають структурним. Декомпозиція будь-якого процесу починається із встановлення мети, підцілей і засад для їхнього досягнення. Це можуть бути проекти, програми, функції тощо. Зі свого боку, функції можуть деталізуватися на окремі задачі й операції.

Процес арбітражного керування нездатним підприємством складається з окремих арбітражних процедур (спостереження, зовнішнє управління і конкурентне виконання), функцій, завдань і операцій.

Під арбітражною процедурою розуміють відповідний етап арбітражного управління нездатним підприємством, у межах якого реалізується декілька обов'язкових арбітражних функцій, сформульованих в українському законодавстві «Про нездатність (банкрутство)» та інших законах про нездатність.

Арбітражна функція включає декілька завдань, які, зі свого боку, складаються з арбітражних операцій – сукупність дій щодо досягнення певних цілей.

Проектування організації процесу арбітражного управління нездатним підприємством забезпечується регламентованим описанням доцільності порядку реалізації арбітражних завдань і їхніх комплексів, що значною

мірою сприяє підвищенню надійності й ефективності всього процесу арбітражного управління.

Регламентованими мають бути зміст і терміни арбітражних процедур, склад і зміст вихідної інформації, форма відображення результуючих документів, а також виконавці і споживачі результативних документів. Регламентно описати арбітражне управління можна за допомогою логіко-інформаційних схем.

Логіко-інформаційна схема – це базовий регламентувальний документ, на підставі якого визначаються і забезпечуються норми арбітражного управління. Логіко-інформаційна схема процесу арбітражного управління дає змогу графічно зобразити і на цій підставі регламентувати даний процес по вхідній і вихідній інформації виконавцям, споживачам, алгоритму виконання кожної з арбітражних задач даної арбітражної функції, показати зв'язки між ними і відобразити особливості тієї чи іншої процедури.

На рисунку 2.32 подано логіко-інформаційну схему арбітражної функції «Визначення наявності ознак навмисного банкрутства».

Методика побудови логіко-інформаційної схеми процесу арбітражного управління передбачає:

- визначення складу функцій і завдань за кожною процедурою;
- часову послідовність виконання завдань, що може бути представлено на схемі у вигляді переліку завдань, які необхідно виконувати послідовно або за допомогою осі часу – горизонтальної лінії, яка наноситься зверху і на ній фіксуються терміни вирішення завдань;
- визначення складу похідної інформації, а також складу і змісту результативної документації, яка розробляється під час вирішення арбітражного завдання; до того ж зміст результативних документів повинен бути погоджений, оскільки в більшості випадків арбітражні завдання взаємопов'язані, і результативний документ одного завдання зазвичай використовується як похідний документ для вирішення іншого арбітражного завдання;
- встановлення складу виконавців завдань і споживачів результативних документів;
- представлення послідовності вирішення завдань у вигляді блок-схеми.

Логіко-інформаційна схема процесу арбітражного управління підприємством дає змогу забезпечити інформаційну й організаційну сумісність вирішення арбітражних завдань, функцій і процедур.

Організаційна сумісність забезпечує високий рівень ритмічності процесу арбітражного управління, зниження трудомісткості робіт, скорочення термінів і підвищення ефективності арбітражного управління нездатним підприємством.

Організаційна сумісність передбачає співставлення похідної

інформації, єдність форм результативних документів, а також, зрештою, зниження трудомісткості арбітражного управління через підвищення його ефективності.

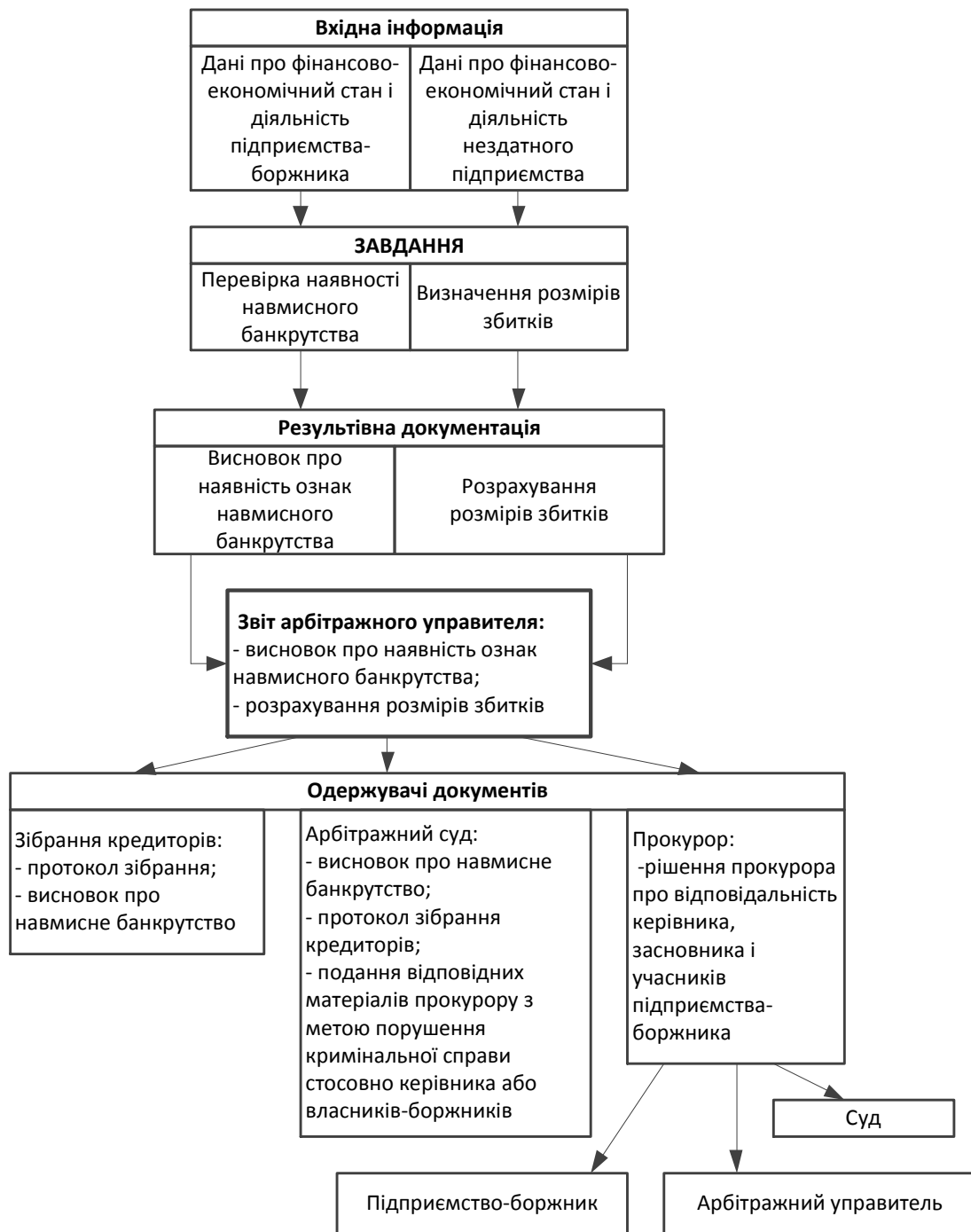


Рисунок 2.32 – Логіко-інформаційна схема арбітражної функції «Визначення наявності ознак навмисного банкрутства»

Перевагою логіко-інформаційних схем арбітражного управління нездатним підприємством є їхня технологічність, тобто можливість представити процес арбітражного управління в чіткій технологічній

послідовності виконання завдань, функцій і процедур, наочність, простота, комплексність охоплення функцій і завдань, які вирішуються в процесі арбітражного управління.

2.4 Висновки до розділу 2

Невіддільним складником ринкових економічних відносин є банкрутство. Конкуренція сприяє виявленню на ринку найкращого суб'єкта господарювання і припинення діяльності на українському економічному полі усіх тих, хто не відповідає цим жорстким вимогам.

Диференціація суб'єктів ринку посилюється в умовах економічних криз і невизначеності, а також унаслідок впливу на економічну діяльність в Україні великих сусідніх держав (Росії). Підприємства, які не здатні витримати конкуренції, стають баластом для національної економіки, спричиняючи неплатоздатність своїх економічних партнерів. Для очищення економічного середовища ринкової системи використовується інститут банкрутства, одним з різновидів якого є навмисне банкрутство.

У перші роки ринкових перетворень в Україні практикувалися такі засоби, як державна підтримка нерентабельних підприємств з метою збереження робочих місць або навмисне банкрутство з метою їхнього викупу за заниженими цінами. І те й інше не співпадають із завданнями розвитку економіки України щодо стійкого розвитку на період до 2020 р., де заплановано досягнути балансу економічних, соціальних і політичних аспектів розвитку України як основи підвищення якості життя і конкурентоздатності на довготермінову перспективу.

Із огляду на поставлені завдання фінансова підтримка підприємств шляхом використання засобів платників податків з метою «спасіння» не видається доцільною.

Необхідно розробити правові засоби щодо вирішення майбутнього підприємств, які не здатні ефективно здійснювати свою діяльність на конкурентному ринку.

У досягненні цієї мети важливу роль повинна відігравати система банкрутства підприємств.

Проблеми банкрутства в закордонній і українській науковій літературі і її теоретична база, особливо щодо навмисного банкрутства, висвітлюються суперечливо, оскільки банкрутство як економічне явище досить часто поєднується з юридичною регламентацією.

Юридичне підґрунтя банкрутства обумовлюється історично, оскільки воно склалося раніше, ніж були розроблені відповідні економічні підходи. Водночас юридичні відносини не можуть у повному обсязі висвітлювати економічні процеси і явища, які відбуваються у світі і в Україні сьогодні.

Банкрутство, як економічне явище, відображаючи відповідний (кредитовий) економічний стан певного господарчого суб'єкта, водночас становить правовий процес вирішення наслідків економічної нездатності цього господарюючого об'єкта.

До цього часу у вітчизняній науці і практиці не відпрацьовано стійкого понятійного апарату щодо явища банкрутства, яке зазвичай пов'язують із нездатністю або неплатоздатністю, а деколи навіть із збитковістю. У законодавстві України поняття економічної нездатності і банкрутства використовують як синоніми, які визначають встановлену судом нездатність боржника у повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових обов'язків, виконати виплати за обов'язковими платежами.

Світова економічна криза, яка триває досить довго, негативно впливає на роботу майже на всіх підприємствах України, особливо будівельної галузі, що призводить до неповного використання виробничих потужностей і скорочення виробництва. Унаслідок цього багато об'єктів будівництва залишаються незавершеними, погіршується їхня платоздатність і, як наслідок, вони стають фінансово нездатними. Самостійно вийти з цього стану не завжди можливо. Необхідно розробити для комерційних підприємств будівельної галузі алгоритм поведінки, який дасть їм змогу «виправити» ситуацію за допомогою законних і економічно виправданих заходів. Для розроблення таких заходів необхідно мати економічні й правові знання, системно дослідити цю проблему в Україні, а також вивчити зарубіжний досвід.

Інститут банкрутства сприяє ефективності роботи комерційних структур, що гарантує і економічні інтереси кредиторів, і держави як загального регулятора ринку.

Державне регулювання нездатності підприємств є найбільш динамічною сферою права і економіки, що існує в розвинутих країнах світу. До того ж економічна політика держави є дуже важливою для процесу вдосконалення нормативних і процесуальних актів у механізмі банкрутства.

Економічне підґрунтя банкрутства дає змогу повніше визначити зміст, принципи і мету банкрутства. Неусвідомленість економічного складника банкрутства може призвести до серйозних негативних явищ в економіці, порушення балансу та інтересів держави, суспільства й комерційного підприємства.

Таким чином, банкрутство – це об'єктивне економічне явище ринкової економіки, що базується на самих ринкових відносинах, які пов'язані з невизначеністю, внутрішньою і зовнішньою кризою,

різноманітними ризиками, що спричиняє втрату капіталу.

Разом з тим необхідно зазначити, що в економічній літературі недостатньо висвітлено причини невідповідності юридичних осіб, не виокремлено чинники макро-, мікро- й мезорівня, які обумовлюють нездатності комерційних підприємств, не визначено принципи забезпечення ефективності процесу банкрутства.

Ринкові відносини безпосередньо також пов'язані не тільки з юридичними, але й з громадськими суб'єктами, які мають великі кредиторські заборгованості перед різними банками, фінансово-кредитними закладами, підприємствами, фірмами й компаніями.

На сучасному етапі розвитку економіки України своєчасною є проблема упровадження інституту банкрутства фізичних осіб, оскільки частіше трапляються випадки навмисних банкрутств.

На сьогодні проблема надання економічної безпеки комерційним підприємствам, особливо будівельної галузі, за наявності можливості навмисного банкрутства входить до числа найбільш актуальних проблем антикризового управління. Це пов'язано, по-перше, з фактичним розповсюдженням такого явища, як банкрутство, як одного із засобів для досягнення корисних цілей, а по-друге, із недостатністю доказу навмисного банкрутства з причини недосконалості опрацювання економічних положень і правових норм, які його характеризують.

На сучасному етапі розвитку економіки України під час практичної діяльності комерційних підприємств будівельної галузі постійно виникають конфлікти між власниками і кредиторами. Виникнення конфліктів спричинено, насамперед, різницею в зацікавленості, що загострюється в кризових ситуаціях, через що й виникають проблеми, пов'язані з управлінням комерційними підприємствами будівельної галузі, зростанням загрози економічної безпеки комерційного підприємства будівельної галузі. З іншого боку, проблеми загострюються ще й тому, що наявні методики експертизи й оцінювання навмисного банкрутства мають багато недоліків, суперечностей і не завжди своєчасно виконуються, із огляду на людські чинники і політичну ситуацію в Україні, що підтверджується подіями в Криму і східних областях України.

Злочини у сфері навмисного банкрутства завдають значних збитків кредиторам і підприємству-боржнику. Однак визнати банкрутом можна, лише встановивши факт банкрутства, а сам механізм і причини його виникнення при цьому не виявляються, що не сприяє розробленню засад щодо їх подолання.

Через процедуру банкрутства відбувається черговий перерозподіл власності в Україні. За допомогою навмисного банкрутства можна знищити

навіть працюючі і фінансово стійкі комерційні підприємства.

На сьогодні в Україні відомі лише поодинокі випадки притягнення до судової відповідальності осіб, які винні у вчиненні навмисного банкрутства.

В Україні залишаються чинними деякі російські нормативні документи, а саме: «Методичні рекомендації щодо проведення експертизи про наявність (відсутність) ознак фіктивного або навмисного банкрутства» (розпорядження № 33 від 8.10.1999 р.; «Тимчасові правила перевірки арбітражним керівником наявності ознак фіктивного і навмисного банкрутства». Однак ці методики є досить суб'єктивними і не дають змоги однозначно оцінити наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства, а українських документів ще не розроблено.

Виявити ознаки навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі досить складно, оскільки кримінальні дії маскуються, наприклад, під виглядом звичайних господарських операцій. Такі незаконні дії важко встановити, не застосувавши спеціальних методів. Головна проблема у виявленні навмисного банкрутства пов'язана, зокрема, і з недостатньо розробленим методичним забезпеченням експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі.

Отже, проведення досліджень, спрямованих на розвиток методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі, залишаються актуальним завданням і мають важливе проектне значення, оскільки дають змогу попередити й довести наявність економічного криміналу у сфері банкрутства, а також підвищити економічну безпеку комерційних підприємств будівельної галузі.

У наш час проблема навмисного банкрутства як елемента економічної безпеки держави, регіонів, підприємств стає найважливішою характеристикою стану всієї економіки України. Головними завданнями системної політики щодо формування процесів навмисного банкрутства як елемента економічної безпеки діяльності комерційних підприємств є своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація в ринкових умовах реальних і потенційних перешкод економічним інтересам підприємця.

В умовах сьогодення найважливішими науковими і практичними завданнями є розроблення й реалізація системи навмисного банкрутства як одного з елементів економічної безпеки комерційних підприємств, особливо будівельної галузі. Українські комерційні підприємства будівельної галузі змушені адаптуватися до умов політичної і соціально-економічної нестабільності та вести пошук адекватних рішень складних проблем і шляхів унеможливлення загроз своєму функціонуванню внаслідок навмисного банкрутства. Через катастрофічне старіння виробничого сектора і технологій, брак фінансових ресурсів, особливо обігових коштів, багато комерційних підприємств опинилися в скрутному становищі внаслідок учинення

навмисного банкрутства. До того ж для багатьох комерційних підприємств гостро постала проблема криміналізації суспільства і економіки, що також є наслідком здійснення навмисного банкрутства.

Процес банкрутства підприємства потребує розгляду низки юридичних процедур, пов'язаних з визначенням статусу забезпеченого кредитора у вирішенні цієї справи на підставі законодавства України.

Редакція Закону України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом», чинна з 19.01.2013 р., спричиняє багато дискусійних питань. Чимало з них стосуються забезпеченого кредитора та його ролі в новій процедурі банкрутства.

Перша проблема – визначення вартості заставного майна на стадії порушення провадження у справі.

Обов'язковою умовою порушення справи про банкрутство є неповне (часткове) забезпечення вимог кредиторів заставою майна боржника, оскільки загальний розмір незабезпечених вимог повинен бути більшим, ніж 300 мінімальних заробітних плат.

Водночас постає питання про те, як саме визначити вартість заставного майна та, як наслідок, яка частина грошового зобов'язання є незабезпеченою?

Законом не визначено, як встановлюється вартість заставного майна. За загальним правилом, суди визначають розмір вимог кредитора, що забезпечені майном боржника, на підставі оцінки майна, погодженої сторонами у відповідному договорі застави (іпотеки). На це прямо вказує Інформаційний лист ВГСУ від 28.03.2013 р. №01-06/606/2013 (пункт 21). Але трапляється, що суди, не беручи до уваги Інформаційний лист та практику ВГСУ, вказують, що «відповідно до структурно-логічного розташування п. 21 у тексті інформаційного листа при визначенні розміру незабезпечених вимог кредиторів, на цей пункт можна посилатись *після офіційного оприлюднення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство* (справа № 910/19222/13).

До того ж суд не зазначає, яким чином має вираховуватися вартість майна, яке перебуває в заставі у Банку для визначення безперечності грошових вимог у разі звернення із заявою до суду.

Така практика неправильна за своєю сутністю. Договір застави відображає ту домовленість, яку сторони досягли під час його укладання, а тому немає підстав для повторного визначення оцінної вартості заставного майна, яка вже була погоджена. Крім того, така позиція призводить до необхідності проведення повторного оцінювання майна, що потребує додаткових витрат та сповільнює процедуру банкрутства.

Друга проблема – відмова від забезпечення. Так, Закон про банкрутство нібито дає змогу забезпеченому кредиторові відмовитися від забезпечення і

стати конкурсним кредитором, тобто мати право участі у комітеті кредиторів з правом голосування та оскарження рішень (ч. 2 ст. 23 Закону).

Однак Закон не передбачає механізму відмови забезпеченого кредитора від забезпечення. Щодо цього питання склалася негативна судова практика. З аналізу цієї практики випливає, що суд може визнати кредитора «незабезпеченим», тобто конкурсним, лише в тому разі, якщо забезпечений кредитор разом з боржником укладуть договір або додаткову угоду про припинення договору застави (іпотеки).

Зрозуміло, що боржник або майновий поручитель всіляко ухилятимуться від укладення будь-яких правочинів. За таких умов шанси забезпеченого кредитора потрапити у комітет кредиторів з метою контролю над процесом банкрутства прирівнюється до нуля.

Застосовують протилежну судову практику, коли за відсутності застави суд визнає Банк конкурсним кредитором. Зокрема, ВСУ в одному зі своїх рішень (від 28.01.2014 р. у справі № 922/1294/13) зазначив, що «колегія суддів погоджується з висновком суду апеляційної інстанції про те, що ПАТ «Б» не може мати статусу забезпеченого кредитора, оскільки, як встановив суд, заставне майно відсутнє внаслідок його відчуження третій особі. Оскільки погашення вимог забезпеченого кредитора можливе лише за рахунок предмету застави, що належить боржнику, а не іншій особі, суди правомірно віднесли вимоги банку до четвертої черги, як такі, що не є забезпеченими заставою майна боржника».

На нашу думку, за відсутності застави вимоги Банків мають задовольнятися у четверту чергу, оскільки інакше задовольнити свої вимоги буде неможливо.

Третя проблема – продаж майна боржника в ліквідаційній процедурі. На нашу думку, низький рівень задоволення вимог кредиторів здебільшого є наслідком того, що в країні відсутня ефективна практика продажу майна банкрута.

Під час підготовки до проведення торгів потрібно брати до уваги і приписи ч. 4 ст. 42 Закону про банкрутство, відповідно до яких продаж заставного майна є можливим лише за згодою заставного кредитора або суду.

До того ж суд може дати згоду на реалізацію заставного майна лише у тому разі, якщо заставний кредитор відмовив у наданні згоди або залишив запит ліквідатора без розгляду.

Деякі особливості має продаж майнового комплексу загалом. Зокрема, початковою вартістю цілісного майнового комплексу є сукупність визнаних вимог кредиторів. Водночас законодавчо не врегульовано ситуацію, за якої частина ЦМК перебуває в заставі, а іншу частину потрібно продати в загальному порядку для погашення вимог конкурсних кредиторів.

Враховуючи, що заставне майно підлягає продажу окремо, а кошти від

його реалізації мають надсилатися винятково на погашення вимог забезпеченого кредитора, вартість такого майна не потрібно визначати з огляду на суму визнаних вимог конкурсних кредиторів.

Четверта проблема – розподіл коштів між конкурсними та забезпеченими кредиторами. Як це потрібно робити?

Щодо цієї проблеми висловлюються думки про те, що розмір належних забезпеченому кредиторові коштів від продажу ЦМК має визначатися на підставі балансової вартості або вартості, встановленої на підставі оцінювання.

Вважаємо, що цю проблему можна вирішити, внівши доповнення до Закону про банкрутство. Найбільш доцільно в такому разі визначати вартість майна шляхом проведення незалежного оцінювання, оскільки балансова вартість не завжди відображає реальну вартість майна. Крім того, в Законі не зазначено, чи повинен забезпечений кредитор, зважаючи на необхідність продажу ЦМК загалом, надавати дозвіл на реалізацію тієї частини ЦМК, що перебуває в заставі.

На нашу думку, згода забезпеченого кредитора, безумовно, потрібна, оскільки Закон містить про це припис, щодо якого не передбачено винятків. Крім того, якщо кредитор необґрунтовано відмовлятиметься надати дозвіл, ліквідатор може звернутися до суду з відповідним клопотанням. Суд має право надати відповідний дозвіл за умови, якщо забезпечений кредитор ігнорує звернення ліквідатора.

Усі ці питання не можуть бути вирішені в судовій практиці, оскільки будь-який судовий акт буде ґрунтуватися не стільки на законі, скільки на власному праворозумінні судді. Окреслені проблеми мають вирішуватися на законодавчому рівні.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИКИ ЕКСПЕРТИЗИ Й ОЦІНЮВАННЯ НАВМИСНОГО БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЗУЗИ

3.1 Аналіз теоретичної бази інституту банкрутства

3.1.1 Економічне підґрунтя інституту банкрутства

У попередніх розділах монографії на підставі розглянутих робіт провідних фахівців у галузі банкрутства було доведено, що *банкрутство* – категорія інституційної економіки, яка відображає економіко-правові, організаційні й соціально-етичні причини невиконання підприємствами своїх обов'язків перед державою, кредиторами, партнерами й суспільством загалом.

Вирішити ці питання можна за допомогою відповідного засобу – *інституту банкрутства*.

Інститут банкрутства є певним (примусовим) стимулом ефективної роботи підприємницьких структур, гарантуючи одночасно економічні інтереси кредиторів і держави, як загального регулятора ринку.

У процесі історичного розвитку ринкових відносин з'явилася необхідність створити такий інструмент, який був би здатним захистити особисту й корпоративну діяльність від небезпеки великих або значних збитків, а також сприяти виявленню політичних і економічних пріоритетів та підвищенню відповідальності підприємств перед суспільством.

Створення інституту банкрутства відбувалося досить довго, що обумовлено, насамперед, виникненням кредитно-господарських відносин і відносин власності на підставі конкурсного права.

У дореволюційній Росії, до складу якої входила й Україна, конкурсному праву приділялося багато уваги. Уперше про нездатність згадується в найдавнішій пам'ятці правознавства – Руській Правді, де містяться зрозумілі й детальні настанови щодо дій у певних ситуаціях виникнення нездатності й конкурсного процесу. Наприклад, боржника, який не зумів заплатити декільком кредиторам, необхідно продати, а одержані засоби розділити. Однак боржників, які стали нездатними через несприятливі обставини і які мали одного кредитора, не продавали. У такому разі надавалось відстрочення на виплату боргів і майно між кредиторами не розділялося. Одночасно визначалася черговість погашення боргів: князю, кредиторам з інших міст і закордонних тощо.

Після Жовтневої революції єдиним власником майна більшості господарських суб'єктів стала держава. Розширився торговий обіг країни, і

випадки нездатності стали розповсюдженим явищем. На відміну від дореволюційного стану, проблема неоплатності боргів вирішувалася не кредиторами (які практично не мали ніяких прав), а державою, оскільки потрібно було захистити не законні інтереси кредиторів, а загальний господарський результат. Унаслідок цього протягом багатьох років збиткові підприємства існували коштом державного фінансування й періодичного списування боргів.

До початку 90-х років ХХ ст. в Україні існувало багато збиткових підприємств, не вироблялася конкурентоздатна продукція, виникали зловживання з боку керівників підприємств, пов'язані, зокрема, і з неоплатою за договором.

Починаючи з 1992 р. політика Уряду України була спрямована на забезпечення лібералізації всієї системи економічних відносин. Цей період характеризується зміною власників більшості колишніх державних підприємств у процесі приватизації.

Ринкова економіка передбачає становлення й розвиток підприємств різних організаційно-правових форм, які базуються на різних видах власності, появу нових власників – як окремих громадян, так і підприємств.

Більшість підприємств в умовах ринкової економіки діють за принципом змагання. Зазвичай конкуренція підтримується на державному рівні, оскільки цей спосіб економічної організації дає змогу оптимально використати ресурси національної економіки. Менш ефективні підприємства не витримують конкуренції і зникають з ринку.

Як було доведено в попередніх розділах монографії (що підтверджують і фахівці), *банкрутство* – обов'язкове явище ринкової економіки, яке є інструментом її оздоровлення, способом погодження інтересів усіх учасників товарообміну.

У процесі історичного розвитку регулювання відносин власності у зв'язку з неплатоздатністю окремих суб'єктів першочергово було розроблено спеціальний інститут торгового права – конкурсне провадження. Кінцева мета цього правового інституту – повноцінне задоволення вимог кредиторів нездатного боржника і звільнення останнього від боргів з наданням можливості знову зайнятися комерційною діяльністю. Подальший розвиток інституту нездатності пов'язаний з розповсюдженням процедур банкрутства на інші сфери бізнесу, за межі торгових операцій.

Поступово законодавства всіх країн змінювали свої настанови, переносили акценти на майнове забезпечення боргу і його реальне повернення. Підприємець, який позбувся розпроданого для погашення боргів майна, але зберіг життя і здоров'я, міг почати нову справу, використавши накопичений ним досвід. З часом поряд з фізичними особами – учасниками

торгового обігу все активнішими ставали юридичні особи, яким сьогодні належить провідна роль у комерційному обігу.

На сьогодні завданням розроблення механізму банкрутства є збереження підприємства і майна його власника шляхом зміни системи управління підприємством.

Висвітлення проблеми банкрутства в науковій зарубіжній і українській літературі та її теоретична база мають суперечливий характер, оскільки банкрутство як економічне явище зазвичай поєднується з юридичною регламентацією. Можна припустити, що тісного зв'язку між економічною наукою і юридичною більше не існує, як і залежності між визначеннями цих явищ, подальшим їхнім розвитком і розширенням, що відбувається з економічною категорією «*банкрутство*».

Банкрутство (нездатність), яке за змістом є економічним явищем, відображаючи відповідний (покликаний) економічний стан цього господарюючого суб'єкта, одночасно стає правовим явищем за способом вирішення наслідків економічної нездатності цього господарюючого суб'єкта як за кордоном, так і в Україні.

У закордонних і вітчизняних наукових виданнях, присвячених темі банкрутства, перевага надається юридичній літературі, яка включає юридичні аспекти цієї категорії: законодавчу базу процесу банкрутства, його правові й процесуальні норми, коментарі до законів про банкрутство. На наш погляд, правові теоретичні й практичні аспекти явища банкрутства повинні мати економічне підґрунтя.

В економічній науці тема банкрутства розподілена на частини і не є самостійною. На сьогодні тема банкрутства в зарубіжній і українській економічній науці і в економічній літературі посідає проміжне, міждисциплінарне місце, тому наукова база є слабкою і, як наслідок, досить сумнівною практика правової процедури банкрутства, що базується на недостатньо розробленій економічній теорії банкрутства.

Потрібно зазначити, що ні в одному дослідженні не висвітлено теоретичних аспектів економічного змісту категорії «*банкрутство*».

Щодо теоретичних досліджень стосовно проблеми банкрутства в СРСР, то вони велись тільки в одному напрямі – теоретичне обґрунтування неможливості банкрутства при соціалізмі. Вважалося, що банкрутство – це руйнівний елемент капіталізму, який відображає кризу капіталістичного способу виробництва.

Відсутність ринкового механізму у виробничій сфері СРСР означало відсутність галузевої і міжгалузевої конкуренції, в умовах якої тільки й може виникнути проблема банкрутства. Загалом у народному господарстві колишнього Союзу постійно існувало 11–13 % нерентабельних підприємств, щодо яких за інших соціально-економічних і політичних умов вирішувалося

б питання про нездатність. При соціалізмі проблема збитковості підприємств не могла вирішуватися шляхом зміни власника, оскільки була відсутня альтернативна форма власності.

Інтерес до проблеми банкрутства у світовому господарстві виник після переходу пострадянської України до ринкових методів ведення господарства, а отже, з'явилися передумови для зародження й розвитку всіх елементів ринкового господарства, зокрема й банкрутства.

Потрібно зазначити, що під час дослідження причин і умов появи банкрутства в економіці сучасної України виникають певні складності. Інформаційна криза, що склалася в СРСР у кінці 80-х – на початку 90-х років минулого століття і охопила всі сфери суспільного життя (економіку, політику, ідеологію тощо), модифікувалась у вже новому українському суспільстві в трансформаційну кризу, формою вирішення якої є економіка перехідного періоду. Сутність трансформаційної кризи полягає в тому, що попередні форми й методи управління економічними та соціальними процесами виявилися неефективними, і суспільство вирішило відмовитися від них, не створивши нових форм і методів.

У практиці розвинених країн світу розроблено способи вирішення нездатності і юридичний механізм проведення процесу банкрутства, в Україні ж форми цивілізованого виходу з банкрутства ще не діяли.

У перехідний період почали з'являтися деякі методи і внутрішні механізми, властиві новим ринковим відносинам. Одним з таких механізмів є *інститут банкрутства*.

Водночас, незважаючи на тривалість процесу виникнення банкрутства в ринковій економіці розвинених зарубіжних країн, одно знач щодо визначення сутності й наслідків банкрутства в зарубіжній економічній літературі немає. Наслідки банкрутства для економіки певної країни оцінюються і трактуються по-різному: від негативної оцінки – «катастрофічні кризи» до досить обнадійливої – «пошук ефективного власника».

Як у західній, так і в українській економічній літературі проблема банкрутства розглядається як загальна концепція антикризового управління, а також як засіб і інструмент антикризового інституту – реструктуризації господарюючого об'єкта.

На сьогодні неплатоздатність і банкрутство стали досить розповсюдженими явищами на підприємствах, а своєчасна діагностика банкрутства й оперативне виявлення тенденцій падіння платоздатності – найважливішими завданнями фінансових менеджерів.

В українській науці і практиці не вироблено чіткого понятійного апарату щодо явища банкрутства, яке зазвичай ототожнюють із нездатністю або неплатоздатністю, а інколи навіть із збитковістю. У законодавстві України поняття економічної нездатності і банкрутства використовуються як

синоніми, що свідчать про визнану судом нездатність боржника у повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових зобов'язань, виконувати обов'язки з виплати обов'язкових платежів.

Термін «банкрутство» має чітке спеціальне значення, яке означає окремий випадок нездатності, коли неплатоздатний боржник здійснює кримінально карану дію, що завдає збитків кредиторів, іншими словами, банкрутство – це кримінально-правовий складник нездатності, тобто визначення має суто юридичний характер.

Отже, проблема теоретичного осмислення категорії «банкрутство» видається вкрай актуальною. В економічній науці не розроблено теорії банкрутства, вона підміняється юридичною теорією і практикою.

Економічна теорія банкрутства повинна мати самостійний багатофакторний зміст, а у своїй структурі враховувати як макроекономіку, так і мікроекономіку.

У монографії зроблено спробу виокремити економічні аспекти такого складного явища, яким є *банкрутство*.

На сьогодні цілісна економічна концепція стійкого розвитку, подолання кризового стану і попередження банкрутства на українських підприємств відсутня.

Банкрутство – визнана рішенням суду нездатність боржника, що є підставою для його ліквідації.

В економічній практиці виокремлюють декілька різновидів банкрутства.

1. Реальне банкрутство організації, що характеризується її нездатністю відновити свою платоспроможність внаслідок реальної втрати власного і позикового капіталу. Високий рівень втрат капіталу, наявність великої суми кредиторської заборгованості не дають змоги проводити виробничо-господарську діяльність. Сануючими заходами можуть бути проведення конкурсного провадження (ліквідація організації) або реорганізація.

2. Тимчасове (умовне) банкрутство, яке характеризується таким станом неплатоздатності організації, яке спричинено наявним задавненням її кредиторської заборгованості, а також великим обсягом дебіторської заборгованості, затоваренням готовою продукцією. Водночас сума активів організації перевищує *обсяг її боргів*.

3. *Навмисне* банкрутство – навмисне створення або збільшення неплатоздатності, яке здійснюється керівником або власником комерційної організації, а також індивідуальним підприємцем в особистих інтересах або в інтересах інших осіб.

4. *Хибне* банкрутство – свідомо хибне оголошення організацією про свою неплатоздатність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відтермінування платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями або

отримання знижки з боргів, або для продажу готової продукції, яка не користується попитом на ринку, для сплати боргів.

Виниклі кредитно-грошові відносини між боржником і кредитором інколи спричиняють суперечки. Вирішити конфліктну ситуацію допомагає *інститут банкрутства*.

У понятті «банкрутство» необхідно виокремити такий складник як ліквідацію або, принаймні, кардинальну реорганізацію підприємства, фірми, банківської організації, що призводить, зазвичай, до невизначеності для всіх зацікавлених осіб. У такому разі виникає проблема повернення вкладеного капіталу або боргів, пов'язаних з діяльністю цих суб'єктів ринку. Однак тоді будемо мати справу лише з наслідками банкрутства, оскільки саме розуміння суті банкрутства має набагато ширше значення. До того ж різні дослідники по-різному розкривають суть і зміст цього ринкового інституту.

Як відомо, ринку властива стихійність, коли внаслідок нерегульованості продавців і покупців різко змінюється співвідношення попиту і пропозицій. Але, з іншого боку, не можна не врахувати саморегулювальний ринковий механізм господарювання, який визначає ринкові відносини. У разі порушення цих відносин стан того чи іншого внутрішнього ринку може регулювати держава. Отже, оздоровлення ринкової економіки не розкриває суті банкрутства: якщо це дійсно свідчить про реальну нездатність підприємства, то запровадження оздоровлення доречне, а коли самі керівники або власники цілеспрямовано спричиняють банкрутство фінансово стійкого підприємства, то мета оздоровлення може бути поставлена під сумнів. Разом з тим не завжди банкрутство є вирішенням таких проблем, як неплатежі, зростання виробництва. Ці проблеми можна вирішити лише за достатньої вартості майна (капіталу) підприємства, яке в разі його продажу вирівнює суми зобов'язань підприємства-боржника. Якщо вартість капіталу (майна) недостатня, підприємство не може у повному обсязі вирівняти зобов'язання внаслідок реалізації майна.

Практика свідчить, що в разі корумпованості окремих державних чиновників банкрутство зазвичай здійснюється навмисно з метою захоплення власності найбільш важливих підприємств, які є економічно значущими для певних регіонів країни (рейдерство). Нормативних інструментів попередження таких фактів практично не існує.

Інститут банкрутства є одним із найважливіших елементів механізму ринкової економіки. Його значення полягає в захисті соціально-економічних процесів від наслідків неефективної або недобросовісної діяльності учасників і невиконання взятих на себе зобов'язань. Завданням інституту є також допомога в ліквідації нездатних підприємств на добровільній або примусовій основі, коли проведення дій щодо попередження банкрутства, здійснення досудової санації або реабілітації,

зовнішнє спостереження не забезпечили необхідного рівня платоздатності організації.

Інститут банкрутства вирішує два завдання:

– боржникові гарантується захист від кредиторів, вимоги яких він не може задовольнити;

– інтереси кожного кредитора захищаються від незаконних дій боржника та інших кредиторів, забезпечується збереження майна і справедливий його розподіл між кредиторами.

На сучасному етапі завданнями інституту банкрутства в країнах із розвиненими ринковими відносинами є убезпечення підприємств, а отже, і майна їхні власників, за допомогою змінювання системи управління підприємством, надання відтермінування й розкладення на терміни платежів. Держава й суспільство зацікавлені не в ліквідації підприємства-боржника, а у відновленні його платоздатності шляхом спеціальних процедур, передбачених законодавством про банкрутство.

Економічна сутність банкрутства полягає в реалізації засад захисту від максимально можливого ризику економічного суб'єкта в умовах ринкового господарювання і визначенні ступеня відповідальності господарського суб'єкта за результат своєї діяльності.

Банкрутство як елемент господарського механізму має позитивні й негативні сторони.

Позитивними заходами можна вважати:

1) ліквідацію підприємства-боржника і повернення боргів кредиторам через виконання обов'язків, призначених судом;

2) створення нового бізнесу;

3) зміну складу керівників, які не виконують своїх обов'язків, заміну тимчасових керівників професійними керівниками, передачу бізнесу в більш надійні руки;

4) передачу бізнесу організації від держави у власні руки, і навпаки;

5) відновлення фінансової стійкості й реструктуризацію підприємства з метою виходу з кризової ситуації.

Негативними проявами є:

– втрата кредиторами частини бізнесу;

– виникнення нового, наступного банкрутства;

– погіршення соціального життя працівників підприємства;

– скорочення робочих місць і, як наслідок, зниження платоспроможності населення;

– звуження споживчого ринку;

– можливість виникнення кримінального банкрутства, що пов'язано з переділом власності і розкраданням майна, зокрема організацій зі значною часткою державної і комунальної власності.

З розвитком ринкових відносин особливої важливості набуває процес, який сприяє подоланню необмінних негативних проявів ринкових відносин і, відповідно, уможлиблює діяльність найпрогресивніших суб'єктів. Процедура банкрутства повинна ґрунтуватися на таких принципах: збереження і підтримка економічного зростання, стабільність, надійність правової бази, рівність усіх учасників, соціальний захист трудового колективу і економічна відповідальність за наслідки проведення.

Банкрутство організацій виникає внаслідок негативної дії різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Уміння підприємства пристосуватися до змін в економічному середовищі є гарантією не тільки виживання, але й успіху.

Інститут банкрутства є однією з найактуальніших і складних сфер цивільного права. Базовою функцією цього інституту є регулювання товарно-грошових та інших майнових відносин, що складаються між юридичними і фізичними особами, які здійснюють комерційну діяльність. Її особливості проаналізовано в розділах 1 і 2 цієї монографії.

Із цього погляду підприємництво – це така форма діяльності, яка не тільки припускає можливість одержання прибутку, а й створює для її учасників ризик несплати боргів.

Так, неоплатний боржник, з одного боку, сповільнює задоволення вимог кредитора, з іншого – створює для себе й третіх осіб (до яких можуть належати засновники) учасників юридичної особи й уможлиблює виникнення негативних наслідків. Це, своєю чергою, призводить до збільшення боргів, припинення бізнесу, відсторонення від управління майном, розпродажу цього майна та інших наслідків, вирішення яких передбачено законодавством про банкрутство. Із цього випливає, що вплив і наслідки банкрутства для економіки набагато глибші, що передбачає розгляд цього явища з позицій макро- й мікроекономічного регулювання.

Говорячи про банкрутство, необхідно, насамперед, пояснити сутність, причини й форми нездатності підприємств як юридичних осіб, що діють на підставі системності й комплексності складного механізму їхнього господарювання, орієнтованого на ринкові принципи. З цього погляду, на думку багатьох фахівців, учених-економістів, банкрутство становить основу взаємовідносин господарюючих суб'єктів ринку, для яких завжди існує ризик невизначеності щодо досягнення кінцевих результатів або втрат. Нездатність визначається недостатністю валового прибутку для вирівнювання витрат, тобто збитковістю, неефективністю виробничої діяльності.

Вирішення проблем нездатності на практиці пов'язано з правильним встановленням причин, які її створюють.

Вивчення літературних джерел щодо цієї проблеми дає змогу виокремити декілька підходів і різних поглядів. Деякі дослідники

намагаються пояснити розвиток нездатності організації за допомогою виявлення тієї чи іншої приватної форми нездатності, виникнення якої спричиняє найбільшу небезпеку для діяльності товаровиробника. Багато вчених і вітчизняних практиків вважають, що причина невдач організації обумовлюється некомпетентністю керівника бізнесу, тобто низьким рівнем менеджменту управління.

Перший підхід, який розглядає часткову (локальну) нездатність як самоцінний і самодостатній для попередження нездатності організації об'єкт дослідження, вирізняється методологічною обмеженістю. Об'єктивно регулювання нездатності передбачає використання комплексного підходу, врахування складної конфігурації взаємодії численних чинників впливу.

Більш методологічно послідовним є другий підхід щодо дослідження криз і нездатності організації, завданням якого є визначення чинників на етапах життєвого циклу (автор Л. М. Шутенко) з метою зменшення ризику кризової ситуації і продовження, таким чином, життєвого циклу організації. Цей підхід зорієнтований на адекватне врахування потенційних особливостей організації як відкритої системи протидії загрозам навколишнього середовища. Пояснення походження джерела загроз життєдіяльності організації з природного циклу її розвитку (зростання) вбачається досить правильним, якщо врахувати, що, не розвиваючись, система тривалий час функціонувати не може, а розвиток (зростання) системи відбувається у формі циклу, на кожному етапі якого можуть виникнути критичні для організації обставини, які актуалізують проблему виживання.

Найрозповсюдженіші чинники, що спричиняють виникнення нездатності, стосовно життєвого циклу організації, наведено в таблиці 3.1

Аналіз цих чинників доводить, що нездатність спричиняють не тільки внутрішньофірмові, але й зовнішні чинники.

Разом з тим необхідно зазначити, що описані вище концептуальні побудови не можуть пояснити економічного механізму розвитку нездатності і, можливо, краху товаровиробника, який діє на ринку в корисних цілях, головна з яких – прибуток. Це не дає змоги визначити межу кількісних змін монетарних параметрів стану організаційної системи, залишаючись в яких, вона має шанс вижити.

Третій підхід щодо дослідження кризи і нездатності абстрагується від етапів її розвитку і зосереджується на монетарних аспектах життєдіяльності господарюючого суб'єкта. У межах цього напряму життєздатність організації обумовлюється збереженням капіталу. Капітал – це особлива категорія ресурсів організації, яка матеріалізується в активах. Їх розумне використання може забезпечити видатність (дохід, прибуток, Cash Flow), достатню для збереження, розширення й удосконалення потенційних можливостей організації, яка випускає продукцію і надає послуги. Із огляду на це

збереження капіталу стає рівноцінним утриманню здатності продукувати прибуток у вигляді готівки, достатньої для підтримання платоздатності організації, а отже, припинення фінансової кризи.

Таблиця 3.1 – Чинники, які спричиняють виникнення нездатності підприємств

Етапи життєвого циклу організації	Чинники, які спричиняють виникнення нездатності	
	Внутрішньофірмові	Зовнішні
Виникнення	1 Неправильне визначення місії і виробничого профілю. 2 Низька кваліфікація управлінського персоналу. 3 Неадекватний маркетинг. 4 Висока частка позикового капіталу	1 Різке зменшення попиту. 2 Розвиток виробництва товарів-замінювачів. 3 Збільшення цін на ресурси
Становлення (зростання)	1 Висока частка позикового капіталу	1 Різке зменшення попиту. 2 Збільшення цін на ресурси
Розвиток	1 Створення наднормативних запасів. 2 Втрата гнучкості управління. 3 Неадекватний маркетинг. 4 Висока частка позикового капіталу	1 Різке зменшення попиту. 2 Розвиток виробництва товарів-замінювачів. 3 Збільшення цін на ресурси. 4 Поява потужних конкурентів. 5 Зниження цін конкурентами
Зрілість	1 Створення наднормативних запасів. 2 Втрата гнучкості управління. 3 Неадекватні витрати	1 Різке зниження попиту. 2 Збільшення цін на ресурси. 3 Поява потужних конкурентів
Спад	1 Втрата керованості. 2 Неадекватні витрати	1 Зменшення попиту. 2 Зниження цін конкурентами

Дослідники монетарних аспектів життєдіяльності товаровиробника вважають, що проведення в діяльності організації порівняльного аналізу фактичної ефективності авансових засобів і вартості капіталу дає змогу менеджменту завчасно, ще у період фінансової стабільності, виявити ознаки негараздів, оскільки першою ознакою настання банкрутства є падіння прибутковості підприємства нижче за вартість його капіталу.

Інші вчені, які поділяють такий погляд на монетарний підхід до виникнення нездатності, визначають такі фази несприятливого розвитку організації, наслідки й необхідні заходи щодо їх усунення:

1) перша фаза – зниження рентабельності і обсягів прибутку; наслідком цього є погіршення фінансового стану підприємства, скорочення джерел і резервів розвитку; вирішення проблеми може перебувати як у сфері стратегічного управління (перегляд стратегії, реструктуризація підприємства), так і тактичного (зниження витрат, підвищення продуктивності);

2) друга фаза – збитковість виробництва, наслідком чого є зменшення резервних фондів підприємства; вирішення проблеми – у сфері стратегічного управління й реалізується зазвичай через реструктуризацію підприємства;

3) третя фаза – зниження або відсутність резервних фондів, коли для вирівнювання збитків підприємство використовує частину обігових засобів і, таким чином, переходить у режим скорочення виробництва; у цьому разі реструктуризація для вирішення проблеми вже не може бути використана: необхідні оперативні заходи щодо стабілізації фінансового стану і пошук засобів для проведення реструктуризації; у разі, якщо такі не відбулися, криза переходить у четверту фазу;

4) четверта фаза – неплатоздатність, коли підприємство досягло критичної межі і не має засобів для фінансування навіть скороченого виробництва і (або) не може оплатити попередні зобов'язання; виникає загроза призупинення виробництва (довгобуд) і *банкрутства* – необхідно здійснити екстрені заходи щодо відновлення платоздатності і підтримання виробничого процесу.

Варто зазначити, що наведений вище порядок розвитку подій відзначається визначеністю, заданістю і першопочатковою, і заключною її ланки, що суперечить особливостям описаних раніше економічних механізмів. Подібні схеми залишають невирішеними два ключові питання менеджменту: чим може бути спровоковане падіння монетарних результатів; чому в одному випадку, незважаючи на небажану динаміку повернення активів, у разі виникнення хронічної неплатоздатності врешті-решт удається уникнути краху, в іншому – фінансовий крах товаровиробника стає неминучим.

Монетарна модель розвитку кризи й нездатності розглядає їх безвідносно до етапу життєвого циклу організації без конкретизації того, яка з потенційних можливостей (елемент структури) організації стане «вузьким місцем».

У роботах, присвячених вивченню причин нездатності, подано різноманітні пояснення їхнього походження і перелік чинників виникнення. Чинники, які уможливають виникнення кризової ситуації у зовнішньому середовищі і подальший кризовий стан та нездатність, різноманітні, що спричиняє гостру потребу їхньої систематизації.

Наші дослідження доводять, що найголовнішою підставою для групування чинників є їхня належність до структурних складників підприємницької сфери з урахуванням цієї ознаки під час загальнометодичного поділу чинників за двома ознаками – зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні), що добре відомо. До зовнішніх належать чинники, які не обумовлюються або обумовлюються частково внутрішньою організацією та особливостями управління підприємством і попередити

виникнення нездатності організації не можуть. Внутрішні чинники напряду пов'язані з організацією і якістю управління. Більшість внутрішніх причин, спричинюваних нездатним боржником, виникають внаслідок професійної некомпетентності управителів компаній.

Нездатність зазвичай є результатом одночасної дії усіх чинників. До того ж у розвинених країнах зі стійкою політичною і економічною системою банкрутства нездатність на третину спричиняється зовнішніми чинниками і на 2/3 – внутрішніми.

Доцільність виокремлення під час досліджень кризових ситуацій (екстремальних) чинників на мікро- й макрорівнях доводить інший підхід щодо проблеми, яка досліджується. Розподіл чинників екстремальних станів на мікро- й макрорівнях дає змогу встановити ефект взаємодії двох рівнів або двох субстанцій через їхні інтегральні функції. Кожна із сукупних функцій володіє властивістю вільно проходити в середовище іншого об'єкта, спричиняючи його розвиватися в прогресивному або регресивному середовищі й формі. Наприклад, нездатність підприємства як регресивний результат його розвитку є наслідком одночасної дії макро- й мікрочинників.

Під час проведення досліджень встановлено, що багато вчених, які вивчають проблеми класифікації чинників кризових ситуацій, мезорівень не виокремлюють.

Використання системного підходу, як найбільш універсального методу наукового пізнання для встановлення першопричин нездатності і віднайдення підходу до покращення загальноекономічної ситуації в Україні загалом та фінансового оздоровлення окремих організацій (зокрема комерційних підприємств будівельної галузі) дає змогу встановити, що обмеження дослідження критичних чинників мікро- й макрорівня штучно деформують секторну структуру сфери пошуку можливостей і загроз.

Очевидно, що саме галузеві й регіональні особливості можуть як поглиблювати, так і полегшувати складність протистояння господарського суб'єкта кризовим ситуаціям. Наприклад, демографічні обставини на місцях впливають на склад, освітній і культурний рівень працівників, тип ділової культури, які переважають у регіоні, можуть позитивно або негативно позначатися на здатності виробничо-господарської системи, протидіяти несприятливим змінам у зовнішньому середовищі і (або) пристосовуватися до них. Для багатьох товаровиробників регіональний ринок є єдиним середовищем для реалізації готової продукції і одержання необхідних чинників виробництва. Отже, ситуативні зрушення в регіональній економіці можуть спричиняти виникнення кризових ситуацій.

Таким чином, виникнення в сучасній економіці неплатоздатності, а потім нездатності і, можливо, банкрутства, спричиняють як макро-, мікро-, так і мезочинники.

Цілком зрозуміло, що для різних рівнів нездатності ступінь впливу різних чинників буде неадекватним. Водночас механізм дії чинників мікро-, макро- й мезорівнів на процес розвитку незадовільного стану організацій для всіх ситуацій буде дещо схожим. Ця схожість обумовлена зовнішніми і внутрішніми, об'єктивними і суб'єктивними чинниками в структурі кожного з мікро-, макро- і мезорівнів.

До складу чинників макрорівня, які уможливають виникнення нездатності, належать, по-перше, міжнародні чинники (криза в інших країнах, наявність або відсутність міжнародних угод, міжнародна конкуренція, економічна циклічність, технологічні розбіжності тощо), по-друге – національні чинники (монополізм, стан фінансової системи, інфляція, податкова, кредитна, валютна політика, відсутність розвиненого ринку страхових послуг тощо).

У структурі чинників мезорівня необхідно виокремити галузеві й регіональні чинники: рівень державної підтримки галузі та регіону, рівень конкуренції на галузевому або регіональному ринку тощо. Мікрорівневими чинниками нездатності є життєвий цикл, тривалість циклу, конкурентні позиції тощо.

Переростання кризової ситуації в нездатність і протягом якого часового періоду це відбувається обумовлюється дією окремих чинників і їхнім комбінованим ефектом, початковим станом системи і її внутрішньої здатності протистояти кризовим явищам і тенденціям.

Незважаючи на наявність в Україні певних інститутів банкрутства та інших аудиторських, консалтингових, інжинірингових фірм і компаній, кваліфікованих кадрів, які можуть вплинути на підвищення рівня наявних реабілітаційних процедур, практика свідчить про низьку результативність фінансового оздоровлення нездатних підприємств. Під час проведення таких процедур з метою фінансово-господарського оздоровлення зазвичай не прослідковується усвідомлення завдань і можливостей взаємодії структур управління середньої ланки, рівнів управління, на яких вирішується доля багатьох організацій.

Сучасна практика господарювання свідчить про те, що деякі аспекти проблеми банкрутства ще недостатньо досліджені, оскільки вони є теоретичними за своєю сутністю. До того ж майже всі автори виокремлюють лише економічний (фінансовий) і законодавчий складники цих відносин в інституті банкрутства.

Економічні підходи до визначення банкрутства можна розподілити за напрямками щодо макроекономічних і мікроекономічних явищ. Макроекономічний підхід, зі свого боку, базується на методологічних засадах теорії ринку, а мікроекономічний – на висновках теорії підприємства (фірми) і переважно відображає економічні принципи й механізми, які

призводять до банкрутства. Водночас у світовому й українському досвіді вивчення економіки на макро- й мікрорівнях ще не враховано людський чинник, який, зі свого боку, забезпечує нездатність цих суб'єктів ринку і сприяє вирішенню проблеми нездатності.

В умовах глобалізації й інтеграції національних економік велике значення мають міжнародні й загальнонаціональні чинники ризику. До них, насамперед, належать циклічність світового економічного розвитку і стадії економічних циклів в окремих сферах і у світовій економіці загалом, стабільності світової торгівлі й рівня цін.

До національних чинників, які здатні спричинити фінансові труднощі в організаціях, належать, насамперед, інфляція та інфляційні очікування, загальний настрій і система відносин у бізнес-середовищі України, жорсткість законодавчої бази, науково-технічні відкриття, які призводять до зміни споживчих переваг або появи нових товарів.

З погляду макроекономічного підходу причинами кризи можуть бути:

- стабільність міжнародної політики і вплив світової економічної або фінансової кризи на внутрішнє національне ринкове господарство;
- загальний економічний стан України, який може призвести до внутрішньої економічної або фінансової кризи, інфляційних процесів в Україні;
- посилення податкового тиску на товаровиробників;
- невідповідність інвестиційної політики держави вимогам ринкових законів;
- відсутність державного регулювання у різних сферах економіки і надання фінансової підтримки найбільш небезпечним її сферам;
- відсутність цілеспрямованої державної економічної і соціальної політики в країні;
- різке зростання цін на енергоносії, що призводить до збільшення витрат виробництва і зменшення прибутків або зростання збитків підприємств (наше українське сьогодні);
- наявність і розвиток тіньової економіки і корупції в Україні.

Деякі чинники зовнішнього середовища на підприємствах, особливо соціальні, у сучасних умовах можуть видатися не дуже важливими, але тільки на перший погляд, тому що в окремих випадках соціальний чинник виявляється вирішальним під час формування планів роботи підприємств і подальшої їхньої діяльності.

У країнах колишнього Союзу, зокрема в Україні, поширений правовий підхід до розуміння банкрутства, обумовлений відсутністю економічних розробок, а Закон України «Про банкрутство» (№ 5410-VI від 02.10.12 р.) є, практично, ледь не єдиним документом, у якому розглянуто питання банкрутства. Юридичне закріплення вартісних відносин, як один із способів

пред'явлення банкрутства, має глибоке історичне коріння, оскільки воно склалося раніше, ніж було розглянуто відповідні економічні підходи. Водночас юридичні відносини не розкривають у повному обсязі економічних процесів і явищ, які відбуваються у світі і в Україні сьогодні.

Отже, економічні засади банкрутства, які визначають зміст, принципи і цілі банкрутства, ігнорувати не можна. Неврахування економічних засад банкрутства може призвести до негативних наслідків в економіці. З іншого боку, економічна сутність банкрутства базується на критерійних ознаках, які виокремлюють її в специфічну категорію. В умовах економічної свободи підприємництво внаслідок специфіки операцій піддається ризику постійно і неминуче. До того ж багато авторів надають перевагу різним видам і типам ризиків, які впливають на банкрутство, і мало хто з них приділяє увагу іншим аспектам банкрутства й антикризовому стану підприємств.

Досвід господарювання багатьох розвинених країн з ринковою економікою свідчить, що національне ринкове господарство тією чи іншою мірою зазнає інфляції, економічної кризи, стихійності ринкових відносин, що зазвичай призводить до нездатності юридичних осіб і, в кінцевому результаті, до банкрутства. Водночас досвід останніх років свідчить про те, що світова фінансова криза може призвести до занепаду економіки будь-якої країни. До того ж проведення ризикованої кредитної політики (наприклад з боку банків другого рівня) обов'язково призведе до банкрутства цих структур фінансового ринку. Тому в умовах як світової, так і внутрішньодержавної економічної або фінансової кризи велику роль відіграє державне регулювання економіки.

Так, в Україні позитивним наслідком державного регулювання є кардинальні зміни на ринку *підприємств будівельної галузі* – упроваджено закони щодо захисту пайових учасників будівництва, визначено роль депозиту як інструменту для підтримання як самих пайовиків, так і будівельних підприємств.

З економічного погляду до банкрутства юридичних осіб, а також банків другого рівня призводить їхня стратегія швидкого розвитку. До того ж це зростання банків підкріплюється зовнішніми позиками, коштом яких збільшується їхня позикова тека; компаній – збільшенням боргового навантаження через кредитування в банках.

Отже, в умовах світової фінансової кризи – на тлі дефіциту зовнішніх ресурсів – необхідно досягнути достатнього рівня грошових коштів у банках для забезпечення їхнього функціонування. До того ж, ліквідність повинна підтримуватися мультивалютним кошиком з метою уникнення «перекосу» у бік іноземної валюти.

Як відомо, головною проблемою для банків України на сьогодні є позики, видані у валюті, – приблизно 50 % позикової теки, відповідно

попереднє залучення – також в іноземній валюті. А позики, як відомо, мають бути видані підприємством у тій валюті, у якій здійснюються розрахунки на цих підприємствах. Інакше компанії зазнають валютного ризику, будуть змушені обслуговувати позики банків, дефіцит обігових засобів. Таким чином, економічні підходи до банкрутства набагато ширші й масштабніші щодо впливу на нездатність юридичних осіб порівняно з юридичними підходами.

Успішна реалізація завдань банкрутства обумовлюється, насамперед, розробленістю його економічних аспектів. До того ж першочергове значення має класифікація функцій банкрутства, яка дає змогу цілеспрямовано й повною мірою забезпечити реалізацію принципів банкрутства під час проведення цільових заходів з боку держави.

За умови використання економічного підходу до банкрутства важливого значення набуває антикризове управління, яке має базуватися на принципах фінансового й антикризового менеджменту, а також визначатися критеріями й показниками фінансового аналізу, які характеризують відповідний тип фінансового становища підприємства.

На наш погляд, одночасно з юридичним і економічним підґрунтям банкрутства важливою є й організаційна база банкрутства, що не враховує велика частина дослідників. Так, під час розгляду будь-якого господарського суб'єкта як юридичної особи, незалежно від форми власності й господарювання, на нашу думку, насамперед потрібно розглядати специфічні організаційні аспекти цих правових форм: деякі форми господарювання відображають особливості формування статутного капіталу. Наприклад, на державних підприємствах статутний капітал формується за допомогою засобів бюджету, а в акціонерних компаніях – засобів власників-акціонерів. У разі проведення банкрутства, тобто продажу майна підприємства, безумовно, необхідно виконати зобов'язання перед усіма кредиторами. З організаційного погляду, згідно із законодавством України і відповідно до організаційно-правової форми підприємства відповідають перед кредиторами по-різному. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне враховувати особливості проведення процедури банкрутства для різних організаційно-правових форм господарювання.

Вітчизняний досвід господарювання свідчить про те, що неврахування стану банкрутства призводить до того, що багато керівників акціонерних компаній, які мають стратегічне значення для відповідних регіонів України, домовляються між собою і створюють усередині цих компаній або підприємств дочірні організації з метою перекачування коштів і неліквідних активів у ці структури. Дослідження окремих суб'єктів господарювання показали, що фінансова звітність цих юридичних осіб зазвичай не відображає реального стану господарських процесів, з кожним роком збільшуються

адміністративні та інші витрати, що прискорює настання їхньої фінансової нездатності. Подібні негативні явища применшують значення державного регулювання й помітно впливають на формування економіки регіонів, що надалі в умовах регіонального самоуправління призводить до залежності місцевих бюджетів від державного.

Характеризуючи різні складники банкрутства, не можна не згадати про сферу управління, оскільки сам процес банкрутства необхідно розглядати, насамперед, як реабілітацію підприємства для відновлення платоздатності і подальшого стабільного розвитку з метою забезпечення робочими місцями місцевого населення. До того ж одним з критеріїв оцінювання уповноваженого органу – Комітету по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України – є показник, що відображає чисельність підприємств, які відновили платоздатність і забезпеченість робочими місцями, стан реалізації соціальної політики Уряду України в сучасних умовах. Отже, банкрутство необхідно розглядати як ефективний засіб управління з метою соціально-економічного розвитку.

Складний процес банкрутства включає також фінансову, звітно-аналітичну, контролювальну й регулювальну функції.

Фінансовий складник, відповідно, визначає можливості залучення додаткових фінансових засобів для стабілізації передкризового або кризового стану підприємства, а під час проведення самої процедури банкрутства передбачає одержання грошових засобів кредиторами шляхом продажу майна.

Звітно-аналітичний складник банкрутства визначає наявність правильно розробленої звітної політики, відповідність звіту на підприємствах міжнародним стандартам фінансової звітності, прозорість і достовірність фінансових звітів і кваліфікований аналіз фінансового стану підприємства.

У зв'язку з неповнотою розкриття економічних аспектів банкрутства дослідники не розглядають функції регулювання, оскільки багато з них ототожнюють процес банкрутства з ліквідацією підприємства, а не проведення заходів щодо відновлення платоздатності нездатних суб'єктів ринку. На наш погляд, у теорії банкрутства необхідно виокремити функції регулювання і контролю, які узгоджуються з юридичним визначенням процедур зовнішнього спостереження і реабілітації згідно із Законом України «Про банкрутство».

Банкрутство підприємства не відбувається одномоментно, воно зумовлюється комбінацією різних причин (чинників), як внутрішніх, так і зовнішніх. До того ж необхідно зазначити, що держава повинна створювати необхідні умови для стабільного функціонування усіх юридичних і фізичних осіб шляхом цілеспрямованої, дієвої державної політики і концептуального підходу до вирішення проблем. Однак, як свідчить практика останніх років, в

Україні виділяються мільярдні суми на фінансову підтримку підприємств малого і середнього бізнесу та інших сфер економіки, але результат далеко не той, який очікувався. Досить часто державні програми щодо розвитку тієї чи іншої сфери економіки є локальними, не забезпечують повного обсягу вирішуваної проблеми. Такий підхід безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємств і спричиняє вірогідність початку фінансових труднощів.

У Законі України від 22.11.12 р. № 4212-VI поняття банкрутства визначається так: «Банкрутство – це визнання рішенням суду нездатності боржника, є підставою для його ліквідації». У цьому визначенні, на наш погляд, розкривається лише юридичний бік категорії банкрутства, тоді як економічний повніше розкриває глибинні причини і цілі банкрутства.

Зазначене дає змогу зробити такий висновок: *банкрутство – це ринкова категорія, до складу якої входять організаційні, економічні, правові, управлінські, соціальні, фінансові, звітно-аналітичні та інші функційні інструменти, відносини між кредиторами й боржниками щодо їхньої нездатності і неплатоздатності.*

Відповідно до економічних аспектів, метою банкрутства є фінансова стабілізація підприємства, що здійснюється шляхом проведення антикризового менеджменту і має на меті забезпечення конкурентноздатності, дохідності і рентабельності проведення фінансово-господарської діяльності юридичної особи, тоді як правові аспекти банкрутства визначають проведення самої процедури банкрутства, конкурсного і реабілітаційного управителя, адміністратора зовнішнього спостереження тощо. Однак ці два підходи необхідно поєднувати і розглядати як взаємопов'язані і взаємозумовлені, що дає змогу повною мірою виявити можливості функційних зв'язків і принципи підходів до цієї категорії.

Банкрутство підприємства не становить банкрутства економіки, оскільки в разі уникнення банкрутства окремих підприємств зміцнюється вся економіка. До того ж цей процес не можна розглядати лише як мікроекономічний, у таких умовах значення державних структур в управлінні економікою неефективне. Світова фінансова криза як макроекономічний чинник підвищить роль і значення державного регулювання, оскільки своєчасні антикризові заходи з боку уряду пом'якшують його вплив на економіку України.

Світова практика визначила два протилежні підходи до критерію нездатності, які відображаються у законодавчому визначенні критерію неплатоздатності або критерію неоплатності. Водночас у межах кожного критерію можна виокремити певну систему ознак, які визначають цю нездатність.

Неоплатність означає таку ситуацію, коли під час оцінювання вартість майна боржника виявляється меншою за вартість його зобов'язань, тобто не задовольняє вимог кредиторів. Цей критерій означає визнання боржника нездатним (банкрутом).

Неплатоздатність означає сам факт нездатності боржника оплатити вимоги кредиторів шляхом використання своїх фінансових засобів. Цей критерій припускає визнання боржника банкрутом незалежно від наявності або відсутності майна і його вартості тільки з причини невиконання обов'язків.

Кожен із цих критеріїв має як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивні наслідки неплатоздатності зумовлені таким:

1) можливість заборонити діяльність неплатоздатного боржника, оскільки немає необхідності проводити складні підрахунки і спів ставляти вартість майна і зобов'язань;

2) загроза банкрутства, зі свого боку, підвищує дисципліну виконання зобов'язань;

3) конкурсне виробництво забезпечує задоволення вимог у межах цього процесу, що сприяє захисту інтересів кредиторів.

Негативні наслідки неплатоздатності виявляються в такому:

1) незначна вірогідність порушення конкурсного процесу щодо досить самостійних боржників, що призводить до зайвого витрачання часу і засобів як самих боржників, так і кредиторів;

2) уможливлення зловживань кредиторів щодо боржників, оскільки сам факт порушення конкурсного процесу може негативно вплинути на імідж боржника і вартість його майна;

3) можливість ускладнення становища боржника і кредиторів унаслідок проведення ризикованих операцій з метою одержання засобів для оплати вимог, що ставляться, або невизначеності наслідків;

4) активність кредиторів і їхня обізнаність призводить до того, що вони займають більш вигідне становище порівняно з іншими учасниками, а це несправедливо стосовно інших учасників процедури банкрутства.

На додаток до переліку негативних наслідків дії критерію неплатоздатності необхідно зазначити, що, на жаль, в Україні ще не сформувалась менеджерська еліта самостійних оцінювачів, у суспільстві не вироблено необхідного позитивного ставлення до них. Разом із тим необхідно вказати на слабкість роботи щодо забезпечення використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності з боку працівників звітної системи, що загалом ще більше ускладнює етапи антикризового управління і банкрутства.

Світова економічна криза змушує по-новому оцінювати процеси, які відбуваються в українському суспільстві. Серед них найбільше вирізняється

інтеграційний процес, який поєднує економічні інтереси господарюючих суб'єктів, інституту влади й управління, суспільних інститутів. На нашу думку, проблема неплатоздатності (банкрутства) суб'єктів економіки і ринку безпосередньо відображається на рівновазі економічної системи. Так, однією з причин низької результативності заходів у сфері фінансового оздоровлення є відсутність системного теоретичного підходу до розуміння суті банкрутства. Банкрутство становить собою категорію, яка поєднує різні наукові дисципліни. Зокрема, різняться підходи щодо використання термінів «нездатність» і «банкрутство», у межах яких вони розглядаються як синоніми (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Економічне розмежування понять «нездатність» і «банкрутство»

Характерні риси	Нездатність	Банкрутство
Стосовно часу	Динамічне	Стратегічне
Виявлення в короткотерміновому періоді виробництва	Не виявляється	Виявляється
Виявлення в довготерміновому періоді виробництва	Виявляється	Не виявляється
Стосовно капіталу	Є можливість підвищення ефективності розпорядження капіталом	Ресурси капіталу вичерпані
Щодо управління	Є можливість посилення управління	Можливості управління вичерпані
Витрати	Переважають внутрішні витрати	Переважають зовнішні витрати

На підставі наведеного вище можна зробити висновок про те, що банкрутство помітно впливає на сучасну економіку, а ефективність цієї категорії виявляється в оздоровленні економіки шляхом виконання таких функційних підходів:

- підтримання вартісних і стабільних відносин в економіці;
- захист прав власників шляхом примусового зиску засобів і майна;
- створення конкурентного середовища в економіці;
- створення ефективного і бережливого власника;
- мотивація підприємців до прибуткової і ефективної діяльності з метою підвищення конкурентоздатності.

Одним з першочергових і невідкладних завдань, які потребують свого вирішення, є діагностика ризику банкрутства підприємства. Забезпечення ранньої діагностики ризику банкрутства створює можливості для своєчасного і позитивного встановлення нездатності підприємства шляхом коригування і регулювання інструментів господарського механізму,

термінового прийняття управлінських рішень, які забезпечать маневреність і гнучкість підприємства в критичних умовах.

Неплатоздатність підприємства може бути тимчасовою і не завжди приводить до ліквідації підприємства.

Разом з тим сучасне економічне середовище припускає функціонування підприємств, організацій, фірм і компаній у досить складних динамічних і навіть несприятливих умовах, що зазвичай призводить до банкрутства.

Ефективність заходів, що проводяться щодо уникнення банкрутства, повною мірою відображається у принципах, які створюють умови для оптимальної реалізації функційних відносин на різних етапах банкрутства.

Дослідження зарубіжних і українських фахівців стосовно банкрутства доводять, що ще недостатньо вивчені принципи цієї категорії, а це, зі свого боку, не відображає суті й механізму банкрутства.

Потрібно зазначити, що обов'язковими принципами проведення навмисного банкрутства є збереження і підтримка економічного зростання, стабільність, надійність і ефективність правової системи, рівність усіх учасників процедур навмисного банкрутства, соціальний захист трудового колективу банкрута і економічна відповідальність за наслідки процедур, які проводяться.

Систематизуючи й доповнюючи принципи навмисного банкрутства, на підставі їхніх функцій них особливостей, ми доповнили й згрупували ці принципи за їхнім змістом (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Класифікація принципів навмисного банкрутства за їхнім функційним призначенням

Принцип	Зміст принципу
1	2
<i>Організаційні аспекти</i>	
Принцип індивідуального підходу	Банкрутство не обов'язково означає ліквідацію підприємства, тобто його продажу
Принцип оптимальності продукції банкрутства	Тимчасові межі банкрутства не повинні бути продовжені за термінами, що ще більше ускладнює проведення цього процесу
Принципи доцільності процедур, які приймаються	Визначає оптимальність управлінських рішень, які обумовлюються їхньою доцільністю, потребують корекції процесу банкрутства відповідно до його етапів
Принцип урахування галузевої специфіки	Під час проведення банкрутства необхідно враховувати особливості кожної галузі економіки
Принцип періоду зовнішнього спостереження	Процедура зовнішнього спостереження може тривати до трьох, а інколи до одного року
Принцип економічних особливостей банкрутства	Основне місце при банкрутстві належить економічній стороні діяльності підприємства

Продовження таблиці 3.3

1	2
<i>Економічні аспекти</i>	
Принцип наукового підходу	Забезпечує здійснення всіх економічних законів і критеріїв банкрутства
Принцип справедливості	Забезпечує відповідну справедливість стосовно кредиторів і під час оцінювання бізнесу
Принцип розподілу видатків у разі банкрутства	Банкрутство має здійснюватися незалежно від призначення і ролі підприємства для певного регіону і бути ефективним
Принцип ефективності	Ефективність повинна бути головною вимогою щодо процедури банкрутства
Принцип різноманіття форм банкрутства	Законодавство і процедура банкрутства повинні передбачати різноманіття форм банкрутства
Принцип гнучкості механізму банкрутства	Враховуючи ситуацію під час проведення банкрутства, необхідно використовувати різноманітні варіанти
Принцип єдності	Під час прийняття рішення про боржників, їх нездатність і банкрутство необхідно застосовувати єдиний підхід
Принцип неплатоздатності як базовий у критерії банкрутства	Нездатність (банкрутство) базується на неплатоздатності підприємства
Принцип визначення зовнішніх ознак банкрутства	Банкрутство повинне передбачати чітке формулювання нездатності
Принцип максимізації розрахунків з кредиторами	Забезпечує планування максимуму сукупної суми виплат кредиторам підприємства
Принцип діагностики	Визначає критерії нездатності і шляхи виходу з кризової ситуації за допомогою економічних інструментів господарювання
<i>Управлінські аспекти</i>	
Принцип відповідальності	Персональна відповідальність боржника в період конкурсного позову й банкрутства
Принцип обов'язковості процедури банкрутства	Процедура зовнішнього спостереження регламентує нездатність (банкрутство) підприємства
Принцип індивідуального підходу до окремих категорій підприємств	Процес банкрутства є складним і суперечливим, потребує врахування певної ситуації на підприємстві
Принцип зовнішнього спостереження	Застосовується за згодою кредиторів щодо висновків про можливість відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом
Принцип рівності учасників банкрутства	Здійснюється на підставі соціальної рівності всіх осіб, які мають кредиторську заборгованість
Принцип попередження банкрутства	Досудове врегулювання відносин з кредиторами
Принцип нефатальності	Прийняті менеджерами компанії рішення не повинні заважати їм у разі здійснення ризикованих операцій

1	2
Принцип реальної мотивації	Загроза банкрутству повинна бути реальною, передбачати відсторонення менеджерів компанії від керівництва
<i>Юридичні аспекти</i>	
Принцип наявності державної регулювальної структури	Спеціальні державні органи регулюють процес банкрутства, оскільки це одна з функцій державного регулювання ринкових відносин
Принцип конкурсного кредитора	Боржник і кредитор є позивачем і відповідачем під час процедури банкрутства
Принцип погодження мирової угоди кредиторів	Мирова угода може бути укладена тільки за рішенням комітету кредиторів
Принцип банкрутства недіючих підприємств	Банкрутству підлягають боржники, адреса проживання яких невідома і юридичні особи, за рахунками яких протягом календарного року не проводились операції, або існують інші вимоги
Принцип врахування складу й розміру боргів на момент подачі заяви	Відображає юридичний бік справи на підставі встановлення державою фінансових санкцій
Принцип вилучення із банкрутства	Не всі організації підлягають банкрутству виходячи з вимог законодавства
Принцип відповідальності за встановленими розмірами грошових зобов'язань	Рішення суду визначає розмір обов'язкових платежів, які боржник має сплатити кредиторам

Класифікація принципів за функційними характеристиками дає змогу легко їх розрізняти, забезпечує збалансованість функційних взаємозв'язків під час проведення процесу банкрутства з боку менеджерів компаній, конкурентних і реабілітаційних управителів, а також інших виконавців.

3.1.2 Аналіз зарубіжного досвіду функціонування інституту банкрутства

Вивчення зарубіжного законодавства дає змогу краще зрозуміти зміст національного законодавства про нездатність (банкрутство). Річ у тім, що, незважаючи на деякі розбіжності, законодавство про нездатність (банкрутство) у різних країнах має спільні риси, властиві конкурсному процесу. Розбіжності можуть виявлятися в економічній, екологічній і навіть політичній ситуації тієї чи іншої країни. Розглянемо правове регулювання нездатності країн із проборжниковим і прокредиторським спрямуванням законодавства. Потрібно наголосити, що в зазначених країнах спостерігається високий рівень розвитку ринкової економіки. Стосовно Росії,

то серед країн колишнього СРСР вона є лідером щодо рівня розвитку економіки

Бурхливий розвиток економіки у ХХ ст. спричинив централізацію капіталу. Великі компанії, які впливали на економічний розвиток держав, не задовольняв старий конкурсний процес, розрахований тільки на ліквідацію суб'єктів. Необхідно було використовувати процес, який би «лікував», а не знищував «фінансово хворі» підприємства. Ліквідація будь-якої металургійної, транспортної, гірничодобувної компанії-гіганта могла б спричинити економічну кризу в державі. Тому у законодавство про нездатність почали вводитися норми, які регулюють реорганізаційні (реабілітаційні) процедури «фінансово хворих» компаній.

Це відбулося у США (1938 р.), Франції (1935 р., 1955 р., 1967 р.), Англії (1914 р., 1948 р., 1976 р., 1985 р.), Німеччини (1935 р.), Росії (1927 р., 1992 р., 1998 р.).

Сучасне зарубіжне законодавство про нездатність ґрунтується на запобіганні ліквідаційному провадженню і має на меті збереження суб'єкта господарювання та врегулювання боргових зобов'язань.

Росія. Джерелом правового регулювання є Федеральний Закон «Про нездатність (банкрутство)» № 127-ФЗ від 26 жовтня 2002 р.

США. Питання регулювання нездатності та банкрутства зосереджені у Федеральному Законі «Про банкрутство та нездатність» (Bankruptcy Code) № 95-598 від 6 листопада 1978 р., що набув чинності 1 жовтня 1979 р.

Англія. Базовим джерелом тут є Закон про нездатність 1986 р. (Insolvency Act), що набув чинності 29 грудня 1986 р.

Франція. Джерелами процедур нездатності є Закон «Про відновлення підприємств і ліквідацію їхнього майна в судовому порядку» № 85-98 від 25 січня 1985 р. та Закон «Про конкурсних керівників і експертів з визначення стану підприємств» № 85-99 від 25 квітня 1985 р.

Німеччина. В основу правового регулювання нездатності покладено Закон «Про регулювання порядку провадження у справах про нездатність» (Insolvenzordnung) від 5 жовтня 1994 р., який набув чинності 1 січня 1999 р.

У *Росії* процедура нездатності (банкрутства) може бути застосована до усіх юридичних осіб, крім урядових підприємств, установ, політичних партій та релігійних організацій. Щодо фізичних осіб, то за рішенням суду банкрутом може бути визнаний будь-який громадянин, зокрема індивідуальний підприємець.

У *Німеччині* суб'єктами нездатності можуть бути будь-які особи – фізичні та юридичні. До того ж неправоздатне об'єднання прирівнюється до юридичної особи. Виняток становлять юридичні особи власності федерації або землі, юридичні особи публічного права, нагляд за якими здійснюється землями.

У Франції суб'єкт нездатності – комерсант, ремісник, юридична особа приватного права.

У США можуть визнаватися нездатними фізичні особи, корпорації, зокрема муніципальні, і товариства.

В Англії суб'єктами нездатності є фізичні особи. Що стосується компаній, то на них процедура нездатності тільки поширюється. Компанії не оголошуються нездатними – у разі встановлення факту неплатоздатності щодо них здійснюється примусова ліквідація, до уваги беруться лише зареєстровані компанії.

У Росії провадження у справі про банкрутство ініціюється конкурсним кредитором, боржником, уповноваженим органом. Підставою для порушення справи про банкрутство юридичної особи є нездатність такої особи задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями та (або) виконати обов'язок щодо сплати обов'язкових платежів у сумі не менше ніж 100 000 рублів протягом трьох місяців з дати, коли вони повинні були бути виконані. Для громадянина встановлено такі умови: сума вимог кредиторів становить не менше ніж 10 000 рублів і сума зобов'язань перевищує вартість належного йому майна.

Потрібно зазначити, що право на звернення до суду виникає у конкурсного кредитора та уповноваженого органу за грошовими зобов'язаннями з дати набуття законної сили рішення суду, арбітражного суду чи третейського суду про стягнення з боржника грошових коштів. Щодо уповноваженого органу за обов'язковими платежами, то для нього тридцятиденний термін розпочинається з моменту прийняття рішення про стягнення заборгованості коштом майна боржника. Боржник звертається із заявою до суду лише у разі виникнення загрози неплатоздатності й неоплатності.

Після прийняття заяви про визнання боржника банкрутом на судовому засіданні розглядається обґрунтованість вимог заявника до боржника. У разі справедливості таких вимог суд вводить процедуру спостереження та призначає арбітражного керуючого (тимчасового керуючого). Така процедура нагадує процедуру розпорядження майном за українським Законом про банкрутство. Відмінність полягає лише в тому, що з моменту введення процедури спостереження кредитори за конкурсною заборгованістю можуть висувати свої вимоги тільки в порядку, передбаченому Законом про нездатність (банкрутство). Крім того, тимчасовий керуючий наділений правом пред'являти арбітражному суду від свого імені заяву про визнання недійсними угод боржника та застосування наслідків недійсності нікчемних угод, укладених чи виконаних боржником з порушенням установленого порядку.

У Німеччині ініціювати конкурсне провадження може як кредитор, так і боржник. Загальною підставою для порушення справи про нездатність є неплатоздатність незалежно від терміну призупинення платежів і розміру заборгованості. Боржник також може ініціювати провадження внаслідок загрози неплатоздатності або надзаборгованості (неоплатності). У разі відкриття провадження у справі про нездатність суд призначає конкурсного керуючого. Канцелярія суду забезпечує негайну офіційну публікацію в газеті про прийняття постанови щодо порушення провадження.

У Франції процедура нездатності розпочинається в разі, якщо боржник за допомогою наявного у нього майна не в змозі виконати грошових зобов'язань і обов'язкових платежів, термін виконання яких уже настав. У цьому разі базовий розмір заборгованості не обмежується, а також не встановлюється термін її виконання. Право на звернення до суду належить кредиторів, боржникові, прокуророві Франції або суду (якщо боржник не виконав умов мирової угоди).

У США провадження у справі про нездатність розпочинається за клопотанням не менше ніж дванадцяти кредиторів (без забезпечення) у разі, якщо заборгованість становить не менше ніж 5000 доларів. Боржник може ініціювати добровільну процедуру банкрутства, якщо усвідомлює, що не може погасити борги. Після подання клопотання і прийняття його судом вступає в дію механізм захисту майна боржника: встановлення імунітету, охоронного режиму майна боржника. Процедура імунітету полягає в тому, що поза конкурсним провадженням кредитор не може пред'явити майновий позов до боржника, а порушені раніше позовні провадження у всіх судах США призупиняються. За охоронного режиму майна суд призначає куратора, який здійснює певні дії від імені боржника щодо повернення майна від третіх осіб, вимагає виконання за договорами, виступає позивачем у суді. У цьому разі боржник залишається власником майна.

В Англії ініціювати процедуру нездатності щодо юридичних осіб можуть кредитори (зокрема вкладники), боржник (компанія або її директор) і суд. Умовами відкриття процедури нездатності є неплатоздатність, загроза неплатоздатності та неоплатність. Ознаками неплатоздатності за *Insolvency Act* є несплата за вимогою, що висувається, у сумі 750 фунтів стерлінгів понад три тижні або якщо попереднє рішення суду, не пов'язане зі справою про нездатність, залишилося невиконаним. Щодо загрози неплатоздатності й неоплатності, то вони прямо пов'язані з невиконанням судового рішення. У першому випадку таке невиконання може призвести до неплатоздатності компанії, у другому – зобов'язання боржника перевищать наявні активи.

Суд також має право порушити справу про нездатність у разі загрози неплатоздатності компанії, якщо є підстави припустити, що боржник неминуче стане неплатоздатним.

У Росії заходами попередження визнання боржника банкрутом є фінансове оздоровлення, зовнішнє управління та мирова угода. У процедурі фінансового оздоровлення відновлення платоздатності боржника та погашення заборгованості перед кредиторами здійснюється відповідно до графіка погашення заборгованості. Така судова процедура дуже схожа на санацію керівником боржника за українським законодавством. У цьому разі керівник боржника зберігає свої повноваження, однак одночасно з ним судом призначається адміністративний керуючий, що доповнює відсутню правову дієздатність боржника. Термін процедури фінансового оздоровлення не повинен перевищувати двох років. У цій процедурі перевага надається власникові або боржнику, третім особам, які готують план фінансового оздоровлення та графік погашення заборгованості.

Процедура зовнішнього управління дуже схожа на процедуру санації за українським законодавством. Після введення цієї процедури припиняються повноваження керівника, органів управління і власника майна боржника, управління справами покладається на зовнішнього керуючого. Водночас органи управління боржника зберігають повноваження щодо реструктуризації підприємства з метою відновлення платоздатності. Під час проведення процедури зовнішнього управління упроваджується мораторій на задоволення вимог. План зовнішнього управління затверджується зборами кредиторів. За підсумками зовнішнього управління приймається рішення або про перехід до розрахунків з кредиторами, або про затвердження мирової угоди, або про введення конкурсного провадження. Якщо у процедурі зовнішнього управління наявне задоволення вимог кредиторів, то за підсумками судової процедури провадження у справі повинно бути припинено.

Мирова угода укладається на будь-якій стадії розгляду справи про банкрутство. Рішення про укладення мирової угоди з боку конкурсних кредиторів та уповноважених органів приймається загальними зборами кредиторів більшістю голосів згідно з реєстром вимог кредиторів та вважається прийнятим за умови, якщо за нього проголосували всі кредитори, вимоги яких забезпечені заставою майна боржника. У мировій угоді можуть брати участь також треті особи, які беруть на себе права та обов'язки, передбачені мировою угодою. Затверджує суд мирову угоду тільки в тому разі, якщо задоволені вимоги кредиторів першої і другої черг.

У Франції для запобігання конкурсному провадженню передбачена процедура відновлення (оздоровлення) підприємств або їхня реструктуризація. Якщо кредитори й боржник не домовляться про порядок погашення боргів, то суд упроваджує процедуру спостереження. Упровадження процедури автоматично припиняє виплату боргів за всіма зобов'язаннями, які виникли до прийняття судом рішення. На судовому

засіданні суд може затвердити розроблений управлінням боржника або керуючим план відновлення. План може передбачати заходи щодо відновлення платоздатності як шляхом продажу, оренди, так і надання цілісного майнового комплексу третій особі за ринковими цінами бізнесу. Крім того, у плані необхідно передбачити терміни виплати заборгованості кредиторам. Виконання плану покладається на спеціальних осіб, зазначених у ньому, і у межах, пропонованих їм у плані повноважень. У разі неможливості відновити діяльність підприємства суд ухвалює рішення щодо його ліквідації.

У Німеччині судові процедури не застосовуються – провадження у справі про нездатність здійснюють у класичному порядку, конкурсне провадження має прокредиторську спрямованість. Якщо можна зберегти підприємство, то затверджується конкурсний план, що містить елементи відновлення платоздатності боржника й передбачає сплату боргів кредиторам, а провадження у справі має бути припинене. Порушення конкурсного провадження зазвичай означає відсторонення боржника від управління й розпорядження майном з переданням прав конкурсному керуючому. У деяких випадках боржник не відсторонюється від таких повноважень, наприклад, коли є клопотання боржника і з ним погоджується ініціюючий кредитор. У такому разі призначається не конкурсний керівник, а звичайний керуючий, який за українським законодавством щодо своїх функцій нагадує розпорядника майна.

Варто мати на увазі, що одночасно з конкурсним планом, як доповнення до нього, схвалюється і план соціальних заходів, коли змінюється статус підприємства. У цьому разі діє законодавство про захист від звільнень. Оскільки конкурсний план буде виконуватися поза межами справи про нездатність, то *Insolvenzordnung* упроваджує спеціальний нагляд. Такий нагляд можуть здійснювати конкурсний керуючий або комітет кредиторів. Умови конкурсного плану можуть виконуватися в примусовому порядку. Попри те що припинення провадження у справі поновлює права боржника, у конкурсному плані можуть бути встановлені обмеження в частині здійснення угод, розпорядження майном. Нагляд припиняється за таких умов: задоволені вимоги кредиторів; пройшло три роки з моменту припинення провадження у справі про нездатність і немає нового. Однак щороку про припинення нагляду необхідно офіційно повідомляти в пресі.

В Англії реабілітаційних процедур дві. Перша – це процедура управління, або адміністративного наказу. Друга – це мирова угода, що може укладатися як під час процедури управління, так і ліквідації. Процедура управління компанією запроваджується за заявою директора компанії, кредитора або інших осіб. У разі позитивного вирішення питання судом вводиться мораторій, сутність якого полягає у припиненні виконання

судових рішень, забороні визнання боржника нездатним, припиненні дії забезпечувальних заходів щодо майна компанії. Крім того, суд призначає адміністратора компанії. Адміністратор має широкі повноваження не тільки щодо управління й розпорядження майном компанії, але й стосовно організації діяльності органів управління компанії. Так, адміністратор призначає і звільняє директора компанії, скликає збори членів компанії тощо. Попри те, що до його повноважень належить управління справами й бізнесом компанії, облік і формування конкурсної маси, його головним завданням є підготовка пропозицій щодо відновлення платоздатності компанії. До того ж такі пропозиції оформляються як мирова угода між компанією та кредиторами, що повинно бути оформлено адміністратором не пізніше трьох місяців із дня введення процедури управління компанією. Голосування проводиться на окремих зборах членів (акціонерів) компанії і кредиторів. У разі ухвалення угоди зазначеними особами суд скасовує рішення про введення процедури управління. Отже, головною метою процедури управління є збереження компанії, пошук моделей її виходу з фінансової кризи і прийняття угоди між власником компанії і кредиторами про умови й порядок сплати боргів.

Під час процедури ліквідації компанії також може бути укладена мирова угода, але вже за участю ліквідатора. Однак щодо цього також потрібно мати рішення членів (акціонерів) компанії і кредиторів. У разі схвалення такої угоди її учасниками, суд припиняє процедуру ліквідації компанії.

У США реабілітаційна процедура одна – реорганізація. Вона може проводитися як одразу після порушення справи про банкрутство, так і шляхом трансформації з ліквідаційною. Зазвичай у разі введення процедури реорганізації суд призначає довірчого керуючого, яким може бути як фізична, так і юридична особа. Функцією керуючого є аналіз майнового і фінансового становища боржника, оцінювання пасиву й облік активу, підготування плану реорганізації тощо. Щоб врегулювати кредиторську заборгованість, складається план реорганізації.

Проектувати план може як боржник, так і довірчий керівник, комітет кредиторів або сам кредитор. *Bankruptcy Code* надає перевагу щодо подання плану боржникові. У плані реорганізації мають бути вказані такі важливі умови: розподіл кредиторських вимог за класами; умови задоволення вимог; різновид майна, переданого як оплата боргу; чітку вказівку на спосіб задоволення вимог кредиторів тощо.

Схвалити план реорганізації мають кредитори шляхом диференційованого голосування за класами, щоб уникнути зловживання інтересів.

Схвалений кредиторами план реорганізації передається на затвердження суду. Суд затверджує план, якщо він не суперечить законодавству.

План виконується як боржником, так і його правонаступником протягом реорганізаційної процедури.

У разі неможливості виконання плану, завдання збитків або незатвердження судом плану реорганізації впроваджується ліквідаційна процедура.

У Росії органами управління є арбітражний керуючий, збори кредиторів і комітет кредиторів. Залежно від судової процедури арбітражний керуючий одночасно є тимчасовим керівником, адміністративним керівником, зовнішнім керівником і конкурсним керівником. У період судових процедур спостереження та фінансового оздоровлення арбітражний керуючий не замінює, а доповнює правосуб'єктність органів управління боржника. Під час процедур зовнішнього управління та конкурсного провадження арбітражний керуючий виконує функції керівника і органів управління боржника. Арбітражний керуючий скликає збори та комітет кредиторів, вживає заходів щодо захисту майна боржника, аналізує фінансовий стан боржника, веде реєстр вимог кредиторів тощо. Арбітражний керуючий призначається судом з кандидатур, наданих саморегулювальною організацією (некомерційна організація арбітражних керівників).

Збори кредиторів затверджують та змінюють план зовнішнього управління, затверджують план фінансового оздоровлення та графік виплати заборгованостей, обирають саморегулювальну організацію, що буде подавати до суду кандидатури арбітражного керуючого, приймають рішення і клопочуться про введення судових процедур, формують комітет кредиторів тощо. Комітет кредиторів контролює дії арбітражного керуючого, а також реалізує інші надані зборами кредиторів повноваження.

У Німеччині конкурсний керуючий, збори й комітет кредиторів є органами конкурсного управління. Конкурсним керуючим може бути відповідна, компетентна й незалежна від кредиторів і боржника фізична особа. Відкриваючи провадження у справі про нездатність, суд призначає конкурсного керуючого. Водночас уже на перших зборах кредиторів кредитори можуть надати суду іншу кандидатуру конкурсного керуючого. Суд має право відмовити у призначенні тільки у разі невідповідності кандидата вимогам.

Зазвичай конкурсний керуючий замінює органи управління боржника й здійснює їхні повноваження в частині управління й розпорядження майном, що належить до конкурсної маси. До функцій конкурсного керуючого належить формування конкурсної маси, розгляд заявлених вимог конкурсних кредиторів, підготовка звіту, конкурсного плану тощо.

Виконуючи свої функції під наглядом суду, конкурсний керуючий відповідає за неналежне виконання своїх обов'язків шляхом накладення штрафу з метою відшкодування збитків.

Збори кредиторів скликаються судом, і правом участі в них користуються заставні кредитори, конкурсні кредитори, конкурсний керуючий і боржник. Право голосу можуть мати також кредитори, чії вимоги оскаржуються, за умови згоди на це конкурсного керуючого і кредиторів, що мають право голосу. У іншому разі рішення приймає суд. Рішення зборів кредиторів може бути скасоване судом у справах про нездатність, якщо воно суперечить інтересам конкурсних кредиторів.

Збори кредиторів можуть створити комітет, що допомагає конкурсному керуючому реалізувати його повноваження і контролює його. Збори кредиторів визначають також подальшу долю боржника: вони можуть дозволити провадити діяльність підприємства, зобов'язати конкурсного керуючого підготувати конкурсний план, схвалити й відхилити останній тощо. У цьому разі голосування за конкурсним планом відбувається не на загальних зборах, а диференційовано, за групами кредиторів залежно від їхнього правового становища.

У *Франції* у разі відкриття конкурсного провадження і введення процедури спостереження функції конкурсного управління виконує суддя-комісар, адміністратор (конкурсний керуючий) і представник кредиторів. Зазначені особи призначаються судом.

Суддя-комісар збирає і вивчає інформацію про економічний і фінансовий стан боржника, встановлює розмір винагороди керівникові боржника, уповноважує керівника боржника або адміністратора здійснювати угоди щодо розпорядження майном, дає згоду на укладення мирової угоди тощо.

Адміністратор (конкурсний керуючий) аналізує економічний стан і соціальне становище боржника та складає про це звіт; готує план щодо відновлення підприємства; вживає заходів зі збереження активів боржника тощо. Повноваження адміністратора (конкурсного керуючого) встановлює суд.

У випадку ухвалення рішення про ліквідацію майна боржника суд призначає ліквідатора – представника від кредиторів. Ліквідатор має такі повноваження: перевіряти вимоги і встановлювати черговість кредиторів; керувати й розпоряджатися майном боржника; продавати майно; сплачувати кредиторські вимоги. Про свою діяльність ліквідатор не менше ніж один раз протягом трьох місяців має звітувати перед суддею-комісаром і прокурором Республіки.

У *США* органами конкурсного управління є довірчий керуючий (конкурсний керуючий), збори й комітет кредиторів.

Під час процедури реорганізації суд призначає тимчасового керуючого. На перших зборах кредиторів підтверджуються повноваження тимчасового керуючого або він замінюється. Щоб замінити керуючого, необхідно мати 20 % голосів кредиторів, які ставлять вимоги. З цього моменту зазначена особа стає довірчим (конкурсним) керуючим.

Довірчим керуючим може бути фізична або юридична особа. Така особа зобов'язана внести до суду заставу на певну суму на користь США. Якщо довірчий (конкурсний) керуючий належним чином здійснював свої повноваження, то заставу йому повертають. Під час процедури реорганізації довірчий (конкурсний) керуючий аналізує майновий, фінансовий стан боржника; подає список кредиторів; готує план реорганізації або клопотання щодо трансформації процедури реорганізації на ліквідацію тощо.

У ліквідаційній процедурі тимчасовий керуючий, як і у реорганізаційній, проходить процес підтвердження своїх повноважень зборами кредиторів.

Повноваження довірчого (конкурсного) керуючого під час ліквідаційної процедури зводяться до виявлення, оцінювання майна боржника; розгляду вимог кредиторів; реалізації активів боржника; підготування звіту за результатами ліквідаційної процедури.

Збори кредиторів обирають (підтверджують повноваження) довірчого (конкурсного) керуючого, розглядають (затверджують або відхиляють) план реорганізації; формують комітет кредиторів; затверджують звіт довірчого (конкурсного) керуючого.

Комітет кредиторів аналізує фінансовий стан боржника; визначає умови плану реорганізації; вносить свої пропозиції щодо кандидатури довірчого керуючого; надає рекомендації довірчому (конкурсному) керуючому; звертається із запитом в суд тощо.

В Англії органами конкурсного управління є конкурсний керуючий (адміністратор, ліквідатор), збори кредиторів і комітет кредиторів.

Якщо судом запроваджується процедура управління, то конкурсним керуючим є адміністратор. Він призначається судом. Головними функціями адміністратора є керівництво майном боржника та його збереження; керівництво бізнесом боржника; підготовка пропозицій щодо фінансового оздоровлення компанії; взаємодія з кредиторами щодо врегулювання вирівнювання вимог тощо.

У разі ліквідації компанії на зборах кредиторів обирається ліквідатор, який потім призначається судом. Якщо до ліквідації відбувалася процедура управління, то ліквідатором призначається адміністратор компанії.

Функціями ліквідатора є виявлення, оцінювання, реалізація майнових активів боржника й розподіл виторгів серед кредиторів. У цьому разі майно компанії може бути передане безпосередньо ліквідаторові. Після ліквідації

ліквідатор зобов'язаний надати звіт про свою діяльність на зборах кредиторів. Кредитори затверджують звіт і припиняють повноваження ліквідатора.

Кредитори розглядають такі питання: про введення процедури управління або ліквідації; про укладення мирової угоди; про обрання конкурсного керуючого; про затвердження звіту ліквідатора; про формування комітету кредиторів.

Повноваження комітету кредиторів порівняно зі зборами кредиторів є досить незначними. Так, комітет кредиторів має право надавати дозвіл конкурсному керуючому провадити низку дій з майном боржника, наприклад дозволити ліквідаторові як оплату боргу кредиторам розподілити в натурі неліквідне майно боржника.

У Росії наслідки визнання боржника банкрутом майже такі самі, як і за ст. 23 законодавства України. Зокрема, термін виконання грошових зобов'язань, що виникли до відкриття конкурсного провадження та сплати обов'язкових платежів, вважається таким, що настав; усі майнові вимоги до боржника, окрім поточних платежів та вимог про визнання права власності, стягнення моральної шкоди, витребування майна з чужого незаконного володіння, визнання недійсними нікчемних угод і застосування наслідків їхньої недійсності, подаються в межах конкурсного провадження; скасовуються раніше накладені арешти на майно боржника; припиняються повноваження керівника боржника, інших органів управління боржника і власника – їхні повноваження переходять до конкурсного керуючого, призначеного судом. Відомості про визнання боржника банкрутом та про відкриття конкурсного провадження повинні бути офіційно опубліковані.

Після реалізації майна боржника конкурсний керуючий розраховується з кредиторами відповідно до реєстру вимог кредиторів. Позачергово вирівнюються судові витрати, винагорода арбітражного керуючого, витрати, пов'язані з конкурсною процедурою, поточні вимоги кредиторів тощо. Насамперед необхідно платити борги, що виникли через зобов'язання щодо відшкодування шкоди, завданої життю та здоров'ю, заробітної плати. Вимоги усіх конкурсних кредиторів, що залишилися, оплачують у третю чергу. До того ж вимоги кредиторів третьої черги щодо відшкодування збитків у формі упущеної вигоди, стягнення неустойки (штрафів, пені) та інших фінансових санкцій, зокрема за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань щодо оплати обов'язкових платежів, фіксуються в окремому реєстрі вимог кредиторів і задовольняються після погашення базової суми заборгованості та належних до сплати процентів.

Після проведення розрахунків з кредиторами третьої черги здійснюються розрахунки з кредиторами щодо задоволення вимог за угодою боржника, визнаною судом недійсною в установленому порядку. Вимоги

кредиторів за зобов'язаннями, забезпеченими заставою майна боржника, задовольняються коштом вартості предмета застави. Після завершення розрахунків з кредиторами конкурсний керуючий подає суду звіт. За підсумками розгляду такого звіту суд виносить ухвалу про завершення конкурсного провадження. Якщо під час конкурсного провадження вимоги кредиторів сплачували третя особа чи власник майна боржника або була укладена мирова угода, то суд виносить ухвалу про припинення провадження у справі.

Варто мати на увазі, що у процесі конкурсного провадження відбувається перехід до зовнішнього управління. Таке можливо, якщо боржник володіє майном, необхідним для здійснення самостійної господарської діяльності, а також у разі наявності достатніх підстав, підтверджених фінансовим аналізом, щодо відновлення належної платоздатності за умови незастосування до боржника процедури фінансового оздоровлення та зовнішнього управління. Тоді на підставі клопотання зборів кредиторів суд виносить ухвалу про припинення конкурсного провадження та перехід до зовнішнього управління.

У *Німеччині* конкурсне провадження вводиться одночасно з порушенням справи про нездатність. З цього моменту судом призначається конкурсний керуючий, до якого переходять права боржника щодо управління та розпорядження майном. Іншими правовими наслідками, зокрема, є такі: розпорядження боржника, здійснені після порушення провадження у справі про нездатність щодо предмета, внесеного до конкурсної маси, є недійсними; конкурсні кредитори повинні ставити свої вимоги тільки відповідно до положення щодо провадження у справах про нездатність; примусове виконання на користь окремих конкурсних кредиторів не допускається; боржник зобов'язаний надати суду у справах про нездатність, конкурсному керуючому, комітету кредиторів і, відповідно до ухвали суду, зборам кредиторів інформацію про всі обставини, що стосуються справи; вимоги, термін виконання яких не настав, вважаються такими, що підлягають виконанню тощо.

Конкурсні кредитори повинні письмово заявити про свої вимоги конкурсному керуючому, який веде таблицю. У судовому засіданні заявлені вимоги перевіряються щодо суми і черговості. Вимоги, що оскаржені конкурсним керуючим, боржником або будь-ким з конкурсних кредиторів, перевіряються окремо.

В останньому випадку суд у справах про нездатність видає завірену виписку з таблиці, на підставі якої кредитор звертається з позовом про встановлення в загальному порядку.

Задоволення конкурсних кредиторів здійснюється після проведення судового засідання щодо перевірки вимог кредиторів відповідно до

встановленої черговості. Насамперед задовольняються вимоги кредиторів, що мають право на відособлене задоволення (заставні та прирівняні до них). Далі задовольняються судові витрати та зобов'язання конкурсної маси. Потім задовольняються обґрунтовані вимоги конкурсних кредиторів. Після задоволення вимог за базовим боргом настає черга оплати інших вимог конкурсних кредиторів: відсотків, грошових штрафів, вимог із безоплатних зобов'язань боржника тощо.

Після остаточного розподілу суд приймає рішення про припинення провадження у справі про нездатність, про що офіційно повідомляється.

Водночас конкурсні кредитори не позбавлені права пред'являти боржникові в необмеженому розмірі вимоги, що залишилися непогашеними.

У *Франції* ліквідаційна процедура вводиться за рішенням суду. Своїм рішенням суд призначає конкурсного керуючого, якому доручається загальне управління підприємством і, відповідно, управління та розпорядження майном боржника. Щодо боржника, то в окремих випадках він може здійснювати поточне управління підприємством, однак угоди укласти не може. Інакше вони визнаються нікчемними. Водночас ліквідатор виявляє, оцінює і здійснює розпродаж майна боржника, а вилучені грошові кошти розподіляє серед кредиторів. Перш за все виплачується заробітна плата, потім поточні і забезпечені (заставні) вимоги. Тільки після всіх зазначених виплат розраховуються з іншими кредиторами.

Якщо виплати кредиторам здійснює ліквідатор і в боржника не залишилося майна, то суд виносить рішення про припинення конкурсного провадження. У цьому разі права керівника і органів управління боржника відновлюються. Водночас кредитори не позбавляються права вимагати шляхом позовного провадження оплати грошових вимог, не сплачених під час конкурсного провадження.

У *США* під час введення ліквідаційної процедури настають такі правові наслідки: призначається довірчий керуючий, який отримує права боржника щодо управління та розпорядження майном; вводиться конкурсний імунітет стосовно майна боржника (якщо він раніше не був введений); строкові угоди вважаються такими, що настали; боржник зобов'язаний передати все майно, а також усю документацію щодо нього довірчому керуючому.

Незважаючи на введення ліквідаційної процедури, довірчий керуючий з дозволу суду може здійснювати підприємницьку діяльність. Це обумовлюється тим, що від ліквідаційної процедури можна перейти (трансформація) до реорганізації, тому не виключається можливість за короткий період часу після введення ліквідаційної процедури можливість для довірчого керуючого дослідити доцільність такого переходу. Після реалізації активів боржника вимоги кредиторів задовольняються на підставі

встановленого судом пасиву і черговості. Так, передусім задовольняються забезпечені вимоги, потім витрати зі здійснення конкурсного провадження і низка дозволених незабезпечених вимог (ведення бізнесу, заробітна плата, податки тощо); по-друге – незабезпечені вимоги кредиторів; по-третє – вимоги кредиторів, що спізнилися; по-четверте – штрафи і збитки тощо.

Після того як довірчий керуючий здійснить останню виплату, публікується відповідне повідомлення. Потім зборам або комітетові кредиторів на схвалення надається звіт.

Конкурсне провадження припиняється рішенням суду. За загальним правилом, закінчення конкурсного провадження звільняє боржника від усіх вимог конкурсних кредиторів. Водночас, якщо боржник здійснив протиправні дії щодо свого майна, подавав недостовірні відомості про свій фінансовий стан, протягом шести років звільнявся від боргів унаслідок процедури нездатності, то суд може відмовити боржникові у звільненні від боргів.

В *Англії* ліквідаційна процедура передбачає припинення права боржника розпоряджатися власним майном, що належить до складу конкурсної маси. Усі свої грошові вимоги кредитори повинні заявляти винятково в конкурсному провадженні протягом терміну, встановленого судом. Щодо забезпечених вимог, то заставні кредитори можуть реалізувати утримуване ними майно на свій розсуд. Керує ліквідаційною процедурою ліквідатор, що призначається судом. Він виявляє і реалізує активи боржника, а потім розподіляє грошові кошти серед кредиторів. Якщо кредитор пропустив термін для пред'явлення вимог, то він позбавляється права на оплату боргу.

Насамперед сплачуються пріоритетні вимоги: податки, обов'язкові платежі на соціальне страхування, пенсійні фонди, заробітна плата працівників. Такі вимоги виплачуються пропорційно. Вони мають перевагу перед забезпеченими вимогами. Після забезпечених кредиторів і сплати витрат ліквідатора виплачуються незабезпечені борги.

У разі недостатності активів компанії ліквідатор після затвердження звіту ліквідатора на зборах кредиторів звертається до реєстратора компанії із заявою про припинення компанії як юридичної особи. Реєстратор на підставі заяви робить відповідну реєстрацію і після закінчення трьох місяців компанія-боржник припиняє свою діяльність як юридична особа.

3.1.3 Економічні передумови й етапи розвитку інституту навмисного банкрутства в Україні

До розпаду СРСР наша країна не знала банкрутства. Радянський конкурсний процес, що відбувався в середині 20-х років XX ст., був, по суті,

«прощальною піснею» попереднього капіталістичного світу. Індустріалізація та колективізація радянського суспільства остаточно припинили використання інституту банкрутства. Він був непотрібний радянському соціалістичному ладу. Але це не означало, що соціалістичні підприємства фінансово «не хворіли». Навпаки, це явище було поширеним. Але засоби та способи їхнього використання були зовсім іншими порівняно з використовуваними в інституті банкрутства. Якщо підприємство було збитковим, то його або ліквідовували, або приєднували до прибуткових. При міністерствах та відомствах створювалися спеціальні фонди для підтримання збиткових підприємств. Щодо колгоспів, то вони, з не багатьма винятками, були збитковими. І тоді держава щорічно «списувала» (прощала) борги колгоспам. Такі засоби щодо лікування «фінансово хворих» господарюючих суб'єктів були досить неефективними. Такий напрям розвитку економіки є екстенсивним. Підтримувати збиткові, неефективні підприємства досить дорого. Це можливо лише в економічно сильній державі і до того ж недовго. Не випадково ігнорування принципів інституту банкрутства, поряд з іншими причинами, призвело до загибелі Римської та Візантійської імперій. Не став винятком і СРСР.

Ось чому, коли Україна стала незалежною державою та проголосила курс на ринкову економіку, вона почала використовувати інститут банкрутства. Першим національним нормативним актом, що регулював питання неплатоздатності господарюючих суб'єктів, був Закон України «Про банкрутство» 1992 р. Це невеликий за обсягом і доволі нескладний за змістом закон. Його дія поширювалася на суб'єкти підприємницької діяльності – боржників, що мали статус юридичної особи. Справи про банкрутство розглядали арбітражні суди за місцем перебування боржника.

Для ініціювання справи про банкрутство необхідно було подати заяву кредиторів або боржників. Згідно із заявою кредитора справа порушувалася за наявності незаперечних грошових вимог незалежно від розміру за умови їхньої неоплатності у банку боржника понад один місяць. Боржник міг ініціювати процедуру банкрутства не тільки за наявності зазначених умов, а й у зв'язку із загрозою неплатоздатності. Підстави порушення справи про банкрутство перевірялися на попередньому засіданні. За підсумками попереднього засідання, у разі необхідності, призначався розпорядник майна, зазвичай банк боржника, а заявник зобов'язувався подати оголошення про порушення справи щодо банкрутства до офіційного друкованого органу. Після такого оголошення протягом місяця інші кредитори подавали свої заяви. Потрібно мати на увазі, що змістом майнових вимог кредиторів було грошове зобов'язання, до складу якого включали неустойки, збитки, фінансові санкції – усе, що могло мати грошове вираження. Закон «Про банкрутство» 1992 р. передбачав участь

представницьких органів кредиторів – загальних зборів і комітету кредиторів. До їхніх повноважень належало обрання таких судових процедур, як ліквідація або санація, прийняття або відмова від умов санації тощо.

Процедура санації, по суті, є мировою угодою з обов'язковою участю санатора (інвестора). Затвердження умов санації було підставою для припинення провадження у справі. Виконання таких умов здійснювалося за межами справи про банкрутство. Відсутність пропозицій щодо проведення санації було передумовою визнання боржника банкрутом. Після такого визнання арбітражний суд призначав ліквідаторів з-поміж кредиторів, розпорядника майна, фінансових органів, банку боржника, інвестора, які формували ліквідаційну комісію. Діяльність ліквідаційної комісії здійснювалася на громадських засадах.

Процедура банкрутства не обмежувалася в часі. Використовували три терміни: на порушення справи про банкрутство, на проведення попереднього засідання, на подачу заяв кредиторів.

Справа про банкрутство припинялася із затвердженням умов санації або ліквідаційного балансу. Достатність майна боржника була підставою для його звільнення від боргів під час ліквідаційної процедури.

Закон «Про банкрутство» 1992 р. мав багато недоліків, що негативно впливало на економіку України. Він був насамперед прокредиторським, а його мета зводилася тільки до оплати боргів кредиторів на збиток діяльності господарюючого суб'єкта – боржника. Відсутність реорганізаційних процедур означала, що банкрутство є продовженням виконавчого провадження. У законі був відсутній такий важливий традиційний засіб, як мораторій на задоволення вимог кредиторів, що не захищало ні боржника, ні самих кредиторів від зловживань «агресивних» кредиторів. Відсутність визначеного базового розміру заборгованості як умови неплатоздатності боржника уможлиблювала початок процедури банкрутства підприємства, а отже, створювала умови для зловживань як кредиторів, так і боржника, використовуючи достатньо дорогий механізм банкрутства. Унаслідок відсутності професійного арбітражного керівника робота ліквідаційної комісії виявилася неефективною, що призвело до «розбазарювання», розкрадання матеріальних цінностей підприємств-банкрутів.

Нарешті, зміст закону 1992 р. не відображав економічних відносин, що склалися в Україні. Цей закон, по суті, був нормативним актом зразка XIX ст., перенесеним у XX ст. без урахування сучасних реалій. Усі недоліки цього закону, поряд з іншими, спричинили погіршення економічного розвитку України.

Були спроби за допомогою здійснення судової практики ліквідувати недоліки закону 1992 р. Слід звернутися до роз'яснення Вищого

арбітражного суду України від 18 листопада 1997 р., яке, по суті, заповнило прогалину у частині регулювання низки відносин процедури банкрутства. Це стосувалося порядку порушення і припинення провадження у справі, встановлення кредиторів, співвідношення позовного провадження і процедури банкрутства, роботи ліквідаційної комісії. Але роз'яснення не змінювало суті закону 1992 р. Він був і залишався прокредиторським. І не йшлося про жодну допомогу у відновленні платоздатності господарюючих суб'єктів-боржників. У 1999 р. до Закону «Про банкрутство» було внесено істотні зміни. Новий закон був названий Законом України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом».

З прокредиторського Закону «Про банкрутство» новий закон став продебіторським. І це закономірно, оскільки настав час захищати не кредиторів, а боржників. У цей період у сферу банкрутства стали потрапляти стратегічні підприємства, а закон 1992 р. сприяв захисту базових підприємств України. Закон 1999 р. визначив базові умови ініціювання процедури банкрутства, запровадив мораторій на задоволення вимог кредиторів, об'єктом правового регулювання визнав боргове грошове зобов'язання, виключивши з нього штрафні санкції, передбачив спеціальні реорганізаційні процедури: санацію, мирову угоду, інститут арбітражного керівника.

У Законі 1999 р. було використано положення попереднього нормативного акту, узагальнено судову практику. Він містив чимало подібних до російського закону 1998 р. положень про нездатність (банкрутство) 1998 р. На жаль, Закон 1999 р. містив низку недоліків, які не були ліквідовані у процесі подальших змін.

Передусім у ньому досить невдало регулюється питання про визнання недійсними угод, щодо яких існує зацікавленість. Це означає, що всі майнові дії боржника, вчинені до порушення справи про банкрутство, практично неможливо спростувати. А якщо врахувати, що такими діями боржник може взагалі позбавити кредиторів можливості отримати оплату боргу, то тоді закон про банкрутство втрачає своє значення. У законі 1999 р. не обмежуються дії керівника санації і ліквідатора в частині самостійного розпорядження майном. Під час ліквідаційної процедури ліквідатор узагалі не діє без плану і самостійно розпоряджається виторгуваними внаслідок продажу грошми. Роль господарського суду у процедурі банкрутства є дуже незначною. Фактично всі повноваження щодо управління процедурою банкрутства сконцентровані в комітеті кредиторів, який пропонує суду кандидатуру арбітражного керівника, контролює і оплачує його діяльність; пропонує різновид процедури банкрутства (санацію, ліквідацію, мирову угоду). У Законі 1999 р. є чимало редакційних неточностей і суперечностей. Він дуже великий за обсягом і занадто регламентує поведінку учасників.

Щоб виправити ці недоліки, було видано Закон від 07 березня 2002 р. Низку змін, що містяться в законі, варто розглянути особливо уважно.

У законі насамперед кредиторів було розподілено на конкурсних, поточних, заставних та привілейованих. Під час формування пасиву боржника у процедурі розпорядження майном заставні, привілейовані кредитори обиралися автоматично, тобто без подання відповідної заяви. Для заяв конкурсних кредиторів був встановлений жорсткий кінцевий термін – 30 днів. Із закінченням такий термін не поновлювався, а грошове зобов'язання необхідно було оплатити. Крім того, будь-який конкурсний кредитор мав право оскаржити грошові вимоги іншого кредитора.

Виконавче провадження за вимогою, що не підпадає під дію мораторію, здійснювалося під контролем арбітражного керівника і арбітражного суду.

Закон від 7 березня 2002 р. запровадив спеціальні підстави для спростування угод. В основу такого спростування було покладено спірний термін (6 місяців до порушення справи про банкрутство), ціна майна, що продавалося (нижче ринкової), і стан боржника (нестача майнових активів).

На жаль, цей закон також мав низку нових недоліків і неточностей. Так, зі складу грошового зобов'язання було виключено норми про неврахування штрафних санкцій; порядок погашення грошових вимог у процедурі розпорядження майном тощо. Але загалом цей закон був прогресивним.

Щоб виправити неточності й помилки, було прийнято Закон від 03 квітня 2003 р. Однак з усього, що було зроблено, важливим можна вважати те, що у складі грошових зобов'язань відновлено норму про неврахування штрафних санкцій. Що ж до решти, то законом скасовано низку прогресивних норм, запроваджених законом 1999 р. і законом 2002 р. Так, було відновлено неефективну редакцію ч.11 ст.17 Закону, що стосується спростування угод; скасовано норми, які регулювали порядок задоволення вимог, що підпадають під дію мораторію.

Чинне національне законодавство про нездатність (банкрутство) має низку переваг порівняно із законодавством розвинутих країн – США, Великої Британії, Німеччини, Франції, Росії. Чітке формування пасиву й активу боржника у процедурі розпорядження майном робить процедуру банкрутства інвестиційно привабливою, що, зі свого боку, сприяє фінансовому оздоровленню господарюючого суб'єкта. Закон від 1999 р. та внесені до нього зміни спричинили передумови економічного зростання України.

Інститут банкрутства пройшов довгий шлях розвитку і сформувався в середині ХХ ст. Поява і розвиток правил про нездатність обумовлені

об'єктивними потребами суспільства. До того ж на кожному етапі розвитку суспільства формувалися правила, які визначали певний різновид відносин.

В Україні інститут банкрутства виник в 1993 р. у зв'язку із запровадженням ринкових відносин в економіці, які, безумовно, мали і мають зокрема й негативні наслідки, наприклад кризові явища в економіці, а також криза неплатежів, що виникла на початку 1993 р. і постійно поглиблювалася надалі. Господарська діяльність більшості підприємств стала неефективною. У зв'язку з цим необхідно було розглянути і проблему появи підприємств, які опинилися в становищі фінансового банкрута.

Інститут банкрутства є, як було зазначено вище, інфраструктурним елементом ринкової економіки, який забезпечує конкуренцію в ринковому середовищі через використання процедур банкрутства для врегулювання боргів і ліквідації нездатних боржників, передбачає засади державної підтримки стратегічно і економічно важливих підприємств, а також регулює кількість конкурентоздатних господарюючих суб'єктів в економіці. Регулювання банкрутства повинно охоплювати весь процес як сукупність соціально-економічних процесів, пов'язаних з розвитком кризи на підприємствах, фінансово-економічної нездатності господарюючих суб'єктів, використання процедур банкрутства і введення активів банкрута в суспільне виробництво після завершення процедур банкрутства.

Виокремлюють такі напрями регулювання процесу банкрутства:

1) нормативно-правове регулювання використання процедур банкрутства;

2) регулювання банкрутства державних підприємств;

3) регулювання місцевими органами управління використання процедур банкрутства на місцевих підприємствах;

4) регулювання кількості банкрутств шляхом зменшення обсягів неплатежів;

5) регулювання кількості банкрутств через виявлення неправдивих (оманливих) і навмисних банкрутств;

б) регульоване формування інфраструктури інституту банкрутства; регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств, антикризове управління.

Динамізм розвитку законодавства України щодо банкрутства властивий не тільки для держави, яка відносно нещодавно розпочала ринкові перетворення. У розвинених країнах також прослідковується ця тенденція, хоча їхнє законодавство на сучасному етапі є набагато стабільнішим порівняно з таким, що діє в країнах, для яких інститут банкрутства є порівняно новим економічним інститутом.

Якщо розглядати процес формування законодавчої бази інституту банкрутства в економіці України загалом, то його можна розділити на три

етапи. Ми виокремили базові критерії кожного етапу (рис. 3.1).

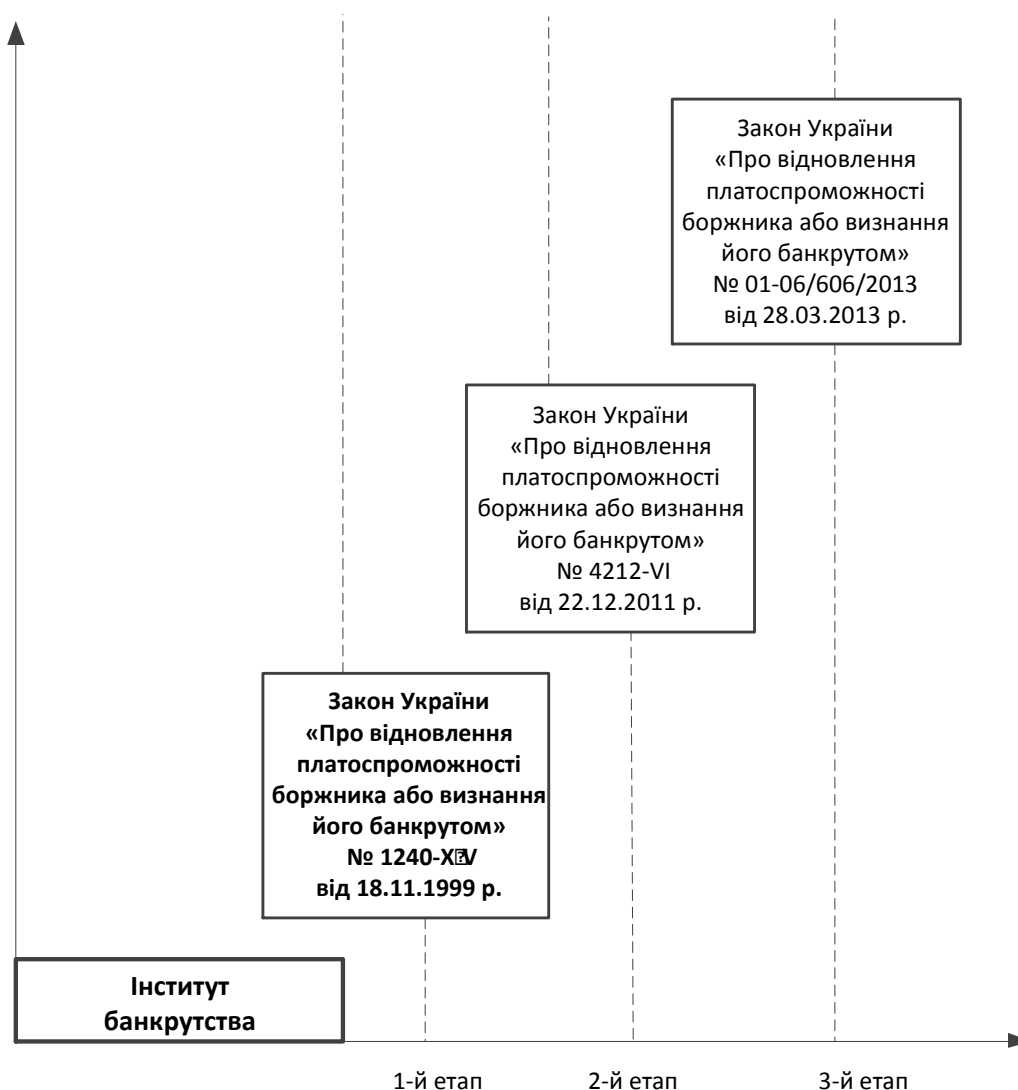


Рисунок 3.1 – Етапи розвитку законодавчої бази інституту банкрутства в Україні

Сучасний інститут нездатності й банкрутства вважається важливим елементом управління в системі економічних відносин ринку, які динамічно розвиваються, виконуючи стабілізуючу функцію мінімізації негативних проявів ринкових відносин, захисту інтересів приватного власника, досягненню інтересів сторін, які залучені до процесу банкрутства.

Інститут нездатності і банкрутства в розвинених країнах формувалася на підставі двох підходів – британської і американської моделей. Британська модель базується на способі повернення боргів кредиторам і зазвичай називається прокредиторською; американська модель надає перевагу фінансовому оздоровленню нездатного боржника і називається продовженою. Останнім часом спостерігається зближення і суміщення цих двох моделей, унаслідок чого в багатьох країнах з розвинутою ринковою

економікою помітнішими стають тенденції до використання більш гнучких підходів під час реалізації механізму банкрутства.

Інститут нездатності й банкрутства в Україні почав формуватися під час переходу до ринкової економіки, за якої головним завданням є приватизувати й реформувати державні підприємства. Отже, на початковому етапі створення й функціонування цього інституту його роль була незначною, а функції і механізми деформовані, що суттєво вплинуло на його ефективність. До того ж банкрутство розглядалося як механізм вторгнення у виробничу, фінансову й інші види діяльності з метою ліквідації робочих підприємств.

На методологічному рівні проблема нездатності й банкрутства українських підприємств будівельної галузі залишається не вирішеною, до того ж не розроблено концептуального підходу щодо реалізації механізму нездатності й банкрутства. Якщо в правовому аспекті процедури визначено й законодавчо закріплено, то в теоретичному не розкрито економічне підґрунтя нездатності й банкрутства, чинні принципи не обумовлено функційними підходами до цього економічного процесу. Разом із тим організаційно-управлінські аспекти функціонування підприємств на рівні регіонів не розглядаються взагалі.

Усе зазначене обумовило напрями реалізації державних засад щодо оздоровлення економіки в певних регіонах і сферах економіки. Водночас на різних підкомплексах будівельного і промислового виробництва, у сферах економіки потрібно по-різному підходити до вирішення проблем нездатності і банкрутства, враховуючи специфічні особливості підприємств, що діють у цих галузях і сферах економіки.

На нашу думку, доцільно виокремити чотири категорії нездатності і банкрутства. Першою ознакою виконання процедур банкрутства ми вважаємо *перший критерій*, який повинен визначати, чиї інтереси більшою мірою має захищати те або інше законодавство про банкрутство – кредиторів чи боржників.

Останнім часом в Україні вживаються заходи щодо використання переваг обох систем – «прокредиторської» і «продовженої». Але за умов відсутності необхідного механізму захисту майна боржника, невизначеності потерпають і боржник, і кредитор, а в кінцевому підсумку – економіка України загалом.

Другим критерієм має стати визначення пріоритетності в законодавстві про банкрутство і на практиці реабілітаційних і ліквідаційних процедур. На наш погляд, державна економічна політика, що проводиться, на різних етапах, враховуючи особливості цих етапів, визначати пріоритетність тієї чи іншої процедури. Зокрема, на сьогодні в умовах світової фінансової кризи першочерговим завданням є вирішення проблеми збереження робочих місць,

тобто реабілітаційні заходи вважаються головними.

Третій критерій: загалом систему банкрутства в Україні можна охарактеризувати як певне співвідношення суддівських і несуддівських процедур. До того ж у світовій практиці спостерігається тенденція до переходу від суддівських процедур до несуддівських, оскільки останні проводяться швидше і є менш витратними. В Україні ця процедура, яка проводиться як зовнішнє спостереження, недостатньо ефективна, а механізм мирової угоди не розроблений взагалі.

Четвертий критерій – співвідношення між адміністративними і економічними методами забезпечення дії механізму банкрутства. До того ж банкрутство, як вважають деякі фахівці, є не тільки обов'язковим складником ринкового механізму, але й само собою становить ринковий механізм. Цей критерій визначає комерційні інтереси сторін – учасників процедур – і кредиторів, і боржників.

Ініціатором процесу банкрутства завжди є держава і органи державного управління, що часом призводить до сповільнення формування ринкового середовища.

У цих умовах як складник нездатності і банкрутства підприємств варто виокремити антикризове управління – макроекономічну категорію, що відображає економічні відносини в ринкових умовах, які складаються на рівні підприємства в процесі оздоровлення або його ліквідації.

До процедур попередження банкрутства належать реабілітаційні засоби, зокрема санація, головна мета якої – відновлення платоздатності підприємства і забезпечення його стабільного функціонування надалі. До того ж головна відмінність процедур попередження і ліквідаційних заходів полягає в продовженні діяльності підприємств-боржників з метою збереження робочих місць і зміцнення фінансової стабільності, що є базою державної політики в частині нездатності і банкрутства.

Ліквідаційні процедури означають ліквідацію діяльності підприємства, тому ліквідаційні заходи відображають сам зміст процесу банкрутства. Однак всі процедури банкрутства необхідно розглядати як сукупність, виокремлюючи серед них стратегічні й тактичні завдання.

Технічні (оперативні) заходи щодо виходу з кризи можуть бути захисними, до них належать такі: закриття підрозділів, скорочення виробництва, збуту, утримання персоналу та інші організаційні витрати. Наступальні заходи реалізуються шляхом активних маркетингових досліджень, використання внутрішніх резервів, модернізації виробництва, удосконалення управління, підвищення цін на продукцію і тарифів на послуги.

Оперативні заходи щодо виходу з кризи передбачають визначення поточних збитків, внутрішніх резервів, залучення фахівців, одержання кредитів, укріплення дисципліни.

На сьогодні проведення процедур банкрутства контролює Комітет по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України та його територіальні підрозділи (регіональні департаменти і їхні філії).

Для молодшої і розвиткової економіки України дуже важливо, щоб процес банкрутства здійснювався на законних підставах. Однак зустрічаються поодинокі випадки, коли в процесі своєї діяльності власник майна боржника, засновник і (або) посадовці юридичної особи, переслідуючи свої особисті інтереси або інтереси інших осіб, створюють неплатоздатність навмисно, унаслідок чого страждають як кредитори, так і економіка загалом.

На відміну від Росії, де запроваджено ефективні заходи щодо зменшення практики «навмисного» і «неправдивого» банкрутства, в Україні така практика залишається серйозною проблемою, незважаючи на адміністративну й кримінальну відповідальність, передбачену Законом України «Про банкрутство» від 14 травня 1992 р і Цивільним та Карним кодексами для окремих акціонерів і менеджерів.

Навмисне банкрутство, а також ухилення від виконання обов'язків перед кредиторами мають негативні наслідки для боржника.

Головною метою такого банкрутства є умисне приведення підприємства до банкрутства, якщо це здійснюється в особистих інтересах, в інтересах зацікавлених осіб або щоб ввести в оману кредиторів для відкладення або розкладу на терміни належних кредиторам платежів, а також для несплати боргів за наявності в нього можливості задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі.

На сьогоднішній день навмисне банкрутство є однією з головних причин невиконання платником податків своїх обов'язків, способом переведення державної власності у власну і важелем перерозподілу власності. Відповідно особливо великих втрат зазнає держава, оскільки це не тільки завдає удару по її інтересах як кредитора, але й знижує інвестиційну активність в Україні, зменшує оподатковувану базу.

Відповідно, держава повинна своєчасно вживати заходів щодо розвитку нормативної бази для адекватного регулювання відносин, які складаються, і попередження суспільно небезпечних зазіхань.

Схеми навмисного банкрутства різноманітні і зазвичай полягають у переведенні або продажу активів за ціною, яка становить дуже малу частку їхньої реальної вартості. В українському законодавстві навмисне банкрутство визначається як навмисне приведення боржника до нездатності – як порушення процедури банкрутства боржником, який є цілком платоспроможним.

Факт навмисного банкрутства зазвичай важко довести й переслідувати в порядку судового провадження. Після введення в дію Закону України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. випадків покарання за участь у навмисному банкрутстві було дуже мало. Щобільше, простота процедури порушення справи про нездатність в Україні наче уможливорює до порушення закону. Наприклад, кредитор може подати заяву щодо порушення справи про банкрутство без будь-якої санкції суду, що неможливо, наприклад, в Росії і деяких країнах Східної Європи.

Однак факти навмисного банкрутства можна встановити шляхом аналізу фінансово-господарської діяльності боржника, який умовно можна розподілити на два етапи:

– розрахування показників, що характеризують зміни в забезпеченості обов’язків боржника перед його кредиторами, які спостерігаються в період перевірки:

– аналіз умов дій боржника за цей самий період, який спричинив значні зміни в показниках, що забезпечують зобов’язання боржника перед його кредиторами.

Порушення у справах про банкрутство передбачає певний порядок. Процес навмисного банкрутства в Україні подано на рисунку 3.2.

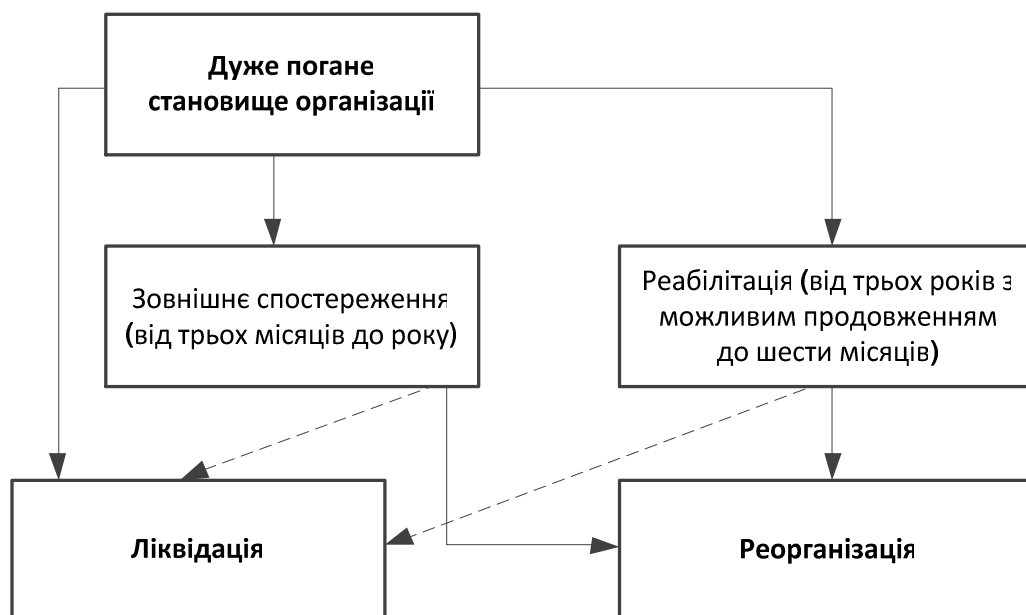


Рисунок 3.2 – Процес навмисного банкрутства в Україні

Згідно з цим рисунком організація в разі її несприятливого становища має три шляхи: зовнішнє спостереження (від трьох місяців до одного року) і реабілітаційна процедура (до трьох років з можливістю продовження до шести місяців), а також ліквідація (від дев’яти місяців до одного року).

І зовнішнє спостереження, і реабілітаційна процедура можуть призвести або до ліквідації, або до реабілітації (реорганізації).

Справа про банкрутство може бути порушена добровільно, на підставі заяви самого боржника, або примусово – за заявою кредитора зокрема податкових органів, якщо боржник має заборгованість за податками та іншими обов'язковими платежами в державний бюджет. Прокурор має право звернутися до суду із заявою про визнання боржника банкрутом, якщо він помітив ознаки навмисного банкрутства (від свого імені, в інтересах кредитора – України або в інтересах кредиторів відсутнього боржника).

Кредитор має право направити до суду заяву про визнання боржника банкрутом, якщо вимоги кредитора до боржника за податками становлять не менше ніж 150 місячних розрахункових показників і не виконуються протягом трьох місяців з моменту настання терміну виконання, а інших кредиторів до боржника – в сукупності не менше ніж 300 місячних розрахункових показників для індивідуальних підприємців і не менше ніж 1000 місячних розрахункових показників для юридичних осіб.

Низький поріг заборгованості, який дає змогу кредиторам зловживати такими заявами, а також удаватися до банкрутства у випадках, коли можна звернутися до суду з простим клопотанням про стягнення боргу. Комітет по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України і кредитори вже критикували такий стан справ. На сьогодні обговорюються корективи до Закону України «Про внесення змін до Закону України "Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом"» від 7 березня 2002 р. № 3088-III, які, можливо, сприяють підвищенню порогу заборгованості для порушення справи про банкрутство і скороченню збиткової практики таких звернень кредиторів.

Щодо справ, які прийняті до виконання, Закон передбачає три різні процедури банкрутства:

- зовнішнє спостереження;
- реабілітаційна процедура;
- ліквідація.

Ці процедури не обов'язково повинні виконуватися одна за одною, якісь із них можуть взагалі не застосовуватися до боржника.

За заявою кредитора Комітет по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України може застосувати процедуру зовнішнього спостереження на термін від трьох місяців до одного року, якщо боржник неплатоздатний і якщо не менше трьох кредиторів, зокрема заявник, погоджуються на використання процедури зовнішнього спостереження або згоду податкового органу.

У разі застосування зовнішнього спостереження посадові особи боржника забороняють відчуження належних їм акцій, частки в майні

боржника. Кредиторам також забороняється висувати щодо боржника вимоги, які виходять за межі процедури зовнішнього спостереження.

Протягом процедури зовнішнього спостереження керівництво боржника продовжує контролювати його діяльність, але тільки під наглядом адміністратора зовнішнього спостереження, якого призначає Комітет по роботі з нездатними боржниками Міністерства фінансів України.

Боржник зобов'язаний погоджувати з адміністратором зовнішнього спостереження здійснення процедур щодо відчуження базових засобів, передачі майна в заставу або оренду, а також деякі інші дії.

З метою забезпечення інтересів кредиторів під час зовнішнього спостереження створюється Комітет кредиторів, який контролює діяльність адміністратора зовнішнього спостереження. До складу Комітету кредиторів входять:

- кредитори, які подали клопотання про застосування процедури зовнішнього спостереження;

- кредитори (як заставні, так і конкурсні), які мають найбільше вимог до боржника;

- податкові органи, якщо у боржника є заборгованість за податками та іншими обов'язковими платежами в державний бюджет.

Адміністратор зовнішнього спостереження формує склад Комітету кредиторів на підставі наведених вище вимог, а Комітет по роботі з нездатними боржниками Міністерства фінансів України його затверджує.

Реабілітаційна процедура використовується в судовому порядку в разі наявності клопотання боржника, кредиторів, третіх осіб, а також згоди Комітету кредиторів і Комітету по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України. Закон України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV не уточнює, які саме кредитори і треті особи можуть клопотати про використання реабілітаційної процедури. До клопотання повинні додаватися фінансова звітність за три останні роки і відомості про фінансовий стан боржника на момент складання плану реабілітації, план реабілітації нездатності боржника, письмова згода на проведення реабілітаційних процедур кредиторів щодо забезпечених зобов'язань, які становлять більше ніж 50 % від загальної суми забезпечених заставою вимог, а також кредиторів по незабезпеченим зобов'язанням, на частку яких припадає більше 50 % від загальної суми вимог.

Реабілітаційна процедура може бути введена лише до початку процесу ліквідації, і її мета полягає в тому, щоб запобігти ліквідації і відновити платоздатність боржника за допомогою різних технічних, фінансових та інших заходів, які передбачено в плані реабілітації. План реабілітації має бути схвалений Комітетом по роботі з нездатними боржниками і двома

третинами членів Комітету кредиторів, а потім затверджений судом. Тривалість реабілітаційної процедури не повинна перевищувати три роки, хоча надалі може бути продовжена, але не більше ніж на шість місяців.

Якщо адміністратор зовнішнього спостереження не має права звільняти керівних працівників боржника, то коло повноважень реабілітаційного управителя, який призначений Комітетом по роботі з нездатними боржниками, передбачає таку можливість.

З моменту введення реабілітаційної процедури боржник повинен задовольняти вимоги, термін яких настав в період здійснення реабілітаційної процедури. Це положення сформульовано не досить чітко, але більшість юристів вважають, що у зазначений період вимоги податкових органів є пріоритетними порівняно з вимогами комерційних кредиторів (як заставних, так і конкурсних), а решта вимог задовольняються в загальному порядку черговості, встановленому на цей період.

Процедура зовнішнього спостереження і (або) реабілітаційна процедура можуть, але не повинні передувати процедурі ліквідації.

Якщо суд оголошує боржника банкрутом, то відразу після набуття цим рішенням суду сили починається ліквідація боржника (конкурсне вирішення).

Конкурсне вирішення включає в себе продаж майна боржника і розподіл відповідних надходжень між кредиторами. Організовує продаж майна і розподіляє надходження за продаж ліквідатор, який призначається Комітетом по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України. Термін проведення конкурсного вирішення не може перевищувати дев'яти місяців, хоч надалі може бути продовжений, але не більше ніж на три місяці.

Якщо конкурсне вирішення здійснюється після процедури спостереження і (або) реабілітаційної процедури, то період продовження може закінчитися до того, як кредитори віднайдуть належні їм засоби з надходжень від продажу майна боржника.

Українське законодавство дозволяє передавати в заставу нерухоме майно і багато інших різновидів рухомого майна. На забезпечення вимог боржника можуть передаватися гроші, акції, облігації та інші цінні папери, товари в обігу, права власності та інше майно.

В Україні існують централізовані системи державної реєстрації застав рухомого і нерухомого майна. Реєстрацію акцій, які надаються в заставу, здійснюють державні реєстратори, тому заставодавачі й треті особи зазвичай можуть визначити, чи не є застava, яка передається, вже заставленим майном, а також встановити, у якому порядку задовольняти вимоги коштом такого майна.

Процедура здійснення винності шляхом продажу предмету застави в Україні може затягуватися, оскільки боржник має право попросити суд відкласти продаж заставного майна на термін до одного року.

Процедура здійснення боргу в особистому порядку, шляхом публічного продажу предмету застави без оголошення рішення суду дозволяється законом тільки в деяких випадках або відповідно до договору застави. Такі процедури не затягуються з причин, які вказані вище, але, за спостереженнями юристів-практиків, їх можуть затримати інші обставини.

Правовий режим банкрутства передбачає низку підстав для визнання недійсними відповідних ухвал, здійснених боржником, і повернення боржнику майна, переданого ним з метою своєї фінансової реабілітації або з метою продажу і розподілу надходжень від продажу серед кредиторів.

До ухвал, які за Законом України «Про банкрутство» від 14 травня 1992 р. № 2343-ХІІ можуть бути визнані недійсними, належать ухвали, здійснені боржником після початку провадження по справі про банкрутство, у яких є ознаки наявності переваг одного кредитора над іншим, які можуть бути анульовані внаслідок певних обставин, передбачених в Державному кодексі та інших законодавчих актах. Це можуть бути, наприклад, ухвали, здійснені внаслідок обману, примусу, зловмисної згоди або неправильно складеного договору.

Крім того, за Законом «Про банкрутство» здійснені боржником ухвали можуть бути визнані недійсними, якщо вони виконані протягом трьох років до початку порушень по справі про банкрутство і якщо боржник передав майно безплатно, за цінами, значно нижчими від ринкових або «без достатнього обґрунтування шкоди інтересам кредиторів». Усі ці формулювання нечіткі, і суди можуть їх інтерпретувати на свій розсуд.

Необхідно також зазначити, що за заявою кредиторів реабілітаційні і «порушені» керівники зобов'язані вимагати повернення майна боржника, яке передали кредиторів за період до трьох років до порушення справи про банкрутство, якщо це було зроблено для дострокового виконання зобов'язань на шкоду інтересам інших кредиторів.

За Законом «Про банкрутство» адміністративні і судові витрати, пов'язані з ініціюванням і проведенням процедур банкрутства, вирівнюються шляхом використання майна боржника поза чергою.

Цивільний кодекс встановлює таку загальну черговість задоволення вимог кредиторів:

– по-перше, сплачується заборгованість щодо виплати утриманих із заробітної плати і (або) інших прибутків з аліментів і задовольняються вимоги про відшкодування збитків, завданих життю і здоров'ю;

– по-друге, здійснюються розрахунки щодо оплати праці і виплати компенсацій особам, які працювали за трудовим договором, а також сплати

заборгованостей щодо перерахування внесків у Державний фонд соціального страхування і обов'язкових внесків у пенсійні фонди, які утримувались із заробітної плати, та винагород за авторськими договорами;

– по-третє, задовольняються вимоги кредиторів щодо зобов'язань, забезпечених заставою майна, крім вимог власників іпотечних облігацій, вимог, забезпечених заставою, вимог за договорами іпотечних житлових позик, а також державних цінних паперів;

– по-четверте, сплачується заборгованість за податками та іншими обов'язковими платежами до бюджету;

– по-п'яте, задовольняються вимоги конкурсних кредиторів.

Забезпечення вимог кредиторів передбачає накладення арешту на майно, яке належить боржникові, зокрема на грошові кошти; боржникові забороняється застосовувати дії, які можуть зменшити обсяги його майна; припинити стягнення за виконавчими документами.

Законодавство України розрізняє поруку й гарантію. У разі застосування гарантії боржник і гарант відповідають перед кредитором за виконання обов'язків боржника солідарно. На практиці це означає, що кредитор може висунути гарантові вимоги щодо виконання зобов'язань, не звертаючись попередньо до боржника. У разі застосування поруки поручник зобов'язується відповідати перед кредитором боржника за виконання зобов'язань боржника субсидійно. Це означає, що кредитор може висунути гарантові вимоги щодо виконання зобов'язань лише після спроби одержати борг від боржника, унаслідок якої було доведено, що боржник не може виконати зобов'язання. Банківську поруку або банківську гарантію може надати тільки банк. Українське законодавство не містить вимоги про наявність корпоративної вигоди гаранта або поручителя щодо видачі гарантії чи поруки як умови їхнього здійснення.

Гарантія і порука закінчуються із закінченням терміну, на який вони видані. Якщо такий термін не встановлено, то гарантія чи порука закінчуються, якщо кредитор протягом одного року з дня настання терміну виконання забезпеченого гарантією або порукою зобов'язання не пред'явить позов гаранту або поручителю. Коли термін виконання базового зобов'язання не вказано і не може бути визначено або визначено моментом вимоги, гарантія і порука закінчуються, якщо кредитор не пред'явив позов гаранту або поручителю, але лише протягом двох років з дня укладення договору гарантії чи поруки.

В Україні вимоги заставних кредиторів можуть забезпечуватися різноманітними видами майна боржника, крім того заставні кредитори мають змогу перевірити через централізовану систему реєстрації застав, чи не є майно, що передається в заставу, вже заставним. Однак у разі нездатності боржника права заставних і конкурентних кредиторів можуть обмежуватися:

по-перше, в Україні розповсюджена практика навмисного банкрутства, по-друге, у разі нездатності великої організації існує вірогідність державного втручання. Уряд розглядає питання про проведення реформ щодо вирішення проблем, пов'язаних з недобросовісною практикою порушення справ про банкрутство і низькою кваліфікацією реабілітаційних і конкурсних управителів, однак навряд ці реформи уможливлять значне підвищення рівня захисту прав кредиторів щодо повернення засобів, які їм можуть заборгувати компанії, що мають рейтинги міжнародних рейтингових агентств (у разі нездатності).

Проведені дослідження дають підстави вважати за необхідне підкреслити значення постійно зростаючої ролі державного регулювання ринкової економіки і його механізмів: фінансова криза досить обґрунтовано доводить правильність цих доказів, за яких своєчасне втручання в національну економіку шляхом жорсткого регулювання фінансового сектора дає змогу стабілізувати економічний стан у країні.

Але не можна не відзначити й неефективність державної політики щодо нездатності боржників і банкрутства, результатом якої є відсутність відповідного механізму нездатності й банкрутства та діючого антикризового управління.

Разом із тим держава не може забезпечити функціонування механізму нездатності боржників і банкрутства шляхом незабезпечення дійсної реальності організаційно-економічного механізму інституту банкрутства, тобто систем управління процесом антикризового управління і банкрутства в регіонах країни. Роль держави в регулюванні роботи нездатних підприємств і здійснення банкрутства також має визначатися за специфічними особливостями діяльності підприємств-боржників.

На наш погляд, проблеми підприємств-боржників і банкрутства потрібно розглядати на рівні регіонів і областей.

Аналіз діяльності міжрегіональних департаментів Комітету по роботі з нездатними боржниками і їхніх філій по роботі з нездатними боржниками і банкрутству свідчить про те, що за період 2010–2012 рр. за результатами поданих в органи фінансової політики міжрегіональними департаментами рішень щодо порушення кримінальних справ таких порушено не було. Все це ще раз доводить, що значення регіональних підрозділів в особі обласних філій, які в економічному, організаційному, управлінському і соціальному аспектах не забезпечують тієї віддачі, на яку розраховує держава, значно применшується. Відповідно функції регулювання держави і оздоровлення економіки областей за подібної практики в повному обсязі не виконуються. Одним із шляхів вирішення проблеми оздоровлення економіки України є також зміцнення позицій національного аудиту і оцінки, однак на сьогодні ще не розроблено національні стандарти оцінювання бізнесу, а стандарти

аудиту не відповідають міжнародним вимогам. За подібної практики створення діючих органів інституту банкрутства і підвищення їхнього статусу не забезпечують ефективності всієї роботи інституту банкрутств, механізму вдосконалення процедур банкрутства і реабілітації організацій. Отже, вирішуючи цю проблему, необхідно враховувати всі економічні, управлінські, організаційні й соціальні аспекти господарювання, а також підвищувати статус бухгалтерської та аудиторської служб на рівні організацій.

Потрібно зауважити: досвід розвинених країн свідчить про те, що важливе значення має самостійний інститут присяжних бухгалтерів, який необхідно створити і в Україні. На жаль, керівники українських підприємств вважають, що шляхом підвищення заробітної плати працівникам правоохоронних структур можна забезпечити ефективність і якість їхньої роботи та нейтралізувати бюрократичні прояви. Однак на ділі відбувається зовсім інше: навпаки, власники і кредитори звертаються в різні інстанції, унаслідок чого втрачається значущість заходів, які проводить держава.

У зв'язку з цим міжрегіональному Комітету по роботі з нездатними боржниками і його філіям необхідно посилити роботу в цьому напрямі і в разі необґрунтованої відмови щодо порушення або призупинення кримінальної справи оскаржувати винесені рішення. З іншого боку, держава повинна відповідно оцінити повернені кримінальні справи з різних судів, які розглядають питання стосовно банкрутства і які можуть вважатися головним критерієм кваліфікації судів і працівників органів банкрутства. У разі подібного підходу рівень проведених процедур банкрутства в регіонах і сферах економіки України значно підвищиться. Наразі економічна сторона банкрутства поступається юридичній стороні цього процесу. Водночас з економічного погляду на кожному підприємстві можливі такі явища, як безробіття, знижується платоздатність окремих регіонів (Донецьк, Луганськ), погіршуються соціально-побутові та інші умови життя людей.

Економіка України безпосередньо пов'язана зі станом платоздатності діючих підприємств тієї чи іншої галузі, до того ж дуже важливу роль відіграє будівельна галузь, яка змушена буде взяти на себе максимальне навантаження у відбудові промислового і житлового комплексів Донбасу (Донецька і Луганська області). Правильно організована державна політика щодо оздоровлення нездатних організацій відіграє визначальну роль у подальшому стабільному функціонуванні національного ринкового господарства, що має вирішальне значення для організації роботи структурних підрозділів Комітету по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України.

Сучасна структура Комітету по роботі з нездатними боржниками Міністерства фінансів України може бути організована у вигляді, наведеному на рисунку 3.3.

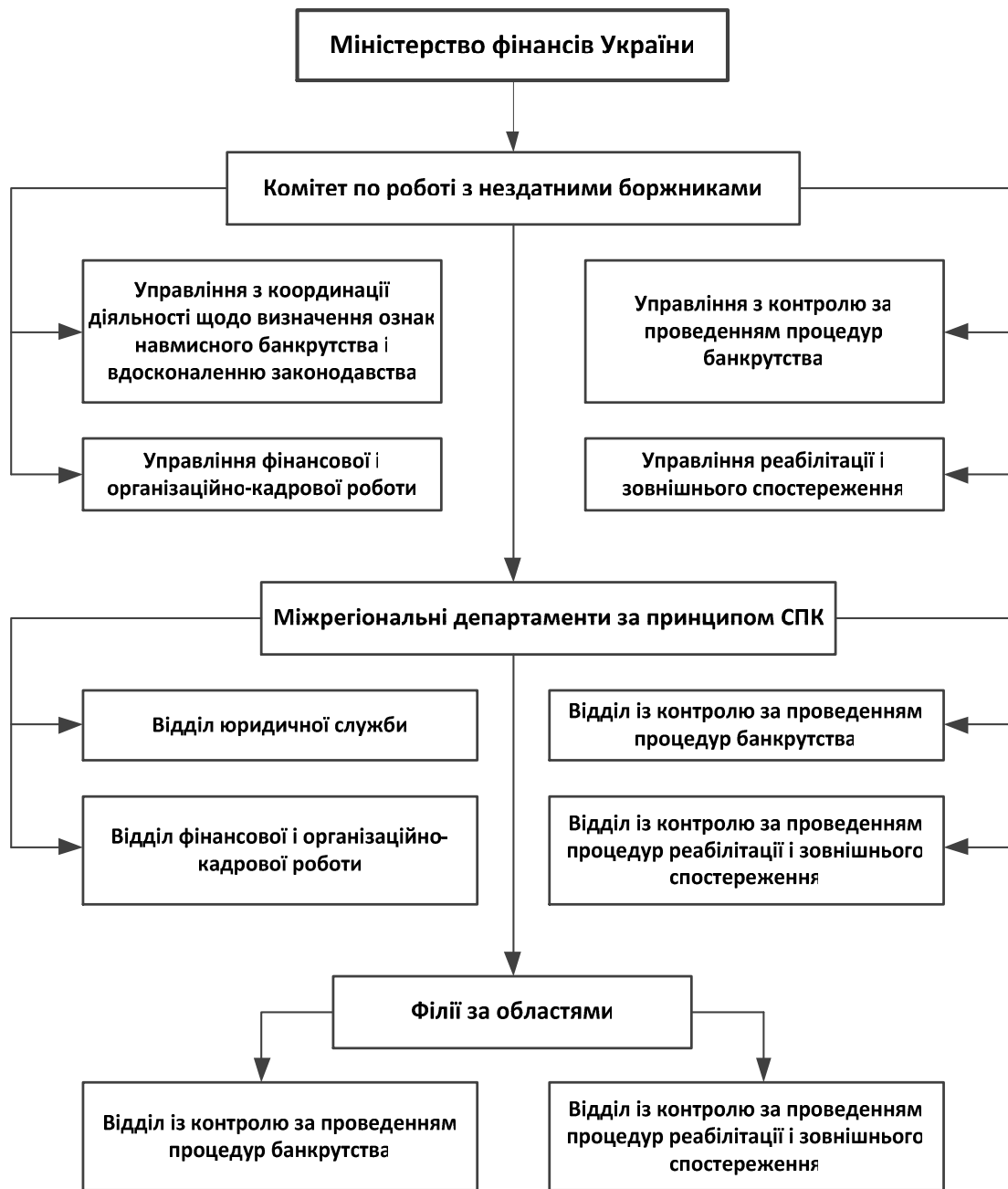


Рисунок 3.3 – Структура уповноваженого органу у сфері банкрутства

Потрібно зауважити, що ця система також не досить досконала і потрібно розробляти інші структури. На наш погляд, доцільно використовувати соціально-підприємницькі корпорації (далі – СПК). За принципом СПК потрібно організовувати міжрегіональні департаменти і їхні філії. СПК – це стійкі бізнес-структури, діяльність яких спрямована на одержання прибутку від виробництва і продажу товарів та надання послуг.

Водночас поєднання інтересів окремих регіонів із цими структурами і створення органів банкрутства в їхніх інтересах не сприяють формуванню реальної бази для зміцнення економіки окремих регіонів (областей). На наш погляд, необхідно в кожній області створювати не філії, а обласні (в найліпшому разі регіональні) департаменти з банкрутства. З юридичного погляду «філія» чи «представництво» не визначають ці структури як юридичну особу, яка вільно виконує властиві їй функції, передбачені законодавством України.

З економічного погляду поняття «філія» не розкриває суті процесу управління банкрутством, применшує її функційні ознаки, не забезпечує вирішення гострих проблем економіки окремих областей (наприклад Харківської і Чернівецької) і України загалом. До того ж подвійне підпорядкування цих філій ще тісніше поєднує функції зазначених інститутів банкрутства, спричиняє бюрократизацію управління внаслідок дублювання звітності і навмисного нецільового використання державних засобів, особливо внаслідок відсутності відкритості фінансової звітності цих філій у вищих органах управління. Пряма підпорядкованість обласних органів інституту банкрутства безпосередньо Комітету по роботі з нездатними боржниками сприяє підвищенню ефективності функцій управління на різних рівнях шляхом прямого фінансування цих підурядних структур оперативності прийняття рішень і прозорості наданої фінансової звітності.

Із огляду на викладене вище вважаємо за доцільне використовувати таку структуру Комітету по роботі з нездатними боржниками Міністерства фінансів України (рис. 3.4).

На нашу думку, наведена вище структура уповноваженого органу уможливить підвищення ефективності всіх процедур банкрутства, спрямованих на оздоровлення економіки України загалом.

Перехід економіки України до ринкових відносин, відкриття вітчизняного ринку для товарів зарубіжних підприємств поставило більшість організацій у скрутне фінансове і економічне становище. Як наслідок зросла неплатоздатність і наступне банкрутство підприємств.

Під час проведення процедури реабілітації фінансово-економічному оздоровленню неплатоздатних організацій приділяється недостатньо уваги, головними проблемами були і залишаються запізніле реагування кредиторів, зокрема держави в особі кредитора з податків та інших обов'язкових платежів у бюджет, недостатньою є їхня роль у відновленні платоздатності організацій і їх реабілітації.

Із огляду на викладене вище необхідно зазначити, що розглянутий процес становлення і розвитку інституту банкрутства в Україні можна розподілити на три етапи:

– прийняття Закону України «Про банкрутство» від 14 травня 1992 р. № 2343-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31;

– прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство», Закон України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42–43;

– прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 7 березня 2002 р. № 3088-III // Офіційний вісник України. – 2002. – № 15.

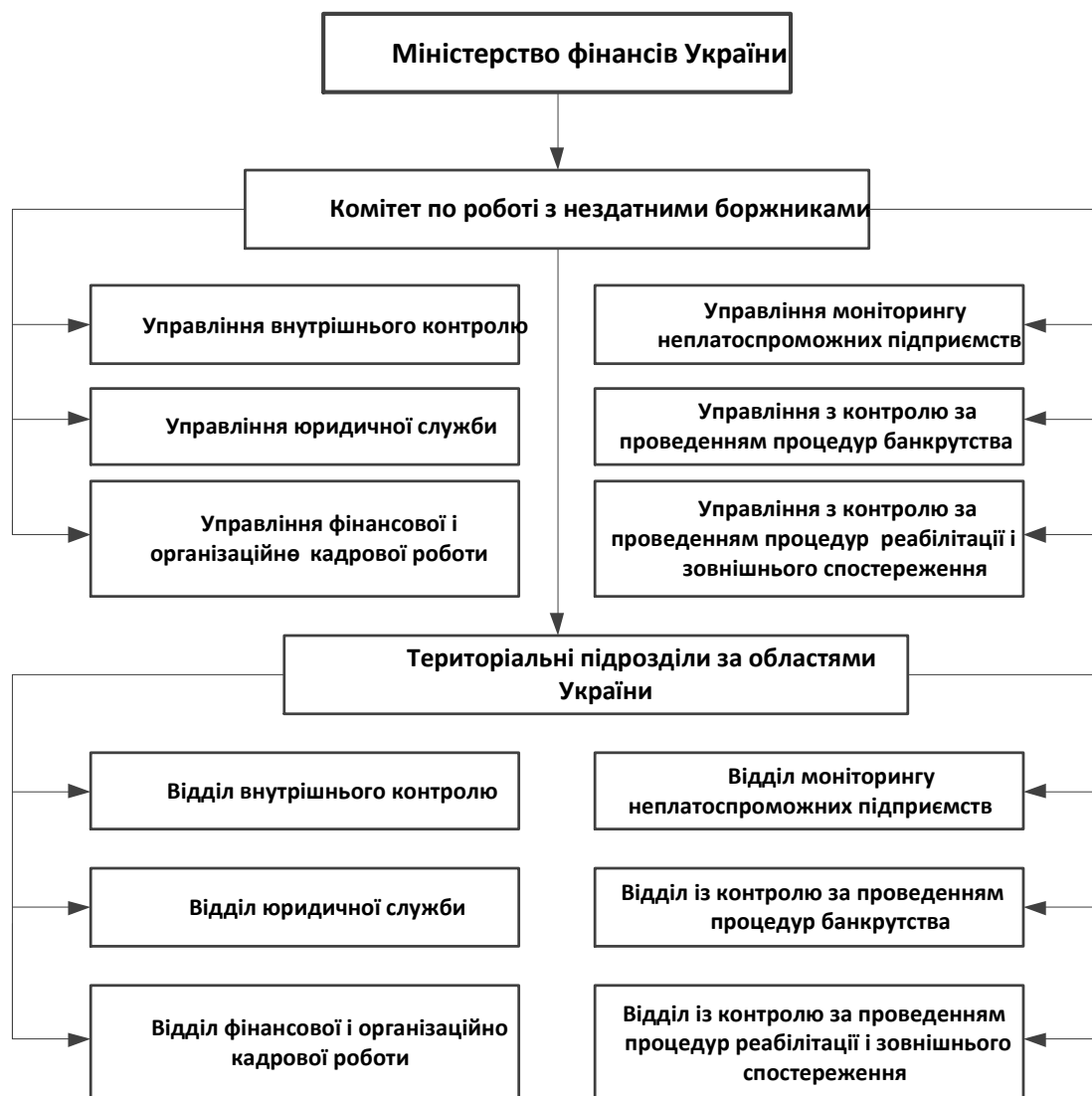


Рисунок 3.4 – Раціональна структура уповноваженого органу у сфері банкрутства

Аналіз діяльності міжрегіональних департаментів і їхніх філій по роботі з нездатними боржниками довів необхідність створення обласних

департаментів із банкрутства на базі обласних філій, запропонована структура уповноваженого органу у сфері банкрутства.

Незважаючи на заходи, здійснювані державою, проблеми запобігання навмисного банкрутства підприємств, зокрема підприємств будівельної галузі, їх виживання в умовах жорсткої конкуренції на сьогодні залишаються дуже актуальними. Практика доводить ефективність системи заходів із антикризового управління, спрямованих на своєчасне попередження кризових явищ і регулювання інфляційного процесу в Україні.

3.2 Аналіз процесу функціонування інституту банкрутства в Україні

3.2.1 Причини і діагностика банкрутства українських підприємств будівельної галузі

В умовах жорсткої конкуренції, глобалізації і інтеграції світової економіки сучасне підприємство будівельної галузі (далі – підприємство) характеризується такими ознаками, як конкурентоздатність, фінансова стабільність, здатність змінювати свою організаційну структуру. Однак це властиво зовсім не всім підприємствам. Змінювання умов господарювання спричинило появу нового поняття – нездатність.

У світовій практиці використовуються два протилежні підходи до критерію банкрутства. *Перший* – об'єктивний: боржник визнає себе банкрутом, якщо не може розрахуватися з кредиторами, про що робиться висновок під загрозою банкрутства про невиконання обов'язків на відповідну суму протягом певного терміну. Якщо боржник під страхом ліквідації внаслідок банкрутства не здатний віднайти засоби (наприклад реалізувавши частину дебіторської заборгованості), щоб задовольнити інтереси кредиторів, то такий боржник не може працювати в ринкових умовах, щобільше, його діяльність може завдати збитків інтересам кредиторів (як реальних, так і потенціальних). Зазначений критерій називається критерієм неплатоздатності або потоку грошових засобів.

Другий підхід до критерію банкрутства полягає в тому, що банкрутом може бути визнаний боржник, вартість майна якого менша за загальний розмір його зобов'язань. До того ж не має значення, чи розмір заборгованості перевищує встановлений законом мінімальний для визнання банкрутства розмір, чи за давнина ця заборгованість порівняно із встановленим мінімальним терміном за давнення. У разі використання цього критерію (він одержав назву критерію неоплатності або структури балансу) підприємство-боржник могло декілька років не виконувати свої обов'язки, для чого необхідно було робити тільки одне – підтримувати розмір заборгованості на трохи меншому за вартість активів рівні. Визнати такого боржника

банкрутом було неможливо, навіть якщо він користувався зазначеною ситуацією в своїх інтересах. Наприклад, відомі випадки, коли боржник сплачував чітко визначену частину заборгованості – саме таку, щоб частина, що залишилася, була меншою за вартість майна. У разі, якщо це стосувалося великого дороговартісного підприємства (наприклад трест «Харківжитлобуд»), відповідно і обсяги боргів були великими.

У законодавствах деяких країн згадується критерій неоплатності, який передбачає аналіз балансу боржника (наприклад у німецькому законодавстві критерієм нездатності боржника поряд з неплатоздатністю визначається і «надзаборгованість», тобто недостатність майна боржника для сплати всіх його зобов'язань), однак зазначений критерій зазвичай використовується як додатковий до критерію неплатоздатності (ліквідності) і становить, головним чином, основу вибору процедури, яка застосовується щодо неплатоздатного боржника, – ліквідаційної чи реабілітаційної.

За умов кризи в усьому світі і у зв'язку зі збільшенням випадків банкрутств фахівці фінансової сфери приділяють велике значення вивченню нездатності.

Нездатність – це стан, за якого підприємство не може розрахуватися за своїми зобов'язаннями і зазвичай пропонує припинити певну комерційну або іншу діяльність. Унаслідок динамічного розвитку бізнесу часто загострюються негативні тенденції на рівні окремих груп господарюючих суб'єктів, які для досягнення своїх цілей використовують наявні проблеми діючого законодавства або не мають можливості забезпечити відповідність загальному рівню ефективності в своїй (зокрема будівельній) галузі.

Розглянемо і проаналізуємо практику регулювання процедури банкрутства в інших країнах. Англійське значно впливає на правові системи інших країн (насамперед США, Канади, Австралії). Перший закон про банкрутство був прийнятий в Англії у 1543 р. У ньому головними наслідками банкрутства для боржника була кримінальна відповідальність. На сьогодні діє *Insolvency Act*, який був прийнятий у 1986 р. і орієнтований на захист інтересів кредитора. Цей закон вирізняється неструктурованістю і складністю для системного сприяння. В англійському законодавстві існують три варіанти врегулювання боргів нездатності особи (крім конкурсного провадження):

1) добровільна згода між боржником і кредиторами (регулюється суспільним законодавством);

2) призначення власником права забезпечення на всі активи спеціальної особи;

3) згода з використанням голосування за класами, що затверджується судом і зобов'язує учасників (практично замінене процедурою управління боржником, який має фінансові труднощі).

Нині діючий у Франції закон 85–98 про відновлення підприємств і ліквідацію їхнього майна в суддівському порядку, а також закон 85–99 щодо конкурсних управителів, ліквідаторів і експертів із визначення стану підприємства формують систему норм, орієнтовану на реабілітацію підприємства-боржника. Французька система правового регулювання нездатності базується на твердженні, що цілями законодавства про нездатність є:

- 1) збереження діючих підприємств;
- 2) збереження робочих місць;
- 3) задоволення вимог кредиторів.

Німецька система нездатності до недавнього часу була представлена двома законами (конкурсне провадження 1877 р. – *Konkursordnung* і мирова угода 1935 р. – *Vergleichsordnung*). З 1999 р. вступив у дію єдиний закон регулювання нездатності (*Insolvenzordnung*). У німецькому законодавстві головна увага приділяється захисту майнових інтересів кредиторів, а не майбутньому нездатної особи.

В *Insolvenzordnung* не надається перевага діяльності боржника порівняно з продажем діючого підприємства іншому суб'єкту або розпродажем активів. Традиційно німецьке законодавство про нездатність вважається частиною цивільної процедури примусового стягнення боргу. Усі справи про нездатність розпочинаються відкриттям конкурсного провадження. Боржник відсторонюється від керівництва підприємством, призначається довірчий (конкурсний) управитель. Перехід до реабілітаційної процедури можливий тільки за наявності відповідного рівня домовленості кредиторів.

Українські підприємці навчилися отримувати вигоду навіть із невігідних законів. Банкрутство – процедура, яка найчастіше призводить до ліквідації (а отже, до списання боргів, якщо їх не вдається сплатити коштом конкурсної маси), і його використовують як інструмент для позбавлення від зобов'язань, не відповідаючи за ним. На сьогодні в Україні використовують декілька розповсюджених схем. Найбільш популярні з них – вивід активів і формування пула «дружніх» кредиторів.

На відміну від США і Європи, де банкрутство означає порятунок компанії, в Україні ця процедура більше нагадує необдумане знищення бізнесу. В українському законодавстві передбачено безліч способів відновлення платоздатності, але уявлення про цю ситуацію зовсім не ідеальне. Отже, базовими механізмами, пов'язаними з визнанням нездатності (банкрутства), залишаються схеми, якими комерційні підприємства будівельної галузі користуються з різним ступенем успіху. До того ж навіть у таких умовах «вміле» банкрутство дає змогу врятувати активи і зберегти бізнес.

Процес банкрутства може бути ще сприятливішим для будівельного підприємства, якщо ця ситуація була спрогнозована і менеджмент підприємства готовий до проведення необхідних процедур. Постійний моніторинг і аналіз фінансового стану підприємства дають змогу як запобігти нездатності, так і розробити правильну стратегію у разі неплатоздатності.

Подолання кризової ситуації, у яку потрапляють підприємства за умов ринкової економіки при нових формах господарювання, дає змогу вирішити проблеми, пов'язані із забезпеченням розвитку економічної стабільності.

В умовах економічної свободи в Україні підприємства можуть припинити господарську діяльність. Найчастіше це пов'язано з реальною виробничо-господарською діяльністю і є наслідком виробничих, технологічних, маркетингових, фінансово-економічних і юридичних поглядів у роботі підприємств. Багато підприємств відчувають нестачу власних обігових засобів, спостерігається низька платіжна дисципліна, висока вартість кредитних ресурсів.

Стабілізація становища організації потребує віднайдення джерел фінансових ресурсів, їх раціонального розподілу, ефективного використання. Щоб знайти оптимальні для підприємства джерела, необхідно здійснити фінансовий аналіз, оцінити фінансову стабільність і визначити шляхи фінансового розвитку.

Керівники організацій, які зазнають фінансових труднощів, за допомогою фінансового аналізу і наступних управлінських дій можуть захистити себе від повного знищення і у разі порушення процедури банкрутства кредиторами мати змогу відновити платоздатність. Процес прийняття правильного управлінського рішення в кризових ситуаціях можна розподілити на такі етапи:

- 1) спроба попередження кризи;
- 2) підготовка до управління в умовах кризи;
- 3) аналіз ситуації;
- 4) стримування кризи;
- 5) подолання кризи;
- 6) нейтралізація наслідків кризи.

Своєчасна діагностика банкрутства українських підприємств є методом, який дає змогу обрати необхідні заходи щодо оздоровлення фінансового стану.

Діагностика дає змогу краще вивчити принципи формування кризових ситуацій на комерційних підприємствах будівельної галузі, систему коефіцієнтів фінансового стану, які характеризують ступінь нездатності, і прийняти рішення про ліквідацію, реорганізацію або організацію нового будівельного бізнесу.

Успіх управління підприємством в кризовій ситуації значною мірою обумовлюється розумінням суті процесів, що відбуваються на ньому в цей час, особливостей їхнього виявлення.

Кризові ситуації комерційного підприємства будівельної галузі здебільшого виникають і в період розвитку підприємства, і в період розширення будівництва, і на початковій стадії його призупинення. Це пов'язано зі зміною обсягів капітального будівництва і збуту будівельної продукції (продаж квартир, приміщень під офіси тощо), зростанням дебіторської і кредиторської заборгованостей, дефіцитом обігових засобів. Кризові явища на підприємствах будівельної галузі проходять декілька стадій: економічна нездатність (прихована стадія банкрутства); фінансова нестабільність, неплатоздатність (реальне банкрутство) і стадія офіційного визнання банкрутства.

Причини кризових явищ в ринкових умовах, особливо в такій галузі як будівельна, і порівняльна характеристика теоретичних поглядів на цю проблему представників різних економічних шкіл мають свої особливості. На нашу думку, найбільш ефективною є проактивна методологія антикризового управління українськими підприємствами будівельної галузі: орієнтація на теорію стабільного розвитку, високоефективна структуризація антикризового управління, використання різних методів стимулювання боротьби з кризовими явищами в будівництві, пріоритетна увага до прогнозування і стратегічного планування, підтримання високого рівня професіоналізму кадрів, які здійснюють антикризове управління. У разі постійного використання цих рекомендацій можна досягти відповідного ефекту: оптимальні витрати – високі результати.

Відомо, що слово «криза» у перекладі з грецької означає «суд». Економічні катастрофи, які спостерігаємо в Україні сьогодні, кожного разу нагадують про те, що все має наслідки.

Криза (кризова ситуація) виконує стимулюючу функцію, тобто внаслідок знецінення базового капіталу створюються умови його оновлення.

Знаючи класифікаційні ознаки кризових ситуацій в будівельній галузі, можна своєчасно їх визначити і попередити.

Головними ознаками виникнення кризових ситуацій в будівельній галузі, на нашу думку, є такі:

- вплив зовнішніх чинників макросередовища, незалежних від підприємства або на які підприємство може вплинути незначною мірою – недосконалість фінансової, грошової, кредитної, податкової систем, нормативної і законодавчої бази реформування економіки, високий рівень інфляції;

- неефективне управління внутрішніми чинниками мікросередовища підприємства;

– використання підприємством стратегії, яка не адаптована до зовнішніх чинників макросередовища;

– розбалансованість економічного механізму надходження капіталу підприємства;

– зниження рентабельності будівельної продукції.

Причини кризи можуть бути об'єктивними і суб'єктивними. Об'єктивні причини пов'язані з потребами щодо модернізації і реструктуризації підприємства, суб'єктивні – із помилками і недоліками управління будівельними підприємствами.

Кризові ситуації можуть виникнути внаслідок відсутності нових наукових знань, розвитку науково-технічного прогресу в будівництві, змін у природному середовищі, виникнення непереборних обставин, а також неефективного управління будівельним підприємством, використання робочого персоналу із низьким рівнем професійних здібностей.

Наслідками кризових явищ можуть бути вихід з кризової ситуації, послаблення кризи, її затягування або виникнення нової.

Правильно організоване управління будівельним підприємством може послабити вплив кризи і сприяти відновленню життєздатності будівельного підприємства з метою його збереження коштом власника або реорганізації підприємства. За інших умов криза може призвести до повної ліквідації підприємства, зміни власника і перебудови процесу функціонування будівельного підприємства.

Створення кризових ситуацій, або кризи в ринковій економіці стає необхідною умовою. Це явище сприяє не тільки визначенню межі розвитку економіки, але й подальшому її розвитку.

Кризовий стан окремих будівельних підприємств в умовах ринку – звичайне явище. Унаслідок цього слабкі будівельні підприємства перестають існувати, а більш стабільні – розвиваються.

Здатність і готовність юридичних і фізичних осіб задовольнити вимоги кредиторів передбачає їхню платоздатність. Протилежний стан передбачає неплатоздатність.

Найбільш вірогідними причинами, які зумовлюють неплатоздатність будівельного підприємства, є такі:

– будівництво об'єктів, які користуються обмеженим попитом внаслідок їхнього морального старіння або перевиробництва (будували більше, ніж це потрібно);

– будівництво об'єктів низької якості;

– високі ціни реалізовуваної будівельної продукції, через що затримується її збут;

– низький рівень використання потужностей;

– значна дебіторська заборгованість за готову будівельну продукцію, не оплачену в установлені терміни.

Будівельне підприємство вважається абсолютно платоздатним, якщо капітал організації є власним, а обов'язки завжди виконуються.

Крім того, можуть спостерігатися випадки, коли господарюючий суб'єкт має власний капітал, але ефективно функціонує тільки на позикових джерелах. До того ж він залишається платоздатним унаслідок відповідних прибутків, кредиторів задовольняє обумовлений термін розрахунків за збудовані об'єкти або надані послуги.

Причини, які спричиняють банкрутство будівельних підприємств, ознаки і сутність цього явища свідчать про його власне ринкові особливості.

Однією з причин неплатоздатності є неправильна оцінка керівниками господарюючих суб'єктів очікуваних темпів і напрямів його розвитку. Відсутність стратегії діяльності будівельного підприємства, націленість на короткотерміновий результат, недостатня обізнаність щодо кон'юнктури ринку, слабка мотивація працівників, низький рівень кваліфікації персоналу, відсутність сучасного підходу до управління витратами, низький рівень відповідальності керівників підприємств перед засновниками за наслідки прийнятих рішень спричиняють фінансові проблеми.

Загальними причинами неплатоздатності господарюючого суб'єкта є:

– обставини, які впливають на зниження рівня прибутків або випереджальне зростання зобов'язань;

– зниження попиту на продукцію внаслідок загального зниження платоздатного попиту споживачів, затоварення ринку, незадовільну якість або високі ціни;

– затримання платежів споживача, що пов'язано з необов'язковістю або неплатоздатністю партнерів;

– обмеження доступу на ринок збуту внаслідок заборон, квотування, митних та інших обмежень;

– недостатність власних засобів і відмова кредитних організацій у виділенні фінансування;

– низький рівень обігових активів і неясність грошового потоку;

– відсутність ефективної системи бюджетування й стратегічного планування;

– жорсткі умови конкуренції і помилки під час формування ціни на продукцію капітального будівництва і будівельні послуги.

Нездатність будівельного підприємства може виникнути внаслідок незалежних і залежних причин.

До незалежних причин належать:

1) *економічні*: кризовий стан економіки України, загальний спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, зростання цін на

ресурси, змінювання кон'юнктури ринку, неплатоздатність і банкрутство партнерів. Однією з причин нездатності суб'єктів господарювання є недосконалість розроблення фіскальної політики держави. Високий рівень податкообкладання може стати надсильним для підприємства;

2) *політичні*: політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, розірвання економічних зв'язків, утрата ринків збуту, змінювання умов експорту-імпорту, недосконалість законодавства у сфері господарського права, антимонопольної політики, підприємницької діяльності та інших проявів регулювальної функції держави, зміна політичного режиму;

3) посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу, намагання розширити частку займаного ринку і впровадження нових різновидів будівельної продукції;

4) *демографічні*: чисельність, склад і рівень добробуту населення, культурний уклад суспільства, які визначають розміри і структуру споживання, платоздатний попит населення на ті чи інші різновиди будівельної продукції і будівельних послуг.

До залежних чинників належать:

1) відсутність ефективної системи управління;

2) відсутність чіткої фінансової стратегії розвитку будівельного підприємства;

3) дефіцит власного обігового капіталу як наслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності або неефективної інвестиційної політики;

4) низький рівень техніки, технології і організації виробництва;

5) зниження ефективності використання виробничих ресурсів будівельного підприємства, його виробничої потужності і, як наслідок, висока собівартість, збитки – «проїдання» власного капіталу;

б) створення наднормативних залишків незавершеного будівництва та виробництва, виробничих запасів, готової продукції (наприклад на заводах збірного залізобетону, металевих конструкцій тощо), унаслідок чого відбувається затоварення, знижується обіговість капіталу і створюється дефіцит. Це змушує підприємство брати в борг і може стати причиною банкрутства;

7) недосконала клієнтська база підприємства, унаслідок чого сплати відбуваються із запізненням або не виплачуються зовсім з причин банкрутства, призводить до утворення заборгованості самого підприємства. Так виникає ланцюгове банкрутство;

8) відсутність збуту внаслідок низького рівня організації маркетингової діяльності з вивчення ринків збуту продукції, формування теки замовлень, підвищення якості і конкурентоздатності продукції, розроблення цінової політики;

9) залучення позикових засобів до обігу організації на не вигідних умовах, що призводить до зниження рентабельності господарської діяльності і здатності до самофінансування;

10) швидке і неконтрольоване розширення господарської діяльності, унаслідок чого запаси збільшуються швидше, ніж обсяги продажів.

Тому з'являється необхідність залучення короткотермінових позикових засобів, які можуть перевищити чисті поточні активи (власний і обіговий капітал). Як наслідок організація потрапляє під контроль банків та інших кредиторів і їй може загрозувати банкрутство.

Таким чином, головною причиною виникнення кризи української економіки необхідно визнати змінювання суспільно-економічних формацій (В. Янукович, П. Порошенко), обумовлену впровадженням у планову економіку елементів ринкової економіки. Зі свого боку, створення кризового стану на рівні суб'єкта економіки зумовлюється кризовим станом економіки загалом у поєднанні з особливостями життєвого циклу господарюючого суб'єкта.

Законодавство про банкрутство в країнах з розвинутою економікою покликане вирішити низку завдань. Найважливішими серед них є максимальне використання можливостей фінансового оздоровлення підприємств, які шляхом проведення процедури банкрутства можуть бути відновлені, щоб надалі сприяти розвитку економіки України. Так, з економічної літератури можна отримати відомості про те, що законодавча база країн з розвинутою ринковою економікою забезпечує механізм захисту від несанкціонованих банкрутств шляхом розгляду справ про порушення і зловживання під час проведення процесів банкрутства і анулювання незаконних ухвал.

На підставі проаналізованого нами закордонного досвіду було отримано певні моделі державного регулювання процесів банкрутства. Макроекономічна мета полягає в оздоровленні національної економіки України загалом, мікроекономічна – у відновленні фінансової стабільності неплатоздатних підприємств.

У Франції законодавство про нездатність, що визначається рівнем неоплатності, виконує макроекономічну мету: система правового регулювання нездатності, спрямована насамперед на збереження діючих підприємств, базується на твердженні, що метою законодавства про нездатність є збереження діючих підприємств і робочих місць, задоволення вимог кредиторів.

Англійська система законодавства, що використовує одночасно неоплатність і неплатоздатність, виконує макроекономічну мету. Застосовується модель, що добре себе зарекомендувала. Головним її

завданням є надання представникові власника права вільно обирати різновид процесу банкрутства – ліквідація або відновлення платоздатності.

Німецька система регулювання нездатності базується на неплатоздатності як додатковій умові неоплатності. Це, на нашу думку, відповідає завданню відновлення діяльності нездатного підприємства: реорганізація не означає ліквідації, водночас мікроекономічна вигода підприємства унеможлиблює досягнення макроекономічної мети. Права кредиторів при цьому захищені. Перехід до реабілітаційної процедури можливий тільки за наявності відповідної згоди кредиторів.

Американська система регулювання нездатності, у якій неплатоздатність передбачає ознаки неоплатності, побудована таким чином, що переважає реорганізаційна процедура.

Проаналізувавши зарубіжну практику регулювання процесів банкрутства, ми зробили такі висновки:

– сучасне законодавство про нездатність – надзвичайно важливий елемент економічної стратегії України. Національні моделі різняться головно тим, якими є макроекономічні цілі законодавства щодо банкрутства і які механізми використовуються для досягнення цих цілей;

– під час розробки і вдосконалення законодавства необхідно віднаходити розумний баланс між створенням максимальних умов для збереження діючих підприємств і ступенем порушення прав кредиторів.

Однією з найважливіших проблем, які потребують вирішення в період економічної кризи, є проблема загальної неплатоздатності господарюючих суб'єктів, оскільки взаємні неплатежі порушують ритмічність господарської діяльності суб'єктів економіки, позбавляючи їх змоги здійснювати платежі за побудовані об'єкти, виготовлені будівельні конструкції і елементи, будівельні матеріали і будівельні послуги, виплачувати персоналу заробітну плату, виконувати обов'язкові платежі в бюджет і державні позабюджетні фонди.

У класичній ринковій економіці цю обставину можна подолати тільки шляхом уведення банкрутства. Водночас масове банкрутство боржників спричинить масове банкрутство кредиторів і «лавину» банкрутств, реалізуючи ефект падаючого доміно, перешкоджатиме подальшому економічному розвитку України. Отже, масове використання процедури банкрутства господарюючих суб'єктів в умовах українських реалій є недоречним. Потрібно віднаходити альтернативні механізми вирішення проблеми неплатежів.

Причини банкрутств підприємств можуть бути різноманітними. Але для них є дещо спільне, відповідно до чого їх можна згрупувати і класифікувати. Передумови банкрутства необхідно розглядати як взаємодію низки чинників, деякі з яких є зовнішніми відносно будівельного

підприємства і на них підприємство немає змоги впливати або цей вплив може бути незначним. Інші причини є внутрішніми. Зазвичай певна група внутрішніх причин безпосередньо залежить від організації роботи на самому підприємстві.

Банкрутство здебільшого є результатом сумісної і одночасної дії всіх причин. До того ж у країнах з розвинутою ринковою економікою, зі сталою економічною і політичною системою банкрутство переважно на третину спричиняється зовнішніми причинами і на дві третини – внутрішніми (фінансове оздоровлення).

В економічній теорії виокремлюють три головні причини банкрутства. *По-перше*, це неефективне управління, яке може виявитися як нерациональне використання ресурсів, невдале використання організаційно-технологічних рішень під час зведення будівельних об'єктів, невдала комбінація чинників виробництва (будівництва), нерозумна ринкова стратегія, зрештою нечесність керівників підприємства. Банкрутство, спричинене ефективним управлінням, прийнято називати банкрутством бізнесу. *По-друге*, це банкрутство, обумовлене нестачею у власника інвестиційних ресурсів, які потрібні для розширеного, а інколи і простого виробництва. Такий вид банкрутства прийнято називати банкрутством власника. *По-третє*, банкрутство зумовлюється виробництвом неконкурентоздатної продукції внаслідок таких причин: застарілого обладнання або технології, невдалого розташування підприємства, невідповідності рівню конкуренції. Якщо всього цього неможливо уникнути шляхом зміни менеджменту або додаткових інвестицій, такий різновид банкрутства прийнято називати банкрутством виробництва.

Крім зазначених загальних причин банкрутства, в українській економіці спостерігаються специфічні причини, зумовлені особливостями її ринку.

Отже, причинами банкрутства українських будівельних підприємств є:

- 1) неефективне управління на всіх рівнях;
- 2) низький рівень спеціалізації малого підприємництва в будівництві;
- 3) недостатній рівень кваліфікації працівників і інформаційного забезпечення.

Разом із тим, крім вказаних причин, необхідно враховувати сучасний стан української економіки, специфічними особливостями якої є:

- 1) помітний вплив світової економічної кризи;
- 2) банкрутство боржників;
- 3) неефективне управління на всіх рівнях;
- 4) низький рівень спеціалізації малого підприємництва будівельної галузі;

5) недостатній рівень кваліфікації персоналу будівельних організацій і інформаційного забезпечення.

Сукупність перелічених чинників банкрутства доцільно зобразити у вигляді такої графічної моделі (рис. 3.5).



Рисунок 3.5 – Причини банкрутства українських будівельних підприємств

Згідно із Законом України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом» (за редакцією Закону України від 22.12.2011 р. № 4212-VII, від 28 березня 2013 р. № 01-06/2013, зі змінами і доповненнями, внесеними зовнішніми інформаційними листами Вищого господарського суду України від 7 серпня 2013 р. № 01-06/1149/2013 і від 26 грудня 2013 р. № 01-06/1862/2013), ознакою банкрутства є нездатність боржника виконати грошові зобов’язання та інші грошові вимоги.

Таку ознаку банкрутства можна встановити, аналізуючи фінансову звітність будівельного підприємства. Неплатоздатність за результатами аналізу можна визначити за такими ознаками:

- 1) збільшення неповернених платежів за побудовані об’єкти і надання послуг будівельного спрямування;
- 2) випереджальне зростання кредиторської заборгованості підприємства порівняно із дебіторською;

3) зменшення або недостатнє збільшення продажів будівельної продукції і надання будівельних послуг;

4) систематичні збитки;

5) зростання обсягу нереалізованої будівельної продукції;

б) несвоєчасність виплати заробітної плати.

Неповернення платежів (неплатоздатність) на сьогодні є однією з головних причин виникнення нездатності українських підприємств. Особливо гостро на українських підприємств будівельної галузі постає проблема дебіторської і кредиторської заборгованості.

Так, із економічного погляду дебіторська заборгованість визначає відволікання власних засобів будівельного підприємства іншими господарюючими суб'єктами, оскільки вони нездатні своєчасно оплатити поточні (короткотермінові) або довготермінові зобов'язання.

Боржник (дебітор) є однією зі сторін громадсько-правового зобов'язання майнового зв'язку між двома або більше особами.

Дебіторська заборгованість – це сума боргів інших юридичних осіб або громадян, що належать підприємству. Виникнення дебіторської заборгованості в разі використання системи безготівкових розрахунків становить собою об'єктивний процес, який відбувається внаслідок фінансово-господарської діяльності будівельного підприємства.

За особливостями утворення виокремлюють *нормальну* і *неоправдану* дебіторську заборгованість. *Нормальною* заборгованістю підприємства вважається та, що обумовлюється процесом виконання виробничої програми підприємства, а також діючими формами розрахунків (заборгованість за пред'явленими претензіями, заборгованість підзвітних осіб, за виконані будівельні роботи і виконані будівельні послуги, термін оплати яких не настав). *Неоправданою* дебіторською заборгованістю вважається та, що виникла внаслідок порушення розрахункової і фінансової дисципліни, недоліків у веденні звітів, послаблення контролю за відпусканням матеріальних цінностей, виникнення нестач і крадіжок (роботи виконані, але не оплачені у встановлений термін, заборгованість за нестачами й крадіжками тощо).

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, дебіторська заборгованість – це сума боргів покупців (дебіторів), яка належить підприємству.

Дебіторська заборгованість є активом підприємства, який пов'язаний із юридичними правами, включаючи право на володіння. Актив дебіторської заборгованості має такі особливості:

– він становить собою майбутню вигоду, яка забезпечує здатність прямо або опосередковано спричинити приріст грошових засобів;

– активи є ресурсами, якими керує підприємство.

До того ж права на вигоду або потенційні послуги повинні бути законними або має бути юридично доведено можливість їхнього одержання. Наприклад, у разі наявності факту продажу активу у продавця утворюється дебіторська заборгованість. Договір купівлі-продажу дає змогу визначити вірогідну майбутню вигоду. Але якщо покупець не вносить відповідну суму погашення дебіторської заборгованості, то продавець фактично не втрачає контроль над ресурсами, тобто дебіторська заборгованість залишається потенційним надходженням.

Господарська діяльність може призвести до утворення обсягів дебіторської заборгованості, які зазвичай перевищують кредиторську заборгованість. Це спричиняє, по-перше, зменшення можливостей підприємства щодо поповнення обігових засобів. По-друге, втрата боргу після закінчення терміну позовної давності через недоопрацювання механізму їхнього повернення. По-третє, втрата сум власних обігових засобів. По-четверте, подібні явища можуть відбуватися внаслідок взаємної згоди між працівниками рахункових служб і керівників підприємств. По-п'яте, причиною може бути рівень менеджменту і звіту, які співвідносяться із сучасними підходами до управління виробництвом.

Наявність і зростання дебіторської заборгованості істотно впливають на обіг капіталу, вкладеного в обігові активи, і, як наслідок, на фінансовий стан підприємства. У сучасних умовах господарювання велике значення має правильне розпорядження дебіторською заборгованістю, унаслідок чого відбувається оптимізація її розміру і забезпечується своєчасна інкасація.

Різке збільшення дебіторської заборгованості і її питомої ваги в обігових поточних активах може свідчити про неефективну кредитну політику організації щодо покупців, збільшення продажів у борг або про неплатоздатність і банкрутство окремих груп покупців. Збільшення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно тільки за умови, що воно відбувається внаслідок скорочення періоду її сплати. Водночас зменшення дебіторської заборгованості у зв'язку із скороченням навантаження продукції, термінів здачі в експлуатацію будівель і обсягу виконаних робіт і послуг в борг свідчать про зниження ділової активності організації і втрату довіри покупців. Отже, збільшення дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, навпаки, її зменшення, з погляду ділового партнерства, може стати більш негативним явищем. Для підприємства дуже важливо, щоб заборгованість була сталою. Тому першочерговим завданням для підприємства є пришвидчення платежів шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, використання практики часткової попередньої оплати, вексельної та інших форм взаєморозрахунків.

Для підприємства істотне значення має також кредиторська заборгованість у вигляді поточних або довготермінових зобов'язань. Своєчасне повернення кредиторської заборгованості, яка становить собою борг підприємства, – одне з першочергових завдань щодо зменшення зобов'язань підприємства.

Збільшення обсягів дебіторської і кредиторської заборгованостей означає, що можливе виникнення значних фінансових труднощів, зокрема і банкрутство. Причинами цього є:

- повторювані істотні втрати в базовій виробничій діяльності;
- надмірне використання короткотермінових позик для фінансування довготермінових капіталовкладень;
- деяке підвищення рівня критичної задавленої кредиторської заборгованості;
- стабільно низький рівень коефіцієнтів ліквідності і постійне зростання до небезпечних меж частки позикових засобів у загальній сумі фінансових засобів підприємства;
- невиконання зобов'язань перед інвесторами, акціонерами і кредиторами;
- висока частка дебіторської заборгованості і наявність залежаного наднормативного запасу збудованих об'єктів, товарів і виробничих запасів тощо.

Разом із цими чинниками на фінансовий стан і нестабільність діяльності будівельного підприємства впливають світові й внутрішньодержавні економічні кризи. Циклічне уповільнення світової економіки, несприятлива цінова кон'юнктура на товарних ринках, обвалення котирувань на фондових ринках та інші негативні прояви істотно вплинули на українську економіку. Фінансова криза спричинила значне зростання неплатежів підприємств, зокрема збільшення сум дебіторської і кредиторської заборгованостей, що вплинуло на фінансову стабільність підприємств. Тому, на наш погляд, необхідно посилювати вплив держави в регулюванні ринкових відносин шляхом використання інструментів банкрутства і фінансового оздоровлення підприємств.

В умовах ринкової економіки діяльність будь-якого підприємства пов'язана з багатьма ризиками, прогнозування і зниження наслідків яких для підприємства мають першочергове значення. Водночас не слід забувати про те, що самі ризики можуть призвести до нових ризиків, тому необхідно враховувати різні види ризиків, щоб створити для підприємства такі умови, які б допомогли йому вижити і зміцнити свої фінансові можливості в умовах невизначеності ринкової ситуації, використавши різноманітні управлінські підходи.

Взаємопов'язаність ризиків і прибутковості українських підприємств необхідно розглядати як підприємницьку діяльність, за якої власники фінансових ресурсів надають свої ресурси за певний, одержуваний ними прибуток. До того ж цей прибуток є головним джерелом забезпечення платоздатності підприємства і задоволення потреб кредиторів і власників, тому в разі прогнозування фінансових труднощів першочергового значення набуває прибуток, зменшення обсягів якого призводить до того, що в підприємства не вистачає грошових засобів.

Водночас зменшення прибутковості підприємства не можна трактувати однозначно як передвісник неминучого банкрутства. З економічного погляду збільшення рентабельності не завжди свідчить про економічну ефективність діяльності і сприятливі перспективи організації, оскільки взаємопов'язаність рентабельності, платоздатності і ефективності є дуже складним і неоднозначним явищем. Причиною є те, що фінансовий результат формується внаслідок дії багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників і встановлення правильного діагнозу передбачає повний комплексний аналіз не тільки даних фінансової звітності, але й ринкової активності підприємства.

Отже, фінансове діагностування підприємств дає змогу заздалегідь визначити внутрішні причини фінансових труднощів і нездатності організації в перспективі.

Під час здійснення довготермінового (стратегічного) планування, аналізуючи ризики, керівництво підприємства найбільшу увагу має приділити зовнішнім ризикам, перш за все ризику втрати конкурентоздатності переваг. Під час розроблення і прогнозування поточних планів великого значення набуває оцінювання фінансових і виробничих ризиків. Непродуманість і незабезпеченість врахування всіх особливостей виникнення ризиків і кризових ситуацій призводить надалі до банкрутства, яке є результатом сумісної дії зовнішніх і внутрішніх чинників (рис. 3.6).

У розвинених країнах зі стійкою політичною і економічною системами на фінансовий стан більшою мірою діють внутрішні чинники. Уміння підприємства пристосовуватися до змінювання технологічних, економічних і соціальних чинників є гарантією не тільки виживання, але і його успішності.

До чинників української економіки, які впливають на фінансові труднощі підприємств, належать, перш за все, інфляція та інфляційні очікування, збільшення жорсткості законодавчої бази, науково-технічні відкриття, відсутність механізмів реалізації прийнятих і чинних законодавчих актів, які призводять до зниження споживчих переваг, попиту на вироблювану продукцію і появу нових товарів.

З погляду економічної науки будь-яка комерційна діяльність є базовою для зростання добробуту власників бізнесу внаслідок одержання доходів і прибутку. До того ж ризики і невизначеність на різних етапах виробничої

діяльності стають джерелами «забруднення» фінансових ресурсів. Взаємопов'язаність ризику і дохідності має фундаментальне значення для розуміння сутності підприємницької діяльності. Головним показником настання фінансових труднощів є падіння прибутку підприємства.

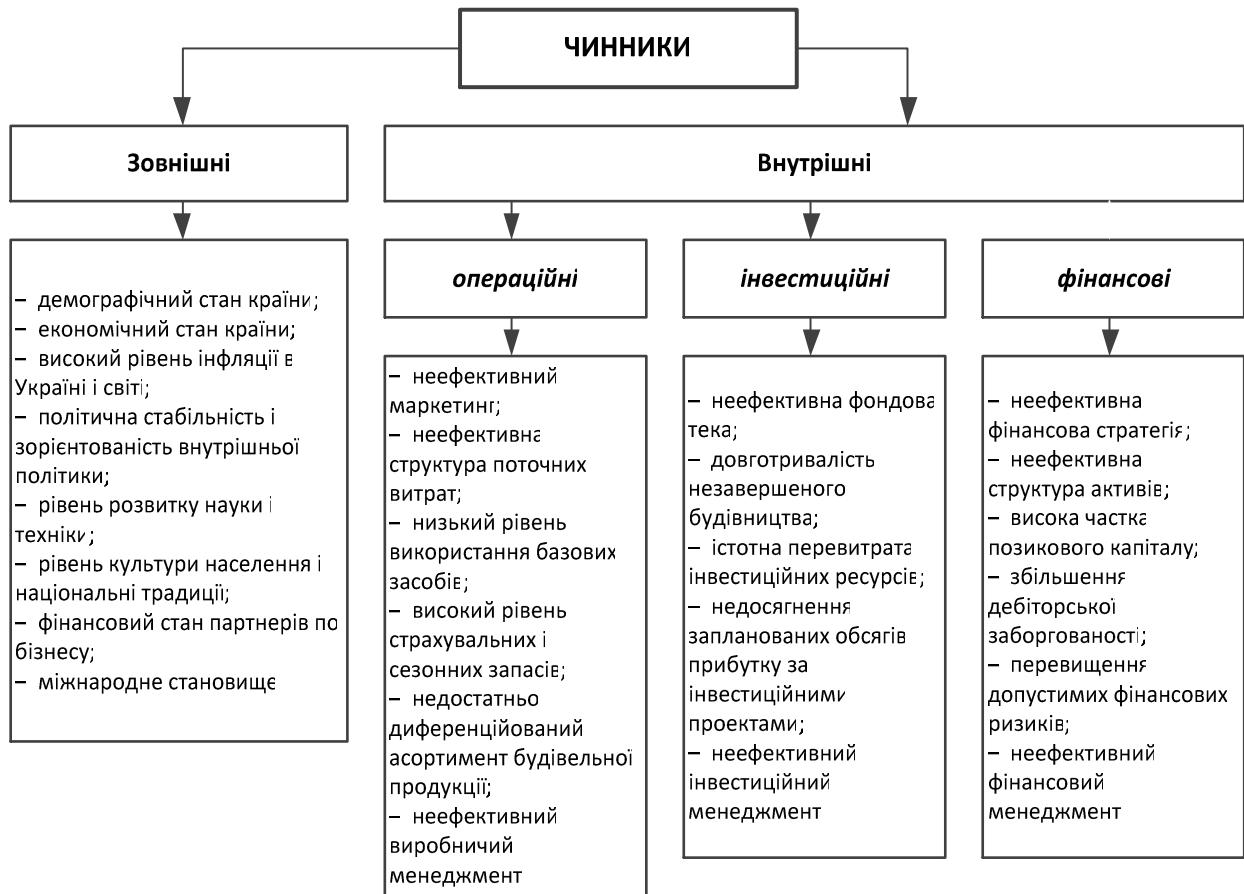


Рисунок 3.6 – Чинники, які впливають на фінансовий розвиток підприємства

Процес розвитку нездатності підприємства розподіляється на певні етапи, які підприємство повинно подолати якомога успішніше. Якщо проблема залишається невирішеною, воно банкрутує. Необхідно виокремити *три* етапи процесу розвитку нездатності підприємства. На *першому* етапі визначаються передумови кризи підприємства, за яких підприємство втрачає можливість виконання однієї третини поточних завдань. *Другий* етап характеризується погіршенням показників фінансово-господарської діяльності, що врешті-решт призводить до кризи ліквідності. На *третьому* етапі розвитку нездатності втрачається здатність виконання зобов'язань, що в підсумку спричиняє ліквідацію або реорганізацію підприємства. До того ж ці три етапи пов'язані з реалізацією стратегії, кризою стратегії діяльності, кризою ліквідності і банкрутством, яке визначається в часовому просторі на підставі сильних сторін кризи.

Крім трьох етапів, наведених вище, підприємству необхідно обрати й тактичні дії щодо реалізації цих стратегій, використавши механізм антикризового управління. Тактика підприємства з економічного погляду має бути зорієнтована на залучення інвестицій, позикових джерел фінансування і застосування заходів щодо використання дебіторської заборгованості з метою підвищення ліквідності підприємства, а також зменшення кредиторської заборгованості. Оскільки роль держави в регулюванні ринкових відносин є значною, держава, на нашу думку, повинна віднайти дієвий механізм взаєморозрахунків, тому що, як свідчить практика, кредитори, які мають на своїх розрахункових рахунках фінансові засоби, своєчасно не оплачують зобов'язання. Для регулювання цього питання, по-перше, залучають податкові органи, які мають повну інформацію щодо всіх юридичних і фізичних осіб. По-друге, значною є роль комерційних банків, яким, виходячи зі стану економіки, також необхідно надавати більше прав для ведення взаємозаліків один раз протягом календарного року. По-третє, ураховуючи рівень інфляційних процесів в Україні, необхідно використовувати обов'язкове страхування діяльності суб'єктів ринку. По-четверте, для підприємств, які перебувають на етапі розроблення стратегії кризи і кризи підприємства, необхідно передбачити пониження відсоткових ставок на одержання кредитних ресурсів. По-п'яте, на другому і третьому етапах стратегії кризи підприємства повинні обов'язково провести аудиторську перевірку і оцінити фінансовий стан підприємства.

Одночасно із переліченими вище економіко-математичними методами на Заході аудиторські фірми та інші компанії, які здійснюють аналітичні огляди, прогнозування і консультації, використовують у своїх аналітичних оцінках вірогідності банкрутства підприємства систему формалізованих і неформалізованих критеріїв, а також аналіз фінансових потоків, які на сьогодні в українській практиці не використовуються.

Розглянемо детальніше, як вирішуються ці проблеми за кордоном, наприклад у Великобританії. Рекомендації Комітету щодо узагальнення практики аудіювання Великобританії містять перелік критичних показників оцінки можливого банкрутства підприємств. Ці показники можна розподілити на дві групи. До першої групи належать критерії, негативні значення яких або несприятлива підсумкова динаміка їхнього змінювання свідчать про можливі майбутні значні фінансові труднощі, зокрема й про банкрутство. До них належать:

1) істотні втрати від виробничої діяльності і їхня щорічна повторюваність;

2) використання надмірної кількості короткотермінових позикових залучених засобів для поповнення джерел фінансування довготермінових вкладів;

- 3) збільшення критичного рівня кредиторської заборгованості;
- 4) постійне невелике значення коефіцієнта ліквідності;
- 5) постійна нестача критичного рівня обігових засобів;
- 6) постійне збільшення небезпечного значення частки позикових засобів і загальної суми фінансових джерел підприємства;
- 7) невиконання реінвестиційної політики;
- 8) постійне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами і акціонерами щодо своєчасного повернення позик, виплати відсотків і дивідендів;
- 9) стабільне зростання частки дебіторської заборгованості і наявність наднормативного рівня виробничих запасів та непроданої і нереалізованої продукції;
- 10) погіршення відносин з банками другого рівня і високий рівень дебіторської заборгованості;
- 11) вимушене використання нових джерел фінансових ресурсів на не вигідних умовах;
- 12) використання обладнання, термін експлуатації якого в процесі будівництва закінчився;
- 13) потенційна втрата довготермінових контрактів, несприятливі зміни в теці замовлень тощо.

До другої групи належать критерії і показники, які внаслідок їхніх несприятливих значень не дають підстав для розгляду поточного фінансового стану як критичного, але водночас свідчать про те, що за певних умов, обставин або дій ситуація може різко погіршати.

Такими критеріями є:

- втрата ключових працівників апарату управління;
- порушення ритмічності виробничо-технічного і організаційно-технологічного процесів, а також вимушене призупинення виробництва;
- надмірна залежність підприємства від якогось одного певного проекту, типу обладнання, різновиду активу;
- втрата ключових позицій на ринку і участь у судових розглядах з непередбачуваним результатом;
- недооцінка необхідності постійного технічного і технологічного оновлення підприємства, недостатньо ефективна організаційно-виробнича структура управління;
- зайва впевненість у реалізації нового проекту і неправильна оцінка його прибутковості;
- неефективні домовленості на довготермінову перспективу;
- політичний ризик, пов'язаний із самим підприємством і його структурними підрозділами.

Ці рекомендації можна будуть втіленими, якщо до вирішення фінансового стану підприємства з погляду банкрутства буде застосовано комплексний підхід і він буде системним, а підприємство буде використовувати можливості різних сфер економіки, істотно їх не коригуючи.

Труднощі використання цих рекомендацій можуть обумовлюватися такими причинами:

- рішення в умовах багатокритерійних завдань приймати набагато складніше, ніж в умовах однокритерійних;
- прогнозні рішення базуються на суб'єктивному підході незалежно від кількості критеріїв у подібних моделях;
- розрахункові значення критеріїв за відсутності збуджувального стимулу під час прийняття швидкого вольового рішення є інформаційними.

Одночасно у фінансовій звітності підприємства необхідно використовувати й додаткову інформацію.

Критичні значення зазначених критеріїв потрібно деталізувати за відповідними галузями й підгалузями, а розробити їх можна лише за умови накопичення відповідних статистичних даних. Важливим методом, який дає змогу завчасно встановити й попередити виникнення ситуації банкрутства, є аналіз фінансових потоків, який сприяє вирішенню завдання оцінки термінів і обсягів необхідних позикових засобів, а також оцінки доцільності взяття кредиту. Метод оцінки передбачає використання чотирьох груп показників, які характеризують рух фінансових засобів і їхніх потоків, до яких належать:

- надходження;
- видатки (або платежі);
- їхня різниця (сальдо, баланс);
- наявність (сальдо зі зростаючим підсумком, акумульоване сальдо), що свідчить про наявність засобів на рахунку.

За умови, що в перспективі виникне період, коли четвертий показник (сальдо зі зростаючим підсумком) виявиться негативним, метод означає, що з'являються борги. Якщо сплатити борги неможливо, кредитори будуть вимагати їх через суд, що може призвести до банкрутства або до форс-мажорної ситуації. Таким чином, перша ознака банкрутства – це наявність негативного останнього показника. Другу ознаку виявити складніше, оскільки вона пов'язана з можливим потраплянням навіть успішного підприємства в так звану «кредитну пастку», від якої ніхто не убезпечений. У такому разі обсяг взятих позикових засобів майже такий самий або менший за повернені позикові засоби. Це означає, що одержані кредитні позикові засоби не використовуються для розвитку підприємства, а їх повернення зменшує ефективність, тобто відбувається «вимивання» власних засобів і врешті-решт це призводить до збитковості функціонування і банкрутства.

Метод оцінки широко використовується в країнах Західної Європи. Зокрема, в Німеччині метод аналізу фінансових потоків використовується в законодавчому порядку для встановлення факту неплатоздатності господарюючого об'єкта як загроза нездатності.

Загроза нездатності спостерігається за умови, що боржник, імовірно, не в змозі виконати наявні платіжні зобов'язання в момент настання терміну оплати. Оцінка майбутньої нездатності базується на одержуваних і вихідних виплатах. Чинник загрози нездатності орієнтований на майбутнє, а отже, унеможлиблює проблему невизначеності. Багатозначність прибутків і видатків свідчить про те, що фінансове майбутнє обумовлюється обставинами.

Перевагою методу аналізу фінансових потоків є простота розрахунків, наочність одержаних результатів, достатність інформації для прийняття управлінських рішень. Однак цей метод має також суттєві недоліки, до яких налужать складність планування надходження грошових засобів з необхідним ступенем точності, обсягу майбутніх виплат на довгу перспективу, необхідність наявності даних аналітичного звіту підприємства.

В умовах економіки України, на наш погляд, важливим інструментом визначення загрози банкрутства є фінансовий план підприємства, у якому відображено і наявність ліквідних засобів, і заплановані джерела надходження та вибуття.

Щоб запобігти банкрутству і відновити платоздатність підприємства, перш за все необхідно здійснити такі заходи:

- 1) організувати продаж частини нерухомого майна;
- 2) позбутися товарно-матеріальних надлишків;
- 3) домогтися збільшення статутного капіталу;
- 4) одержати довготермінові кредити або позики на поповнення обігових засобів;
- 5) розробити й реалізувати програму зменшення витрат за допомогою противитратного ринкового механізму господарювання;
- 6) створити механізм використання важеля і покращити управління активами;
- 7) забезпечити державну фінансову підтримку на безповоротних або поворотних засадах із бюджетних засобів різних рівнів, позабюджетного фонду підтримки малого й середнього бізнесу, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів та інших джерел фінансування.

Для недопущення банкрутства важливе значення має організація підприємством правильної маркетингової політики, проведення SWOT-аналізу, під час якого оцінюють стан, можливості, позитивні й негативні сторони діяльності підприємства.

Зважаючи на важливість участі держави в регулюванні ринкового механізму господарювання, необхідно оптимізувати цю участь в економіці, запровадивши адміністративну реформу. Нові економічні засади потребують застосування нових управлінських рішень щодо запровадження певних відносин між державним і приватним бізнесом, що підтверджується подіями нинішньої світової фінансової кризи. Із огляду на це необхідно запровадити додаткові законодавчі адміністративні заходи, а також розвивати систему незалежного розгляду суперечок і арбітражних процедур, передбачити економічну, адміністративну й навіть кримінальну відповідальність за невиконання контрактних зобов'язань з боку всіх представників державної влади та інших агентів економічного життя. Час доводить необхідність прийняття адекватного законодавства щодо захисту прав міноритарних акціонерів і засновників, у якому мають бути передбачені гарантії, що унеможливають прийняття нераціоналізаторських рішень .

Щодо державних урядових підприємств необхідно створити прозору й зрозумілу систему управління державними активами. Для цього необхідно інвентаризувати державну власність й утворити єдину базу даних для всієї України, визначити єдині критерії й стандарти для прийняття рішень під час процедур реабілітації або банкрутства. Банкрутство має бути надзвичайним заходом у разі неможливості відновити діяльність збиткових державних підприємств. У процесі створення нових державних підприємств необхідно вважати одним із визначальних критеріїв кваліфікацію працівників сфери обліку й відділів адміністрування під час прийняття чи переведення на роботу в нездатних або збанкрутілих організаціях. Крім того, необхідно припинити практику залучення тих самих конкурсних управителів, які вважають банкрутство найвигіднішим способом управління майном держави і особистого бізнесу, створити конкурентне середовище в цій сфері, а також, за необхідності, залучати міжнародні авторитетні компанії до управління найбільшими активами. На жаль, практика діяльності державної служби не гарантує збільшення ефективності економічних взаємовідносин між державою і приватним бізнесом.

Необхідно також запровадити широку підтримку підприємництва, розширити й зміцнити позиції як малого й середнього бізнесу, так і великих компаній, які мають стратегічне значення для розвитку економіки окремих регіонів і України загалом. Укріплення позиції Фонду розвитку малого й середнього бізнесу і його представницької мережі повинно стати дієвим джерелом фінансових ресурсів і експертизи для різних прошарків населення, які бажають реалізувати підприємницький потенціал та ініціативу, а також посилити роботу в регіонах, спрямовану на підтримання підприємництва. Необхідно ліквідувати «приховані» монополії, які існують в таких галузях, як будівництво, металургія, банківська сфера, страхування тощо. Для цього

необхідно реформувати антимонопольне законодавство, забезпечити прозорість і привабливість діяльності компаній – як вітчизняних, так і закордонних – шляхом підвищення конкуренції в цих сферах і унеможливлення спроб бюрократичного апарату встановити контроль над виробничими активами.

На нашу думку, під час установаження нездатності підприємств необхідно враховувати специфічні особливості виробничої діяльності юридичних осіб. Потрібно застосовувати особливі підходи до сільських товаровиробників як індивідуальної, так і корпоративної форм організації бізнесу, суб'єктів малого й середнього бізнесу, сфери залізничного транспорту, боржників комунальної власності тощо.

Із огляду на це необхідно:

1) визначити концептуальні підходи щодо державного регулювання й підтримання товаровиробників окремих сфер економіки;

2) розробити комплекс критеріїв ефективності й закономірності пріоритетного й системного розвитку;

3) створити спеціальні податкові режими для суб'єктів цих специфічних сфер економіки;

4) установити спеціальні правила реорганізації наявних підприємств-банкротів;

5) забезпечити правильне співвідношення бізнесу і приватних осіб з питань банкрутства.

Таким чином, *головними причинами банкрутства українських підприємств будівельної галузі є вплив як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Вивчено й виокремлено специфічні особливості українських підприємств будівельної галузі. Однією з причин банкрутства й збільшення нездатності українських підприємств будівельної галузі в умовах ринкових відносин є проблема зниження дебіторської і кредиторської заборгованостей.*

Необхідно зазначити, що фактичне банкрутство в період його проходження обумовлюється, крім внутрішніх чинників, певними економічними явищами (зовнішніми для компаній будівельного профілю), які поглиблюють ситуацію. Це дає змогу зробити висновок про те, що передбачена здатність навіть найбільш чітких прогнозних моделей буде різною на різних часових проміжках, оскільки зовнішнє економічне середовище, яке впливає на стан підприємства будівельної галузі, із часом змінюється. Такими макроекономічними чинниками можуть бути інфляція, розмір процентних ставок і доступність кредитів, фаза економічного циклу (спад чи підйом). Унаслідок цього різні показники будуть більш чи менш важливими в різні періоди залежно від того, які економічні явища ініціюють банкрутство.

Змінювання рівня інфляції може призвести до зростання витрат виробництва. Визначити будівельні підприємства, на які найбільше впливає рівень інфляції, допоможуть показники рівня запасів, прибутковості, рентабельності активів, капіталомісткості.

У період запровадження високих відсоткових ставок або недоступності кредитів банкрутства зазвичай виникають унаслідок перевищення витрат з виплати боргу над прибутком від продажів. У цьому контексті важливими для прогнозування банкрутства є такі показники, як коефіцієнт сплати відсотків, ліквідності, величина дебіторської заборгованості, тривалість довготермінових позикових заходів.

У період рецесії банкрутами стають компанії, які недостатньо накопичили внутрішніх резервів для довготривалого скорочення продажів. У цих обставинах банкрутство може бути спричинене недостатністю грошових потоків, відсутністю надійних відносин з кредиторами і більш високими, ніж зазвичай, рівнями дебіторської заборгованості та запасів. Визначальними для прогнозування банкрутства в період рецесії є такі показники, як капіталізація, величина грошових потоків, ліквідність, обіговість запасів і дебіторської заборгованості.

Узагальнюючи викладене вище, можна зазначити, що під час оцінювання ступеня нездатності й банкрутства підприємств будівельної галузі необхідно використовувати сукупність прийомів і методів визначення фінансового становища підприємства з урахуванням вимог методичних правил і підходів щодо міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності. До того ж важливо врахувати специфічні й галузеві особливості діяльності підприємств будівельної галузі різних сфер економіки: сільське будівництво, будівництво мостів, містобудівні комплекси, шахти, спортивні споруди тощо, що уможливить об'єктивну оцінку фінансової здатності й банкрутства під час проведення процедур банкрутства.

Потрібно зауважити, що використання сучасних підходів до оцінювання й прогнозування можливості банкрутства на українських підприємствах ускладнюється багатьма об'єктивними й суб'єктивними обставинами. Банкрутство підприємств не відбувається миттєво, воно зумовлюється комплексом різних зовнішніх і внутрішніх чинників (рис. 3.6). Співвідношення цих чинників кожного разу може бути різним і залежати не тільки від особливостей самого будівельного підприємства (промислове, цивільне будівництво тощо), а й від зовнішніх умов господарювання. Одним із головних критеріїв, які впливають на фінансове становище будівельних підприємств, є ринкова ціна на збудовані й реалізовані будівельні об'єкти та напівфабрикати (збірний залізобетон, металеві й дерев'яні конструкції, цемент, бетон, розчин, сантехніка тощо). Падіння світових цін безпосередньо

впливає на падіння внутрішніх цін, зниження обсягів будівництва й збуту продукції будівництва та виторгу будівельних підприємств і фірм. Різке зростання цін на енергоносії також призводить до збільшення витрат виробництва і зниження одержуваного прибутку, тому своєчасне прогнозування фінансових труднощів сприяє стабілізації економіки організацій і їх фінансовій стабільності.

В українській практиці широко використовуються підходи, які відображають необхідні параметри платоздатності будівельного підприємства з погляду фінансового аналізу й фінансового менеджменту, методики оцінювання нездатності господарюючих суб'єктів. До того ж перехід до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й фінансової звітності, незважаючи на певні труднощі щодо використання сучасної термінології й вирішення деяких питань стосовно ведення облікової процедури, дав змогу встановити ступінь подібності української облікової практики та інших країн, що уможливило успішність проведення порівняльного аналізу діяльності наявних підприємств. Ураховуючи зміни, які відбуваються в Україні в частині проведення процедур банкрутства і використання методик оцінювання нездатності будівельних підприємств, необхідно застосувати відповідні заходи щодо підвищення статусу рахункової сфери й інституту банкрутства, щоб збільшити ефективність державних заходів, які проводяться в національній економіці.

У цьому розділі монографії нами було зроблено спробу проаналізувати проблему визначення ознак нездатності будівельних підприємств, розглянуті українськими дослідниками щодо оцінювання банкрутства будівельних підприємств, і досвід зарубіжних аналітиків.

Необхідно врахувати, що в Україні особливості формування обігових засобів, податкове законодавство, невідповідність балансової і ринкової вартостей окремих активів та інші об'єктивні причини не завжди дають змогу використати критерійні рівні коефіцієнтів, які використовуються у світовій практиці.

Різноманітність підходів до аналітичного оцінювання вірогідності банкрутства, відсутність єдиної методики, багатокритерійність показників свідчать про важливість встановлення чітких кількісних критеріїв нездатності, оскільки в сучасних умовах господарювання для будь-якого діючого підприємства важливо оцінити свою платоздатність і прогнозування можливого банкрутства.

У цьому розділі монографії ми намагалися розглянути основні причини банкрутства українських будівельних підприємств, до яких належать як внутрішні, так і зовнішні чинники, виокремлено специфічні причини банкрутства будівельних підприємств в Україні. Однією з причин банкрутства і збільшення кількості нездатних підприємств будівельної галузі

в Україні в умовах ринкових відносин є проблема їх дебіторської і кредиторської заборгованостей.

3.2.2 Аналіз особливостей функціонування механізму здійснення процедури навмисного банкрутства на підприємствах будівельної галузі України

Законодавство про банкрутство встановлює систему заходів (процедур), які застосовуються до боржників з метою визначення їхнього фінансового стану або здійснення ліквідації зі співрозмірним задоволенням всіх заявлених вимог, а також використання зовнішнього спостереження. Процедури, які застосовуються до боржника, становлять собою передбачену законодавством сукупність юридичних і фактичних дій, спрямованих на відновлення платоздатності боржника, його ліквідацію або використання процедури зовнішнього спостереження (рис. 3.7).

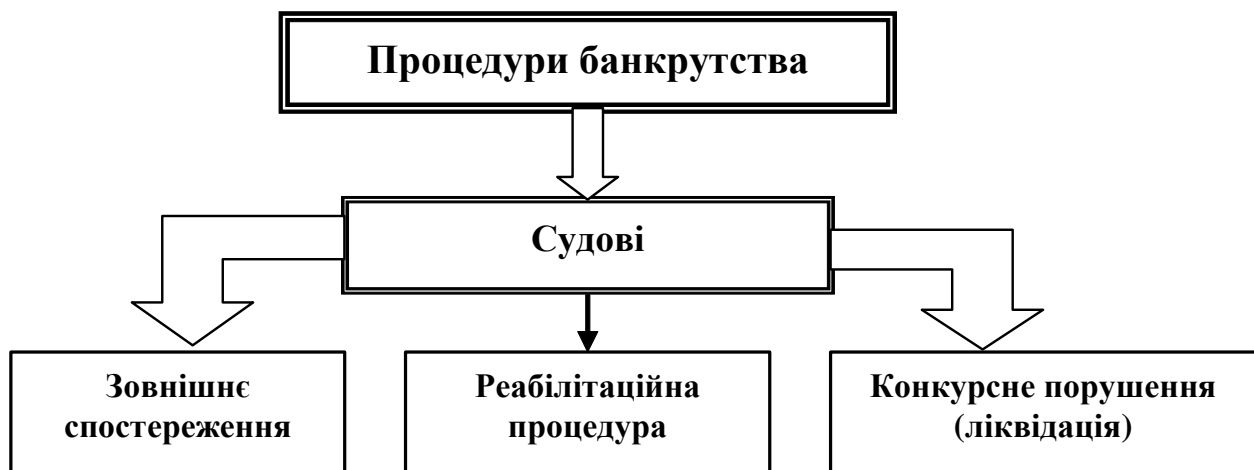


Рисунок 3.7 – Суддівські процедури визнання суб'єктів банкрутами

Усі передбачені законодавством процедури є судовими.

Закон України «Про відновлення платоздатності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-ХІІ від 14.05.1992 р. більш детально і докладно регламентує базові суддівські процедури – зовнішнє спостереження, реабілітацію і ліквідацію.

Справа про банкрутство може бути порушена добровільно, на підставі заяви самого боржника, або примусово – за заявою кредитора, зокрема податкових органів, якщо у боржника є заборгованість за податками та іншими обов'язковими платежами в державний бюджет. Також прокурор має право звернутися до суду із заявою про визнання боржника банкрутом.

Кредитор має право скерувати до суду заяву про визнання боржника банкрутом, якщо його вимоги до боржника становлять не менше ніж

150 місячних розрахункових показників і не виконуються протягом трьох місяців з моменту настання терміну виконання.

Щодо справ, прийнятих до порушення, Закон передбачає три різні процедури банкрутства:

- зовнішнє спостереження;
- реабілітаційна процедура;
- ліквідація.

Ці процедури не обов'язково мають використовуватися одна за іншою, якісь з них можуть взагалі не застосовуватися щодо боржника.

На рисунку 3.8 схематично зображено порядок порушення справи про банкрутство в Україні.

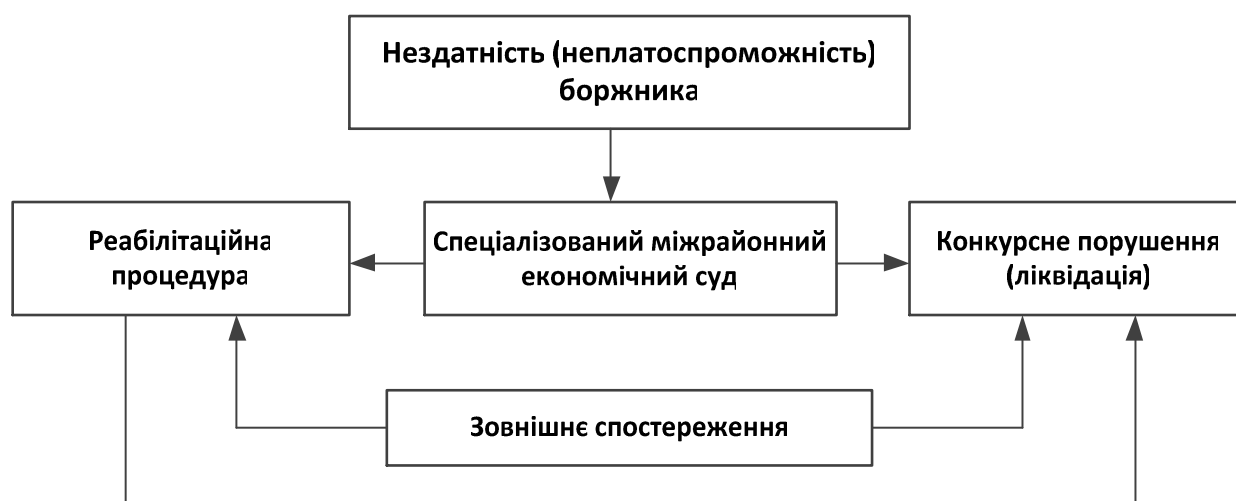


Рисунок 3.8 – Механізм (процес) застосування банкрутства в Україні

Відповідно до законодавства про банкрутство реабілітаційна процедура – це судова процедура, в межах якої до нездатного боржника застосовуються будь-які реорганізаційні, організаційно-господарські, управлінські, інвестиційні, технічні, фінансово-економічні, правові та інші, що не суперечать законодавству України, заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності боржника з метою запобігання його ліквідації.

Реабілітаційна процедура використовується в судовому порядку за наявності клопотання боржника, кредиторів, третіх осіб. До клопотання мають додаватися письмова згода на проведення реабілітаційних процедур кредиторів за забезпеченими зобов'язаннями, які становлять понад 50 % від загальної суми забезпечених закладом вимог, а також кредиторів за незабезпеченими зобов'язаннями, на частку яких припадає більше ніж 50 % від загальної суми вимог.

Реабілітаційна процедура може бути введена лише до початку процесу ліквідації, вона має на меті запобігти ліквідації і відновити

платоспроможність боржника за допомогою різноманітних технічних, фінансових та інших заходів, які передбачені в плані реабілітації. План реабілітації має бути узгоджений із Комітетом по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України і двома третинами членів Комітету кредиторів, а також бути затверджений судом. Термін реабілітаційної процедури не повинен перевищувати трьох років, хоча потім може бути продовжений, але не більше ніж на шість місяців.

З моменту введення реабілітаційної процедури боржник повинен задовольняти вимоги, термін виконання яких настав в період здійснення реабілітаційної процедури. Ця вимога сформульована в законодавстві про банкрутство недостатньо чітко, але більшість юристів припускають, що у зазначений період вимоги податкових органів є пріоритетними щодо вимог комерційних кредиторів (як заставних, так конкурсних), а решта задовольняються в загальному порядку черговості, які встановлені на цей період.

Роль реабілітаційної процедури в оздоровленні фінансово-економічного стану підприємства є значущою.

По-перше, в умовах ринкової економіки процедура реабілітації є засобом оздоровлення фінансово-економічного стану підприємства, відновлення платоздатності й запобігання його ліквідації, захисту інтересів підприємців і держави.

По-друге, в умовах ринкової економіки процедура реабілітації сприяє вирішенню багатьох проблем, зокрема неплатежів і збільшення виробництва, а тому вона є складником турботи про національне виробництво.

Процедура реабілітації в Україні – один з ефективних процесів оздоровлення фінансово-економічного стану підприємств, а отже, процедуру реабілітації нездатних боржників необхідно застосовувати.

З моменту введення реабілітаційної процедури припиняється нарахування недодержок (пені, штрафів) за всіма різновидами заборгованості, що має позитивний ефект і призупиняє її штучне зростання.

Оздоровлення фінансово-господарської діяльності організації є вигідним для всіх її учасників.

Для держави і населення це означає сплату заборгованості до бюджетів усіх рівнів з урахуванням пені і штрафів; повернення підприємств як суб'єктів податкообкладання після відновлення їхнього фінансового стану; створення внаслідок розвитку системи банкрутства нових робочих місць для фахівців у цій галузі.

Для підприємства-боржника – це вплив жорсткої конкуренції на розвиток виробництва, ділове підприємництво; створення унікальних можливостей для позбавлення від «баласту» і згуртування команди перевірених на ділі професіоналів, які можуть допомогти утриматися, а

надалі й отримати нові позиції на ринку; підвищення ефективності використання всіх його ресурсів, захист від несприятливих наслідків конкуренції; можливість звільнення від боргів; реорганізація виробництва, його оновлення; можливість «нового старту» за допомогою відновлення діяльності і, як наслідок, набуття фінансової стабільності.

Для кредиторів – одержання шансу повернути свої кошти; зниження ризику неповернення боргу.

Упорядкованість і попередня визначеність правового статусу кредиторів і боржників створюють передумови для забезпечення позик і збільшення обсягів кредитування, розвитку підприємницької справи, а отже, економіки і суспільства загалом. Організації, які виконують свої зобов'язання, можуть потрапляти в будь-яку фінансову залежність із впевненістю, що в разі необхідності вони будуть мати змогу розпочати свою діяльність знову.

У цих умовах явище процедури реабілітації, як обов'язковий супутник ринкової економіки, виконує оздоровлювальну роль, контролюючи її стан її і забезпечуючи умови подальшого розвитку.

Отже, процедура реабілітації підприємств є одним із *ефективних методів оздоровлення фінансово-економічного стану підприємства*.

Резюмуючи викладене, необхідно зазначити, що потрібно збільшувати кількість реабілітованих підприємств, активізувати пошук потенційних інвесторів, залучати в нове виробництво інвестицій і трудові ресурси, ширше використовувати механізми санації.

3.3 Принципи оцінювання навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі

Здійснення експертизи ознак навмисного банкрутства будівельних підприємств є лише одним із різновидів фінансового аналізу, а тому під час її проведення необхідно брати до уваги як загальні принципи виконання аналітичних процедур, так і властиву цьому підрозділу специфіку. На практиці успішність аналізу, який ми розуміємо в широкому значенні слова, обумовлюється різноманітними чинниками. З певною часткою умовності в монографії використано такі принципи, які варто брати до уваги, під час визначення ознак навмисного банкрутства, а саме:

- цільова зорієнтованість;
- оптимальність;
- об'єктивність;
- перевірюваність;
- обґрунтованість;
- програмування;

- професіоналізм;
- системність;
- економічна доцільність;
- достовірність;
- надійність;
- оцінювання аномалій;
- розгортання.

Наведений перелік принципів оцінювання навмисного банкрутства досить суб'єктивний, у відповідних джерелах зазначаються й інші. Однак, на нашу думку, зазначені принципи є досить важливими, отже, коротко їх охарактеризуємо.

Цільова зорієнтованість. Експертизу навмисного банкрутства можливо виконують з різним ступенем деталізації і з урахуванням об'єктивних і суб'єктивних обмежень, які визначаються або встановлюються аналітиком з орієнтацією, перш за все, на потреби користувача, тобто аналізу має передувати чітке формулювання й фіксування базового цільового орієнтира (мети). Відмежовуючись від базової мети, аналіз структурується і змістовно наповнюється. Крім того, будь-який аналіз необхідно завершувати узагальненням одержаних результатів і формулюванням необхідних висновків і рекомендацій, кількість яких не повинна бути надто великою; немає висновків і рекомендацій – немає аналізу в повному розумінні цього слова.

Оптимальність. В умовах фактичного розповсюдження такого явища, як навмисне банкрутство, своєчасне визначення його ознак стає умовою існування підприємств і організацій будівельної галузі. Першочерговим стає питання щодо формування системи раннього розпізнавання й діагностики тенденцій змінювання стану будівельного підприємства (розділ 1 монографії).

Щоб своєчасно його передбачити і попередити, необхідно систематично аналізувати фінансовий стан, який дасть змогу визначити його «слабкі» сторони й запровадити певні заходи щодо фінансового оздоровлення економіки будівельного підприємства.

На сьогодні фінансовий аналіз передбачає велику кількість методів, прийомів, інструментів, показників, що, зі свого боку, змушує шукати той показник або систему показників, які в цій системі будуть найважливішими і за якими можна буде оцінити «вірогідність навмисного банкрутства» будівельного підприємства. Необхідно брати до уваги адекватність використовуваного інструментарію, проводячи експертизу навмисного банкрутства. Не рекомендується без потреби залучати складні аналітичні моделі й методи. До того ж обраний математичний апарат має бути

доцільним і оптимальним, а також виправданим, оскільки складність апарату зовсім не гарантує одержання якісних оцінок і висновків.

Виконуючи розрахунки, необхідно керуватися принципом дотримання точності розрахунків. Зазвичай найважливіше встановити тенденції й закономірності, а не одержати «точні» оцінки, які такими не можуть бути в принципі.

Перевірюваність. У всіх випадках, коли мова йде про експертизу, мають на увазі дослідження, які проводить кваліфікована особа-фахівець (експерт), щоб отримати відповіді на питання, які передбачають спеціальні (наукові, дослідницькі, професійні) дослідження. Експертиза є прикладним дослідженням певного об'єкту з метою отримання власне не наукових, а прикладних знань.

Важливою особливістю таких досліджень є використання особливих, спеціалізованих методик, які відповідають вимогам перевірюваності. Отже, будь-яка експертиза має відповідний регламент, порядок здійснення, який обумовлюється специфікою предмету експертизи і сферою використання спеціальних знань. У своїх висновках про наявність або відсутність ознак навмисного банкрутства управитель повинен обґрунтувати, які чинники і розрахунки спричинили наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства.

Програмування. Необхідно спланувати чітку програму експертизи навмисного банкрутства, що має передувати її проведенню. Регламентованими мають бути зміст і терміни арбітражних процедур, склад і зміст похідної інформації, форми відображення результуючих документів, а також виконавці й споживачі цих документів. Регламентний опис арбітражного управління можна здійснювати за допомогою логіко-інформаційних схем. Інакше кажучи, аналітик повинен чітко усвідомлювати порядок виконуваного ним аналізу.

Системність. Цей принцип передбачає завершеність і цілісність будь-яких аналітичних процедур, що значною мірою визначається обґрунтованістю використовуваної сукупності критеріїв і показників. Відбирати ці показники потрібно з особливою точністю і під час формування їхньої сукупності необхідно враховувати, чи все враховано і чи не допущено невиправданої деталізації. Цього можна досягнути, якщо відбір показників ґрунтується на ідеї, яка забезпечує системність і комплексність.

Розгортання. Схему аналізу будівельного підприємства щодо наявності (або відсутності) навмисного банкрутства необхідно будувати за принципом «від загального до часткового», до того ж важливо виокремити найважливіше.

Обґрунтованість. Доказова база висновків про наявність(відсутність) ознак навмисного банкрутства зазвичай дуже розлога, однак саме висновки,

що базуються на даних аналітичних розрахунків, уявляються найбільш обґрунтованими.

Одним з головних джерел інформації для проведення експертизи наявності ознак навмисного банкрутства є бухгалтерський облік, і саме дані бухгалтерського обліку мають низку очевидних переваг.

По-перше, дані бухгалтерського обліку систематизовані, відомо загальні правила обліку й подання даних у звітності.

По-друге, всі дані в системі обліку обґрунтовані документально, тобто ступінь довіри до подібної інформації вища.

По-третє, облік ведеться систематично, а звітність складається регулярно, тобто є можливість одержувати дані в динаміці, що важливо для визначення тенденцій.

По-четверте, звітним в багатьох випадках є зовнішній контроль (податкові органи, зовнішній аудит, вища організація), таким чином визначається відповідна якість, зокрема й з погляду достовірності наданих у звітності даних.

Достовірність. Цей принцип базується на твердженні про те, що надані дані завжди сумнівні за своєю сутністю. Причиною подібної сумнівності є не стільки прагнення приховати реальний стан справ або, навпаки, перебільшити його переваги шляхом навмисного спотворення наданих даних, скільки неоднозначність критеріїв достовірності. Інакше кажучи, завжди є сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, які ускладнюють виконання цієї вимоги, тому до будь-яких даних потрібно ставитися скептично, не абсолютизувати їх і знати можливі причини пошкоджень. До таких причин належать багатозначність і суб'єктивність оцінки, варіабельність рахункових алгоритмів, варіантність їхнього подання.

Ввести в оману і внаслідок цього призвести до помилок під час експертизи навмисного банкрутства може також порушення правил бухгалтерського обліку в бухгалтерському балансі (наприклад під час відображення валютних зобов'язань).

Надійність. Значущість цього принципу очевидна: дані, які використовуються під час проведення експертизи навмисного банкрутства, повинні бути надійними стосовно того, що їх можна використати під час підготування висновків. Уважається, що надійною буде інформація вільна, по-перше, від помилок і, по-друге, від почуттів. Як і у разі з іншими якісними характеристиками, абсолютну надійність забезпечити неможливо, однак вона буде достатньою за умови, що дані:

- можна перевіряти;
- вони достовірні, тобто вільні від спотворювального впливу різних чинників;

– вони нейтральні, тобто підготовлені й представлені без прояву особистих почуттів.

Деякі спеціалісти як окремий принцип називають *обережність*. Аналіз щодо визначення передбачає наявність деякої початкової бази (показники, чинники), яка може бути сформована самим аналітиком або надана йому. Оскільки зібрати інформацію досить складно, а у разі проведення експертизи навмисного банкрутства і не завжди можливо, то зазвичай використовують підготовлені раніше дані, а тому вони можуть спотворити (не обов'язково навмисно), тому до такої інформації потрібно ставитися обережно. Результати будь-яких аналітичних процедур незалежно від різновиду аналізу необхідно розглядати як суб'єктивні оцінки, які не можуть бути однозначним і незаперечним аргументом.

Оцінка аномалій. Будь-які відхилення від нормативних або планових значень показників і їхні тенденції, навіть якщо вони позитивні, потрібно ідентифікувати, пояснювати й аналізувати.

3.4 Формування методів і прийомів експертизи навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі

Сучасні методи і прийоми експертизи навмисного банкрутства базуються на певних принципах, які регламентують ці дії відповідно до сучасного законодавства України про банкрутство.

Закон України «Про банкрутство» був ухвалений Верховною Радою України 14 травня 1992 р.

Законом України № 784-XIU від 30 червня 1999 р. «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство», Закон України «Про банкрутство» був викладений у такій редакції: «Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

З набуттям чинності Закону України № 4212-VI від 22 грудня 2011 р. «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» було викладено в новій редакції. Закон набрав чинності з 19 січня 2013 р., за винятком окремих його положень. Зокрема, положення Закону щодо процедури офіційного оприлюднення відомостей у справі про банкрутство на офіційному веб-сайті Вищого господарського суду України в мережі Інтернет набрали чинності з 19 січня 2014 р. До цієї дати відомості щодо справи про банкрутство оприлюднювалися в офіційних друкованих органах, а саме в газетах «Голос України» та «Урядовий кур'єр».

У цьому Законі порівняно з попередньою його редакцією по-іншому визначено низку вживаних раніше термінів, а саме:

– арбітражним керуючим є фізична особа, яка має не ліцензію, а свідоцтво про право на здійснення діяльності арбітражного керуючого і внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, що керують санацією, ліквідаторів) України;

– банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоздатність за допомогою процедур санації та мирової угоди й сплатити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;

– боржником є суб'єкт підприємницької діяльності (юридична особа або фізична особа – підприємець), неспроможний виконати свої грошові зобов'язання після настання встановленого терміну їхнього виконання, які підтвержені судовим рішенням, що набрало чинності, та постановою про відкриття виконавчого провадження, якщо інше не передбачено цим Законом;

– сторони у справі про банкрутство – конкурсні кредитори (представник комітету кредиторів) та боржник (банкрут).

Законом також запроваджено нові терміни, а саме:

– забезпечені кредитори, тобто кредитори, вимоги яких забезпечені заставою майна боржника (майнового поручителя);

– офіційне оприлюднення, тобто оприлюднення відомостей про справу про банкрутство.

Крім того:

1. Закон є пріоритетним щодо інших законодавчих актів стосовно регулювання відносин, пов'язаних із банкрутством суб'єктів підприємницької діяльності, за винятком випадків, передбачених у цьому Законі.

2. Дещо зменшені, порівняно з попередньою редакцією Закону, повноваження державного органу з питань банкрутства, у зв'язку з чим державний орган з питань банкрутства не має права втручатися в процедуру банкрутства.

3. Арбітражний керуючий, за цим Законом, не є суб'єктом підприємницької діяльності, як це передбачено в попередній редакції, оскільки за цим Законом він є суб'єктом незалежної професійної діяльності.

4. Запроваджується процедура санації боржника до порушення провадження у справі про банкрутство.

5. До боржника може бути застосований загальний, спеціальний або спрощений порядок провадження щодо справи про банкрутство залежно від категорії боржника, різновиду його діяльності та наявності у нього майна.

6. Оскарженню за цим Законом підлягають:

– в апеляційному порядку – постанова про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури; усі ухвали місцевого

господарського суду, прийняті у справі про банкрутство, крім випадків, передбачених Господарським процесуальним кодексом України та цим Законом;

– у касаційному порядку – постанови апеляційного господарського суду, прийняті за результатами перегляду таких судових рішень: ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство; ухвали про визнання недійсними правочинів (договорів) боржника; ухвали за результатами розгляду грошових вимог кредиторів; ухвали про звільнення (усунення, припинення повноважень) арбітражного керуючого; ухвали про перехід до наступної судової процедури; ухвали про затвердження плану санації; ухвали про припинення провадження у справі про банкрутство; постанови про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури.

7. Саме лише судові рішення (виконавчий напис нотаріуса) за відсутності виданого на його підставі виконавчого документа та постанови органу Державної виконавчої служби про відкриття виконавчого провадження не може бути підтвердженням безперечності грошових вимог, оскільки Законом визначено, що безперечні вимоги кредиторів – це їхні грошові вимоги, підтвержені судовим рішенням, що набуло чинності, і постановою про відкриття виконавчого провадження, згідно з яким відповідно до законодавства здійснюється списання коштів із рахунків боржника.

8. До компетенцій підурядних господарських судів належить вирішення справ щодо суперечок, пов'язаних із майновими вимогами до боржника, до яких, крім зазначених у статті 10 цього Закону, також належать і інші суперечки з майновими вимогами до боржника, як-от: суперечки про визнання права власності, виправлення майна з чужого незаконного володіння, суперечки, пов'язані з майновими вимогами учасників (акціонерів) до боржника.

9. Прийняття заяви про порушення справи про банкрутство і провадження у справі про банкрутство є відокремленими одна від одної процесуальними діями, оскільки щодо першої з них господарський суд вирішує питання про прийняття заяви до розгляду або про відмову в її прийнятті чи повернення заяви, а щодо другої – питання про порушення провадження у справі про банкрутство або про відмову в такому порушенні.

10. Цим Законом порівняно з попередньою його редакцією розширено перелік підстав для відмови у прийнятті заяви про порушення справи про банкрутство, до яких зараховано, зокрема, такі: неможливість здійснення провадження у справі про банкрутство згідно із Законом (щодо урядових підприємств; осіб, які не мають статусу юридичних або не є суб'єктами підприємницької діяльності тощо); пред'явлення боржникові вимог, які не є безперечними; затвердження господарським судом плану санації

боржника до порушення провадження у справі про банкрутство згідно зі статтею 6 цього Закону.

11. Порівняно з попередньою редакцією цього Закону розширено правові наслідки введення відповідного мораторію. Зокрема, призупиняються стягнення на підставі виконавчих та інших документів, що містять майнові вимоги до боржника (зокрема щодо застави), призупиняється перебіг терміну позовної давності, не застосовується індекс інфляції за весь час задавнення виконання грошового зобов'язання та три проценти річних від задавненої суми. Виконання грошових зобов'язань, на які не поширюється дія мораторію, здійснюється під контролем арбітражного керуючого, а виконання майнових зобов'язань – під контролем господарського суду шляхом винесення відповідної ухвали у справі про банкрутство про звернення стягнення на майно боржника.

12. Нововведенням є норма цього закону про визнання недійсними правочинів (договорів) та спростування майнових дій боржника, які були вчинені боржником після порушення справи про банкрутство або протягом одного року, що передувало порушенню справи про банкрутство. Під майновими діями боржника розуміють виконання боржником зобов'язань за вже укладеним до початку відповідного року правочином (договором), що завдає шкоди власним інтересам або інтересам інших кредиторів. Це стосується, зокрема, виконання зобов'язання раніше встановленого терміну, відмови від власних майнових вимог, сплати коштів кредиторію або прийняття майна замість виконання грошових вимог у день, коли сума вимог кредиторів до боржника перевищувала вартість майна тощо. Що ж до визнання недійсними правочинів (договорів), то воно може спостерігатися у разі відчуження боржником майна безоплатно, прийняття боржником зобов'язань без необхідних майнових дій іншої сторони, прийняття заставних зобов'язань на забезпечення виконання грошових вимог. Правові наслідки спростування майнових дій та визнання недійсними правочинів (договорів) є рівнозначними і стосуються включення чи повернення майна боржника до ліквідаційної маси. У зв'язку з цим визнання правочинів (договорів) недійсними та спростування майнових дій боржника у відповідних випадках не передбачає припинення правовідносин, що склалися, тому кредитор за недійсним правочином (договором) або спростованою майновою дією має право вибору – сплатити свій борг якомога швидше в процесі процедури банкрутства або фактично виконати зобов'язання боржникові після припинення провадження у справі про банкрутство. Право ініціювати такі процедури надано як арбітражному керівникові, так і конкурсному кредиторію. Відповідна заява може бути розглянута на будь-якому етапі провадження у справі про банкрутство.

13. Процедура розпорядження майном, на відміну від попередньої

редакції Закону, становить сто п'ятнадцять календарних днів і може бути продовжена господарським судом, але не більше ніж на два місяці. Також розширено повноваження розпорядника майна, які стосуються, зокрема, проведення інвентаризації майна боржника, розроблення плану санації, звернення з позовом про визнання недійсними правочинів (договорів), укладених боржником із порушенням порядку, встановленого цим Законом, а також з позовом щодо визнання недійсними актів, прийнятих під час процедури розпорядження майном стосовно зміни організаційно-правової форми боржника незалежно від того, яким органом прийнятий відповідний акт. Господарський суд за заявою розпорядника майна може скасувати арешти майна боржника та інші обмеження щодо розпорядження його майном незалежно від суб'єкта їхнього накладення, якщо такі арешти чи обмеження перешкоджають господарській діяльності боржника або відновленню його платоспроможності.

14. Законом визначено склад і компетенції зборів та комітету кредиторів. До того учасниками зборів кредиторів є лише конкурсні кредитори, визнані такими господарським судом та вимоги яких внесено до реєстру вимог кредиторів. Усі інші учасники справи про банкрутство мають лише право дорадчого голосу. На відміну від попередньої редакції Закону, перші збори кредиторів є повноважними, якщо на них присутні кредитори, що мають не менше ніж дві третини голосів. Наступні збори вважаються повноважними у разі присутності на них кредиторів, що мають більше половини голосів. Під час визначення кількості голосів кредиторів з правом вирішального голосу не враховуються голоси кредиторів, які мають вимоги у вигляді сплати сум недодержок (штрафу, пені) та інших фінансових санкцій, відшкодування моральних збитків, судового збору у справі про банкрутство. До припинення провадження у справі про банкрутство сплата боргів або задоволення вимог конкурсних кредиторів боржником або третьою особою у випадках, передбачених цим Законом, не позбавляє їх права на голосування на зборах кредиторів, якщо інше не встановлено Законом. Під час формування комітету кредиторів кредитор, що має двадцять п'ять і більше відсотків голосів, автоматично включається до складу комітету кредиторів. Законом також розширено компетенції зборів кредиторів шляхом надання їм права схвалювати план санації у процедурі розпорядження майном.

15. Нововведеннями є погодження плану санації забезпеченими кредиторами, а також можливість виконання зобов'язань боржника у процедурі санації власником майна (органом, уповноваженим розпоряджатися майном боржника).

16. Іншими новими способами відновлення платоздатності боржника, порівняно з попередньою редакцією Закону, є збільшення статутного капіталу боржника та відчуження майна боржника шляхом заміщення

активів.

17. Законом обмежено термін подання заяв поточних кредиторів двома місяцями з дня офіційного оприлюднення повідомлення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури. Вимоги кредиторів, які у встановлений термін не звернулися до господарського суду, задовольняються в шосту чергу.

18. Новою редакцією Закону, на відміну від попередньої, ліквідаторові надається право вибору способу продажу активів банкрута для забезпечення відчуження майна за найвищою ціною. Такими способами є проведення аукціону та продаж безпосередньо юридичній або фізичній особі. Також визначено склад майна, яке може продаватися ліквідатором на аукціоні, та активів, які можуть бути реалізовані безпосередньо юридичній або фізичній особі.

19. Передбачена можливість проведення електронних торгів.

20. Нововведенням у регулюванні банкрутства фізичної особи – підприємця є те, що звільнення її від зобов'язань у зв'язку з припиненням провадження у справі про банкрутство не допускається, якщо боржник ухилився від виконання зобов'язань щодо погашення боргів, вчинив дії щодо приховування майна, не надавав необхідну інформацію або надавав неправдиву інформацію господарському суду, який розглядає справу про банкрутство, про що господарський суд виносить відповідну ухвалу.

21. У новій редакції Закону підставою для усунення арбітражного керуючого є також зловживання правами арбітражного керівника, подання до суду неправдивих відомостей та відмова в наданні допуску до державної таємниці або скасування раніше наданого допуску.

22. Згідно з новою редакцією Закону державний орган з питань банкрутства не має повноважень надавати господарському суду пропозиції щодо кандидатур арбітражних керуючих (розпорядників майна, керівників санації, ліквідаторів) для державних підприємств та підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків. У зв'язку з цим арбітражні керуючі (розпорядники майна, керівники санації, ліквідатори) у справах про банкрутство, провадження щодо яких порушено до набуття чинності Закону, призначаються господарським судом без додержання відповідного припису попередньої редакції Закону.

23. Протягом шести місяців з дня набуття чинності Закону продовжують діяти ліцензії на право здійснення діяльності арбітражних керуючих (розпорядника майна, керівника санації, ліквідатора), які стали суб'єктами незалежної професійної діяльності. Пунктом 6 розділу X «Прикінцеві та перехідні положення» цього Закону встановлено, що протягом зазначеного терміну державний орган з питань банкрутства

безоплатно замінює за заявою арбітражного керуючого дійсну на день набуття чинності Закону відповідну ліцензію на свідоцтво про право на здійснення діяльності арбітражного керуючого. Після закінчення цього терміну ліцензії втрачають чинність і арбітражні керуючі можуть виконувати свої обов'язки тільки на підставі свідоцтва.

24. Законом скасовано мораторій на реалізацію майна державних підприємств і господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави становить не менше ніж 25 відсотків, у процедурі банкрутства, запроваджені Законом України № 2864-ІІІ від 29 листопада 2001 р. «Про введення мораторію на примусову реалізацію майна». До того ж провадження у справах про банкрутство, яке призупинено у зв'язку із прийняттям Закону України № 2864-ІІІ, повинно поновлюватися і реалізація відповідного майна має здійснюватися в порядку, передбаченому цим Законом.

3.5 Алгоритм експертизи і оцінювання навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі

Оцінювання ознак навмисного банкрутства є багатоетапним процесом, перебіг цих етапів відбувається у відповідній послідовності. Кожний етап характеризується певними завданнями, методами й методичними прийомами, які мають сприяти їхньому вирішенню. Із огляду на необхідність вирішення завдання оцінювання ознак навмисного банкрутства необхідно для кожного етапу визначити завдання, стандартизовані методи, моделі й зразки. Сам процес оцінювання навмисного банкрутства має бути обмежений у часі.

Головні етапи оцінювання ознак навмисного банкрутства зображено на рисунках 3.9, 3.10.

Зміст засад, які здійснюються на кожному із зазначених етапів, можуть бути конкретизовані у вигляді алгоритму (рис. 3.11).

У роботах спеціалістів із антикризового управління під час розгляду питання про регламентацію арбітражного управління дії арбітражного управителя щодо визначення ознак навмисного банкрутства виокремлені як самостійна функція. До того ж детальний опис завдань і операцій, які входять до складу цієї функції, не наводиться.

Результати експертизи дають змогу скласти аргументований висновок про наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства. Перелічені під час проведення експертизи дії дають змогу встановити зміст функції «Визначення ознак навмисного банкрутства» (табл. 3.4).

Кінцевий результат експертизи навмисного банкрутства залежить від результатів вирішення проміжних завдань 1-3.

Найбільш використовуваними інструментами, за допомогою яких

можна формалізувати прийняття рішень в складних ситуаціях, є матриці (таблиця рішень).

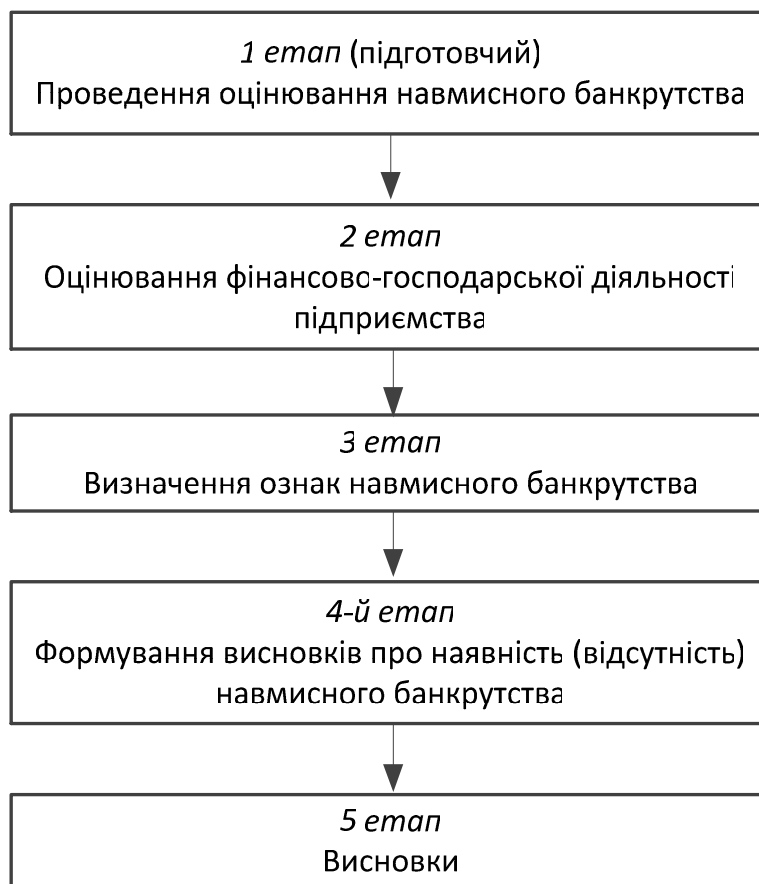


Рисунок 3.9 – Основні етапи проведення оцінки наявності ознак наявності банкрутства підприємства

Таблиця 3.4 – Перелік завдань функції арбітражного управління «Визначення ознак наявності банкрутства»

№ з/п	Завдання	Мета вирішення завдання
1	Аналіз динаміки неплатоздатності боржника за попередній щодо банкрутства період	Встановлення чинника створення або збільшення неплатоздатності
2	Визначення наявності збитків, завданих кредиторам, державі і власникам	Визначення обсягів збитків і напрямів діяльності боржника, які стали причиною фінансових втрат
3	Визначення незаконних операцій, які стали причиною створення або збільшення неплатоздатності	Визначення дій керівників (власників) боржника, які спричинили наявне банкрутство боржника
4	Висновки за результатами перевірки	Обґрунтування висновків експерта про наявність (відсутність) ознак наявності банкрутства

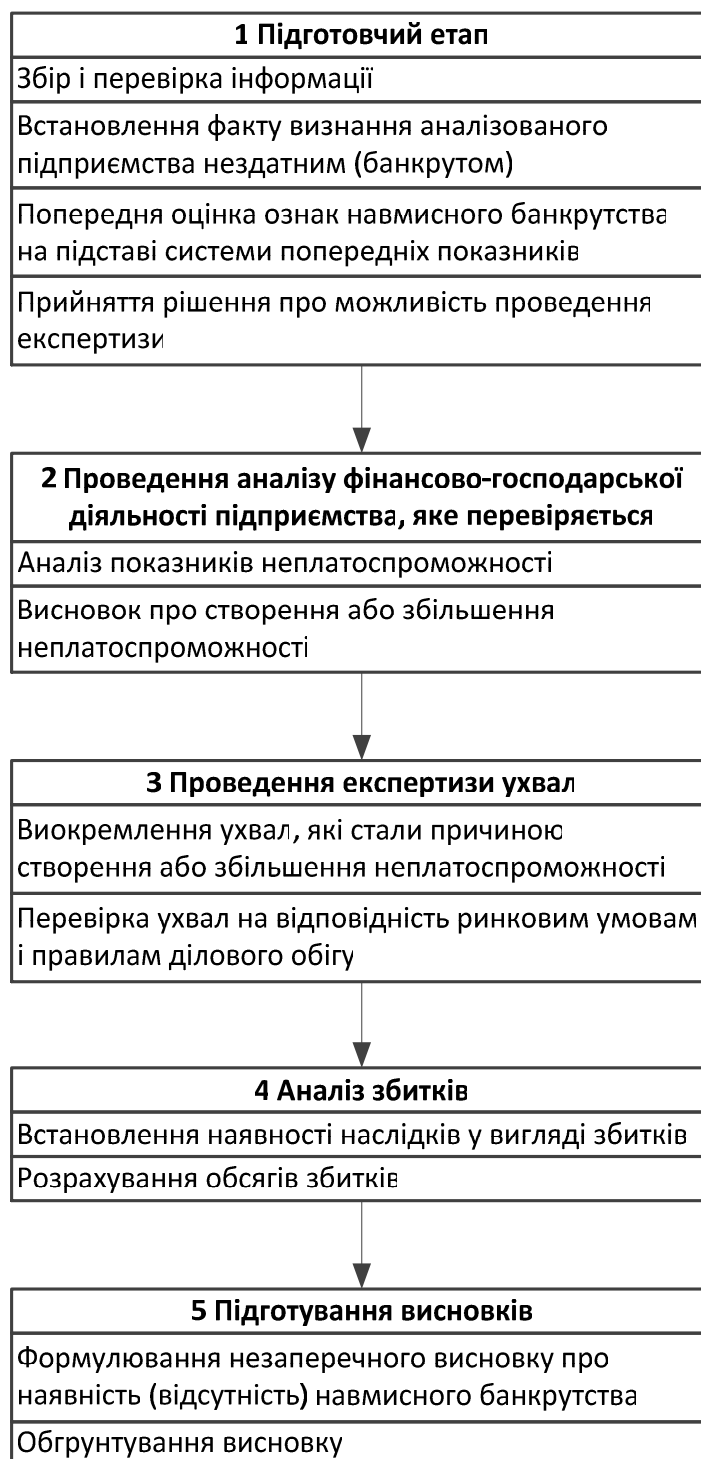


Рисунок 3.10 – Зміст етапів експертизи навмисного банкрутства

Матриця рішень становить собою таблицю, у якій за рядками перераховуються можливі варіанти рішень, а за стовпчиками – умови, за яких можливі ті чи інші варіанти. На перетині рядка і стовпчика подано наслідки прийняття деяких варіантів рішень за відповідних умов.

Прийняття рішень за результатами експертизи навмисного банкрутства можна подати у вигляді такої матриці рішень (табл. 3.5).

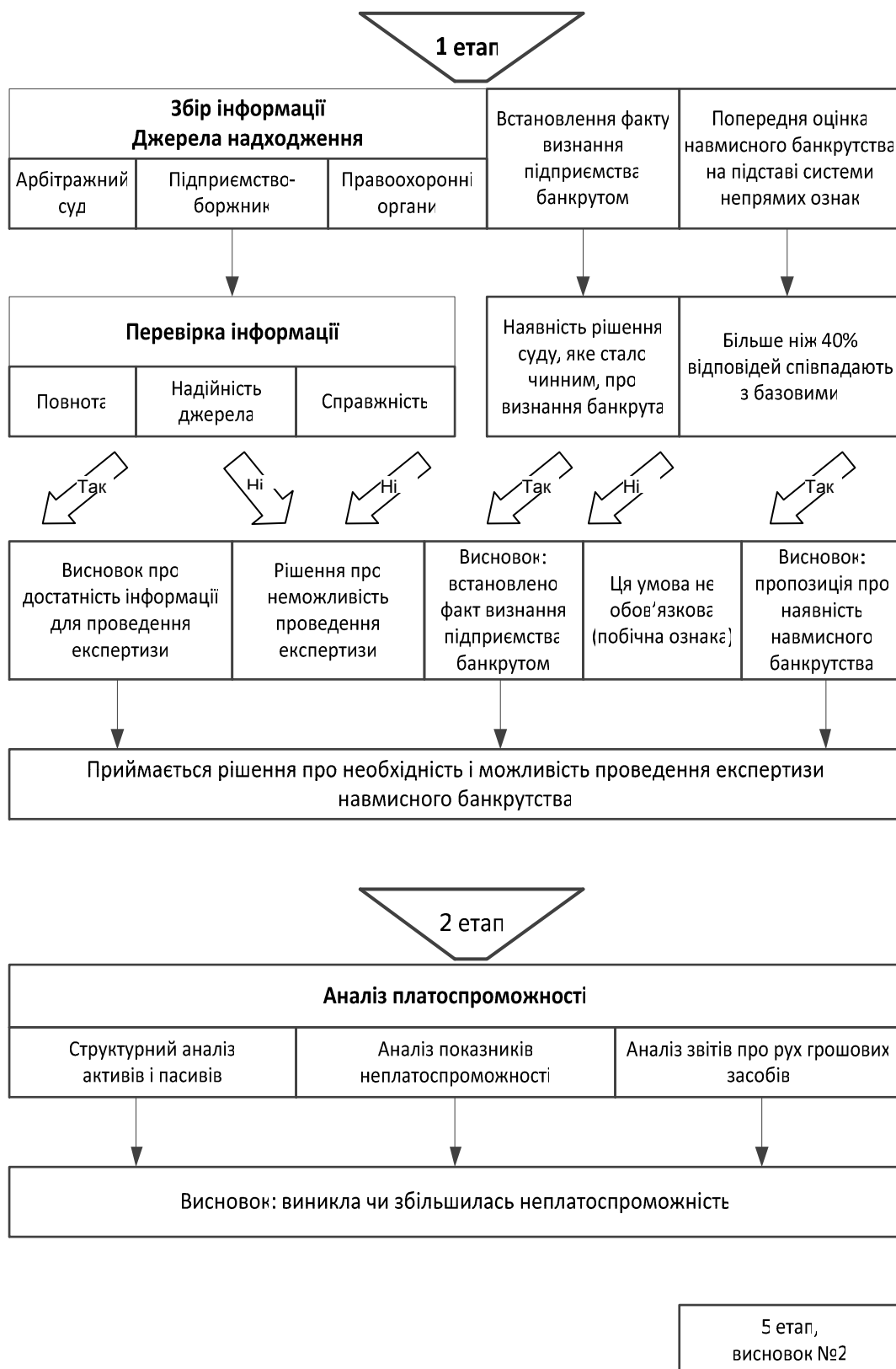
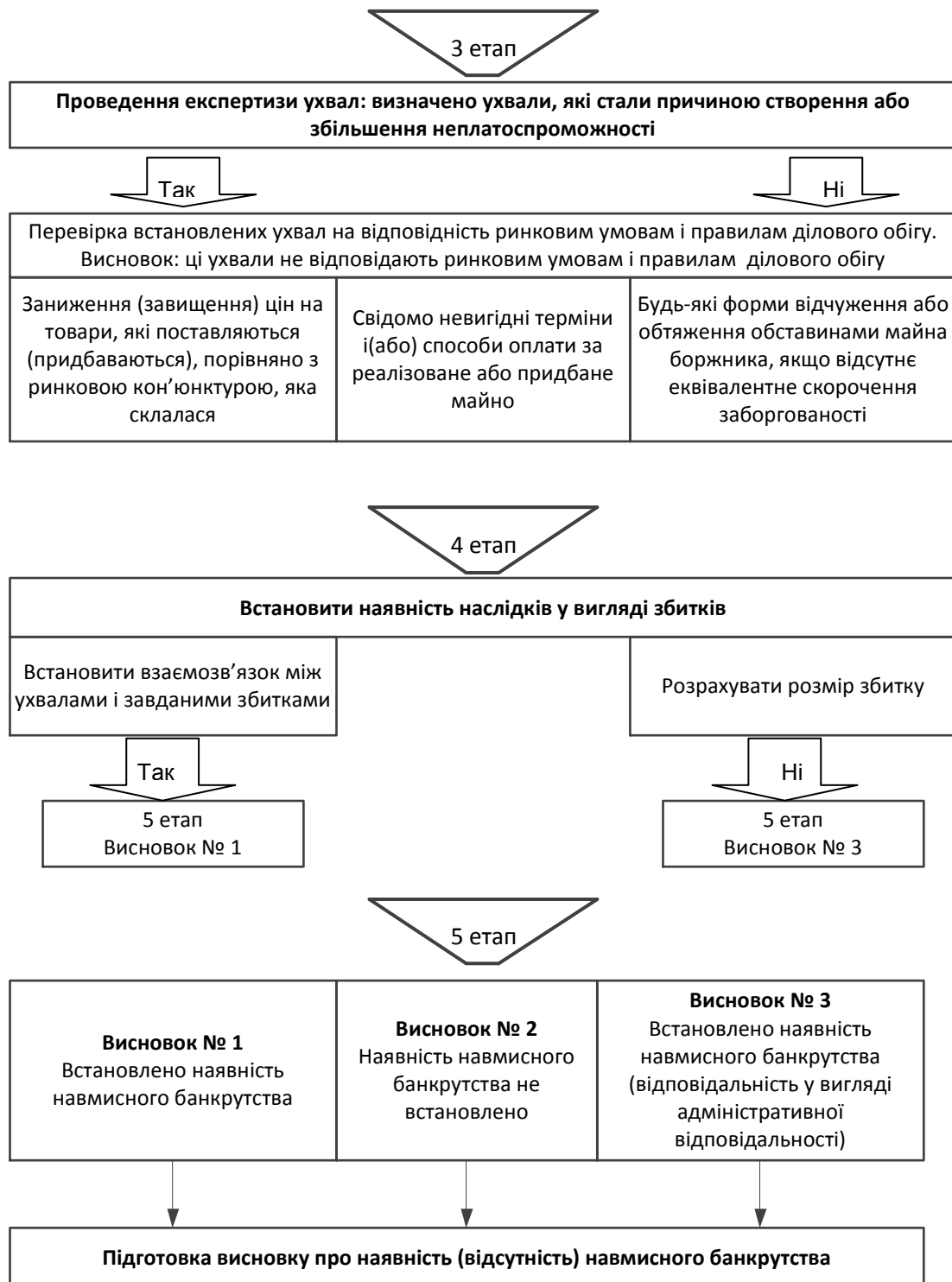


Рисунок 3.11 – Алгоритм проведення експертизи навмисного банкрутства

Продовження рисунка 3.11



Таблиця 3.5 – Прийняття рішень за результатами експертизи навмисного банкрутства

Завдання	Результат	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
1	Встановлено, що протягом періоду, що передуює процесу спостереження, наявні ознаки неплатоздатності	Так	Так	Ні
2	Встановлено, що підприємство було платоздатним і цей стан погіршився	Ні	Так	Так
3	Ухвали, які спричинили неплатоздатність, відповідають ринковим умовам і правилам ділового обігу	Ні	Ні	Так

Зупинимося детальніше на кожному з етапів експертизи.

Визначення створення або збільшення неплатоздатності підприємства. Створення або збільшення неплатоздатності підприємства є головною ознакою, що свідчить про наявність навмисного банкрутства.

Аналіз фінансового стану боржника виконується на підставі агрегованого балансу боржника за період, що передував банкрутству.

Аналіз бухгалтерської звітності складається з таких етапів:

- змін у структурі активів і пасивів підприємства;
- аналіз чистого обігового капіталу;
- аналіз звіту про аналіз рух грошових засобів.

Аналіз змін у структурі активів і пасивів підприємства. Аналіз складу і структури майна підприємства та джерел його формування виконується на підставі додаткових аналітичних таблиць, які складаються за агрегованим балансом.

Зміни у структурі майна підприємства аналізуються з позицій визначення політики керівника підприємства і виконання фінансової дисципліни та стратегії управління активами.

Динаміка валюти балансу аналізується у співставленні з динамікою фінансових результатів.

Зменшення (в абсолютному вираженні) валюти балансу за досліджуваний період свідчить про скорочення підприємством господарського обігу, що могло спричинити його неплатоздатність. Зменшення балансової валюти може свідчити про зниження обсягів виторгу й накопичення збитків. Темпи зростання балансової валюти, виторгу й прибутку при цьому негативні протягом усього досліджуваного періоду.

Аналіз структури активів бухгалтерського балансу проводиться зважаючи на їхню участь у виробництві і стосовно оцінки їхньої ліквідності.

У виробничому циклі безпосередньо беруть участь базові засоби й нематеріальні активи, запаси й витрати, грошові засоби.

До найліквідніших активів підприємства належать грошові засоби на рахунках, а також короткотермінові цінні папери, до найважче реалізованих – базові засоби й нематеріальні активи.

Відбувається різке зменшення обсягів виробничої бази для випуску продукції базової діяльності підприємства. Ці факти можна встановити на підставі аналізу даних про структуру основних фондів, які наведено у бухгалтерській звітності підприємства.

Для навмисного банкрутства підприємства характерним є зменшення базових виробничих фондів, пов'язаних зі статутною діяльністю підприємства.

Під час аналізу зовнішніх обігових активів необхідно брати до уваги облікову політику підприємства в аспекті переоцінки вартості базових фондів, динаміку їхнього руху (вибуття, введення в дію нових базових засобів на підставі даних розділу 3 форми 5 (додаток до бухгалтерського балансу).

Про погіршення фінансового стану підприємства і, як наслідок, збільшення неплатоздатності можуть свідчити такі зміни в структурі обігових активів:

– збільшення дебіторської заборгованості (може бути пов'язано з відволіканням частини поточних активів на кредитування споживачів товарів, робіт і послуг підприємства, дочірніх підприємств та інших дебіторів, що свідчить про фактичну іммобілізацію цієї частини обігових засобів із виробничого процесу);

– зменшення запасів матеріалів, будівельних конструкцій, готової продукції (будівельних об'єктів) (згорання виробничої бази).

Досліджуючи структуру обігових активів, необхідно враховувати, що швидкість обігу обігових активів є однією з якісних характеристик фінансової політики, яка проводиться: що більша швидкість обігу, то ефективнішою є обрана стратегія. Отже, збільшення (абсолютне або відносне) обігових засобів у разі зменшення їхньої обіговості свідчить про зниження ефективності роботи підприємства, що може збільшити його неплатоздатність.

Дослідження пасиву балансу дає змогу встановити одну з можливих причин фінансової нестабільності підприємства, яка призводить до його неплатоздатності. Такою причиною може бути нераціонально висока частка позикових засобів в джерелах, що залучаються до фінансування господарської діяльності. У разі визначення співвідношення власних і позикових засобів потрібно враховувати, що довготермінові кредити й позики співвідносяться із власним капіталом підприємства.

Джерелом власного капіталу підприємства є статутний капітал, фонди й резерви.

Зменшення частки власних засобів в пасиві балансу свідчить про збільшення неплатоздатності підприємства. До того ж відсутність збитків і їхнє накопичення розглядаються як відсутність у підприємства власних джерел фінансування обігових засобів.

Під час дослідження структури короткотермінових обов'язків підприємства аналізується його структура й тенденції змін короткотермінових зобов'язань; короткотермінових кредитів, кредиторської заборгованості, авансів покупців, розрахунків з бюджетом і персоналом щодо заробітної плати та інших поточних пасивів.

Тенденція до збільшення частки позикових засобів в джерелах утворення активів підприємства свідчить про зниження його фінансової стабільності.

Аналіз чистого обігового капіталу (ЧОК). Цей показник є одним з найважливіших показників платоздатності підприємства. Чистий обіговий капітал демонструє, яка частка обігових активів фінансується коштом власного капіталу підприємства. Його величина розраховується як різниця між поточними активами й пасивами. Зменшення величини ЧОК свідчить про зниження платоздатності підприємства. Негативна величина ЧОК спричиняє наступ неплатоздатності, а абсолютна величина вказує на дефіцит власних джерел для фінансування обігових активів.

Аналіз грошових потоків. Звіт про рух грошових засобів включає три розділи, які відображають рух потоків грошових засобів підприємства за видами діяльності: базовий, інвестиційний, фінансовий.

Базова діяльність передбачає надходження і використання грошових засобів, які забезпечують виконання виробничо-комерційних функцій підприємства. Оскільки поточна діяльність підприємства є головним джерелом прибутку, то вона повинна генерувати основний потік грошових засобів.

Джерелами грошових засобів для інвестиційної діяльності підприємства можуть бути надходження від поточної діяльності у формі амортизаційних відрахувань і чистого прибутку; доходи від самої інвестиційної діяльності; надходження шляхом залучення джерел довготермінового фінансування (емісія акцій і корпоративних облігацій, довготермінові кредити й позики).

Фінансова діяльність передбачає надходження грошових засобів унаслідок одержання короткотермінових кредитів і позик для емісії цінних паперів короткотермінового характеру, а також погашення заборгованості з раніше одержаних короткотермінових кредитів і позик, а також виплати відсотків позикодавцям.

Звіт про рух грошових засобів показує в одному документі зміни в структурі балансу підприємства і його фінансових результатах за досліджуваний період і дає змогу комплексно досліджувати причини неплатоздатності підприємства. У таблиці 3.6 наведено перелік питань щодо оцінювання неплатоздатності підприємства, які можна вирішити на підставі аналізу звіту про рух грошових засобів за звітний період.

За результатами аналізу структури активів і джерел їхнього фінансування, а також чистого обігового капіталу можна зробити висновки про створення або збільшення неплатоздатності підприємства, а також про ті напрями діяльності, які стали джерелом фінансових втрат підприємства, і причини збільшення неплатоздатності.

Визначення наявності збитків для кредиторів, держави і власників. Методичні основи визначення збитків шляхом логічного дослідження бухгалтерського балансу підприємства на сьогодні достатньо розроблені й постійно використовуються.

Таблиця 3.6 – Аналіз платоздатності підприємства на підставі звіту про рух грошових засобів

Завдання	Оцінна ознака
1 Визначення моменту настання неплатоздатності підприємства	Визначення періоду, коли власний оборотний капітал і сальдо грошового потоку стають негативними
2 Оцінювання особливостей прояву неплатоздатності (випадкова, тимчасова, систематична)	Аналіз динаміки чистого оборотного капіталу і грошового потоку
3 Оцінювання напрямів діяльності підприємства (поточна, інвестиційна, фінансова), які є збитковими, і розмірів накопичених збитків	Аналіз складових грошового потоку за відповідними напрямками діяльності
4 Визначення групи й різновиду господарських операцій, які є причиною збиткової діяльності підприємства	Аналіз елементів притоків і відтоків грошових засобів по основній, інвестиційній фінансовій діяльності. Негативні значення свідчать про збитковість господарських операцій по вказаних напрямках діяльності

На підставі спеціальних знань з економічної теорії і практики проводиться наукове дослідження бухгалтерської звітності і первинних документів, у яких зафіксовано відповідні дані, що стосуються предмета експертизи.

Під фактичними обставинами підприємницької діяльності розуміють фактичні результати підприємницької діяльності (прибутки від

підприємницької діяльності), фактичні цілі використання доходів від підприємницької діяльності (доходи від підприємницької діяльності і фактичний зміст господарських операцій щодо використання цих доходів).

Встановлення невідповідності бухгалтерської звітності фактичним результатам підприємницької діяльності за правилами висновку з теоретичних посилок, висловлених в категоричній формі суджень щодо безумовної належності фактичного балансу досліджуваного підприємства будівельної галузі об'єктивній тотожній масі вартості в його активах і пасивах.

Тотожність маси вартості в активах і пасивах балансу підприємницької діяльності зумовлена об'єктивними властивостями еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності.

Об'єктивна тотожність еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності (споруджені будівельні об'єкти, металеві, залізобетонні, дерев'яні конструкції, напівфабрикати, будівельні матеріали тощо) виражається в рівні за вартістю еквівалентних витрат покупців – сукупності еквівалентних і безеквівалентних витрат покупця. У цій тотожності теоретичні посилення про рівність мас вартості в доходах продавця і витратах його покупців об'єднуються еквівалентністю витрат, як загальним змістом доходів продавця і витрат покупців.

Під еквівалентними витратами розуміємо грошовий вимірник витрат, який співвідноситься із вартістю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності боржника як покупця з його продавцями і продавця з його покупцями.

Під безеквівалентними витратами розуміють грошовий вимірник витрат, що співвідноситься із вартістю еквівалентного обміну боржника як продавця з його покупцями і не відповідає вартості еквівалентного обміну боржника як покупця з його продавцями.

Теоретичною базою для визначення наявності неправдивих відомостей в бухгалтерському балансі є такі дані цього балансу:

1) актив становить собою сукупність еквівалентних і безеквівалентних витрат продавця;

2) пасивом є еквівалентні витрати покупців;

3) актив і пасив, які відображають таку тотожність, є балансом.

Бухгалтерські баланси боржника за досліджуваній період аналізуються з метою визначення відхилень від вказаної об'єктивної тотожності. До того ж одна й та сама маса вартості визначається різними вимірниками, які співвідносяться із даними активу й пасиву балансу. Один вимірник відображає динаміку змінювання статті активу, що співвідноситься із частиною вартості доходів від підприємницької діяльності і їхнім

використанням. Другий вимірювач відображає динаміку змінювання відповідної статті активу вартості пасивів.

Невідповідність між вимірювачами розглядається як відхилення між звітним і фактичним балансами, адекватна невідповідність бухгалтерського звіту і звітності, а також підтверджувальних первинних документів, від фактичного змісту господарських операцій, фактичних результатів підприємницької діяльності і фактичних цілей використання доходів від підприємницької діяльності.

Невідповідність фактичному балансові боржника, який досліджується, встановлюється за такими п'ятьма категоріями досліджуваного балансу, співвідносних із об'єктивною тотожністю еквівалентного продукту підприємницької діяльності.

1. *Тотожність вартості еквівалентних витрат продавця, за вартістю відвантажених товарів, що співпадає з частиною вартості еквівалентних витрат покупців.* Перший аналітичний вимірювач, співвідносний із вартістю еквівалентних витрат боржника, визначається за активом балансу як проектний за досліджуваний період, вартістю кінцевого продукту підприємницької діяльності, не оплаченого покупцями (відвантажених товарів).

Другий аналітичний вимірювач, співвідносний із вартістю еквівалентних витрат боржника, визначається як приріст за досліджуваний період короткотермінових пасивів, що співпадає із збільшенням вартості відвантажених товарів.

Від приросту короткотермінових пасивів віднімають приріст запасів, збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками, приріст залишків грошових засобів, не пов'язаних з вартістю відвантажених товарів.

2. *Тотожність вартості еквівалентних витрат, за вартістю запасів і витрат, що співпадає з частиною вартості еквівалентних витрат покупців.* Перший аналітичний вимірювач визначається як приріст запасів і витрат. Другий аналітичний вимірювач визначається як різниця величини приросту короткотермінових пасивів і величини обігових активів, які не співпадають із приростом запасів і витрат.

3. *Тотожність вартості безеквівалентних витрат продавця, що співпадає з частиною вартості еквівалентних витрат покупців.* Перший аналітичний вимірювач визначається як величина власних джерел, що співвідноситься з результатами підприємницької діяльності боржника протягом досліджуваного періоду.

Другий аналітичний вимірювач, який співвідноситься з вартістю безеквівалентних витрат, визначається як величина позаобігових активів, що співпадають із результатами підприємницької діяльності протягом досліджуваного періоду.

4. *Тотожність доданої вартості, яка не співпадає з безеквівалентними витратами продавця і відповідною частиною вартості еквівалентних витрат покупців.* Перший аналітичний вимірювач визначається як приріст короткотермінових фінансових вкладень.

Другий аналітичний вимірювач, який співвідноситься з вартістю безеквівалентних витрат, визначається як величина короткотермінових пасивів, цільового фінансування і витрат, які співпадають з результатами підприємницької діяльності протягом досліджуваного періоду.

Невідповідність вимірювачів, що відображається в перевищенні активів над пасивами, розглядається як еквівалентні витрати, які співвідноситься з доходами від продажів, що оплачені покупцем і не надійшли до продавця, використані на цілі, не пов'язані з підприємницькою діяльністю продавця.

5. *Методика визначення механізму невідповідності цивільно-правових договорів, первинних розпорядчих документів, бухгалтерського обліку і звітності фактичним обставинам підприємницької діяльності, а також наслідок цього у сфері економіки.* Під механізмом невідповідності розуміють логічно закінчений комплекс, єдину систему причинно-наслідкових зв'язків, яка складається з чотирьох взаємопов'язаних елементів:

– сумарний вираз в доходах від підприємницької діяльності невідповідності договорів цивільно-правового характеру, бухгалтерського обліку і звітності, а також підтверджувальних первинних розпорядчих документів фактичним обставинам підприємницької діяльності.

Невідповідність фактичного використання доходів від підприємницької діяльності вказаним в документах цілям використання цих доходів встановлюється на підставі невідповідності зазначених вище вимірювачів вартості об'єктивної тотожності еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності.

Невідповідність цивільно-правових договорів фактичним обставинам підприємницької діяльності встановлюється на підставі невідповідності даних досліджуваного балансу, фактичного балансу боржника – невідповідності первинних розпорядчих документів фактичному стану господарських операцій;

– у причинно-наслідковому зв'язку з викладеним у пункті 1 фактичне використання доходів від підприємницької діяльності, як сукупності неоплачених податків і невиконаних перед кредиторами обов'язків, на цілі, що не пов'язані з підприємницькою діяльністю і не співвідносяться з матеріальними інтересами боржника;

– у причинно-наслідковому зв'язку з викладеним у пунктах 1, 2 невідповідність вимогам щодо організації бухгалтерського обліку і контролю

за його веденням стосовно складання звітності, виконання і внутрішнього контролю за виконанням податкового й валютного законодавств.

Прослідковується невідповідність певних договорів фактичним обставинам підприємницької діяльності;

– у причинно-наслідковому зв'язку з викладеним у пунктах 1–3 невідповідність вимогам законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку і складання бухгалтерської звітності, за документальним підтвердженням бухгалтерського обліку і звітності.

Наслідки у сфері економіки встановлюються за сумою використаних доходів від підприємницької діяльності, включаючи несплачені податки на цілі, які не співпадають із матеріальними інтересами боржника і не пов'язані з підприємницькою діяльністю комерційного підприємства будівельної галузі, у причинно-наслідковому зв'язку з невідповідністю балансів, які досліджуються, фактичним балансам боржника.

Визначаються незаконні господарські операції боржника, які можуть стати причиною навмисного банкрутства.

Аналіз втрат, завданих власникові, кредиторам і державі, здійснений на підставі звітного балансу, доповнюється детальною експертизою бухгалтерської звітності, що дає змогу визначити певні господарські операції, які стали причиною навмисного банкрутства.

Розглянемо варіанти визначення фінансових порушень, які можуть призвести до ситуації навмисного банкрутства.

1. *Експертиза надходження грошових засобів.* Оплата за будівельну продукцію і виконані будівельно-монтажні та оздоблювальні роботи, послуги або за позареалізаційні операції встановлюється на підставі бухгалтерського обліку розрахунково-платіжних операцій.

Головним контрольним елементом є зв'язок і відповідність грошових коштів, які надійшли, за будівельну продукцію і виконані будівельно-монтажні та оздоблювальні роботи, послуги згідно із засвідченими в документах відомостями щодо товароруку. До оплати за будівництво, будівельно-монтажні та оздоблювальні роботи і послуги може належати й попередня оплата або аванси.

Можливі порушення:

– надходження до комерційного підприємства будівельної галузі – боржника грошових засобів як оплата за будівельну продукцію, будівельно-монтажні та оздоблювальні роботи і послуги не від покупців, а від третіх осіб за відсутності договору переводу боргу;

– оплата за підприємство будівельної галузі, яке не є кредитором підприємства-боржника;

– послуги від дебіторів підприємства на рахунок третіх підприємств, оминаючи рахунки в банках;

- невідповідність термінів платежу й договорів;
- несвоєчасне надходження засобів;
- несплата за будівельну продукцію і послуги;
- відсутність суддівських позовів до дебіторів, які не повертають грошові засоби або навмисно сповільнюють оплату;
- навмисне заниження якості будівельної продукції, що випускається, з наступною реалізацією цієї продукції зацікавленим організаціям (особам);
- побічні й прямі крадіжки цінних паперів та інвестицій;
- прямі крадіжки матеріальних цінностей.

Невідповідність цільового призначення платежів, сум, термінів – ознака безеквівалентного відбирання прибутку з обігу боржника. Ці чинники свідчать, крім того, про незаконні дії платника як підприємця.

2. Встановлення порушень під час товарно-еквівалентних господарських операцій. Товарно-еквівалентними видатками вважають видатки на придбання сировини, матеріалів, товарів, послуг. Грошові засоби не вибувають з обігу й зберігаються як запаси сировини, матеріалів, товарів та інших матеріальних цінностей.

Головними чинниками, які погіршують фінансовий стан підприємства будівельної галузі під час товарно-еквівалентних операцій, є:

- придбання сировини, матеріалів, послуг за завищеними цінами;
- придбання обігових активів з обмеженим терміном придатності або сумнівної якості;
- придбання обігових активів без відповідного сертифікату (або гарантії) якості;
- одержання банківського кредиту під занадто високі відсотки;
- витрати на оплату праці й послуг, на обладнання виробництва, на реалізацію, рекламу тощо можуть бути визнані еквівалентними, якщо вони поєднуються з реалізацією будівельної продукції або послуг, у противному разі вони безеквівалентні;
- придбання обігових активів у разі їхньої достатньої наявності в запасах;
- придбання обігових активів, необхідність щодо яких може виникнути через відповідний інтервал часу.

Головною ознакою товарно-еквівалентних операцій є те, що вони не змінюються в момент здійснення валютного балансу. Однак це не означає, що вартість зменшених грошових засобів дорівнює вартості активів, які надійшли не в грошовій формі. Негативні наслідки від цих дій виникають пізніше, коли самі активи або продукція, вироблена їхнім коштом, реалізується відкрито (на ринку). Фінансові втрати за придбаними для реалізації товарами виникають в момент їхньої реалізації по занижених,

порівняно з ціною покупки, цінах. Під час реалізації продукції, виготовленої коштом обігових активів, організація-боржник одержує збитки.

Надзвичайно сприятлива для порушників ситуація виникає в разі високого рівня інфляції. Оборотні активи, придбані раніше, реалізуються з прибутком, але його величина не вирівнює втрат, які спричинені інфляцією протягом контрольного періоду.

Найрозповсюдженішими є чинники щодо придбання активів за завищеними цінами. Особа, якій довірено здійснювати закупки, одержує частину оплаченої суми за товари назад від постачальника. Здійснення таких операцій важко прослідкувати у підприємця-платника, особливо якщо розрахунки здійснюються через закордонні банки або офшорні зони. Єдиний і найбільш виправданий метод встановлення і запобігання злочину – одночасна зміна спеціаліста по закупках і постачальника. Істотну інформацію можна отримати за цінами на аналогічну продукцію, одержану від провідних бірж через Інтернет.

З боку підприємства зовнішнім проявом може слугувати чинник підвищення витрат самого порушника, часті поїздки до постачальників без видимої необхідності.

3. Встановлення порушень під час безеквівалентних платежів. Без еквівалентними є такі видатки, які зменшують валютний баланс. Зменшення цього балансу виявляється в тому, що, з одного боку, у балансі (в активі) зменшується частка засобів підприємства, а з іншого – зобов'язань перед кредиторами або власного капіталу підприємства.

Видатки й витрати характеризуються безеквівалентністю платежів щодо обігу засобів підприємця-боржника. Відсутність зустрічного товароруху – обов'язкова ознака без еквівалентних видатків. Вони належать до групи видатків на невиробничі потреби, включаючи видатки соціального характеру, і визначають кінцеве споживання. Базовими серед них є:

- податки й фінансові санкції;
- витрати на позаобігові активи, зокрема довготермінові фінансові вкладення;
- відсотки банкам за за давними кредитами;
- повернення кредитів банку й позик;
- перерахування дебіторів за одержану продукцію безпосередньо, оминаючи рахунки підприємства-боржника;
- повернення грошових засобів за неякісну продукцію або недодержок за реалізовану продукцію з порушенням умов постачання;
- повернення грошових сум за раніше одержаними засобами як попередню оплату;
- повернення грошових сум за раніше одержаними засобами як підзвітні суми, інші платежі.

Фактично завжди безеквівалентні платежі зменшують обігові активи організації-боржника й погіршують платоздатність. Вони можуть стати (залежно від питомих сум) причиною навмисного банкрутства.

4. *Встановлення порушень під час розрахування прибутку.* Головною відмінною особливістю категорії «прибуток» є те, що його величина безпосередньо не підтверджується первинними документами. Прибуток – це результат документально підтвердженої суми реалізації й документально підтверджених витрат на виробництво й реалізацію.

Порушення під час розрахування прибутку в бік заниження виникають у разі порушень щодо врахування реалізованої продукції, робіт, послуг (заниження) і необґрунтованості віднесеності витрат на собівартість (завищення). У певних умовах керівництво підприємства-боржника зацікавлено у відображенні більш успішного стану.

Показник реалізації визначається як сума від кількості реалізованої будівельної продукції, помножена на ціну реалізації.

Кількість реалізованої продукції в номенклатурі перевіряється за контрольний період як наростальний підсумок. Перевірними чинниками є:

- кількість відпущених на виробництво матеріалів, сировини, вузлів;
- кількість оброблених базових деталей (вузлів) у базовому виробництві (будівництві).

Їх визначають на підставі нарядів робітникам-відрядникам. У разі послідовного процесу оброблення – на всіх етапах (заготівельна, токарна, фрезерна, гальванічна, слюсарна та інші обробки). У разі порушення однієї з операцій встановлюються причини, а саме:

- кількість зданої на склад продукції;
- кількість відвантаженої продукції;
- кількість виправного і невиправного браку;
- дотримання норм витрат сировини, матеріалів, енергії;
- кількість виробів, відправлених на випробування, рекламу;
- дотримання норм природного убування.

Розбіжності між цими даними дають змогу визначити можливість організованої крадіжки або прихованого неврахованого виробництва.

У разі відсутності звітності або втрати інформації наявні дані бухгалтерського обліку порівнюють за Головною книгою, іншими регістрами, первинними документами.

Під час товарообмінних (бартерних) операцій встановлюють, чи відображена сума за кредитом рахунку 46 «Реалізація». Якщо відображена, то необхідно перевірити еквівалентність заліку бартерних операцій.

Витрати на будівництво об'єктів, допоміжних робіт і послуг становлять собою інтегрований показник. Положення про порядок визначення витрат на будівництво становлять десятки сторінок інструкцій. Якщо до цього додати

численні зміни й доповнення, які з'явилися після прийняття інших Положень, то стає зрозуміло, що визначити всі порушення щодо цього можуть тільки експерти, які мають відповідну професійну підготовку, або аудитори.

Базовою деталлю (вузлом) можна вважати конструктивні елементи будівлі, частково побудовані об'єкти, обтяжні блоки, збірні залізобетонні конструкції, металеві, дерев'яні елементи та інші будівельні елементи, кількість яких у готовому будівництві значна й співвідноситься з кількістю будівельної продукції або чітко регламентована.

Перелічимо головні.

Нарахування амортизації. Методи нарахування цих витрат в обліковій політиці організація може визначати самостійно. Розбіжності можуть становити від двох разів збільшення (у разі прискореної амортизації) до декількох разів зменшення (у разі використання знижувальних коефіцієнтів).

Контрольні чинники:

– використання прискореної амортизації та знижувальних коефіцієнтів до нарахування зношення, урахування змінності роботи базових фондів тощо;

– здійснення норм видатків базових матеріалів і норм природного убування;

– застосування визначеного механізму розподілу побічних і накладних витрат у разі їхнього віднесення на собівартість;

– використання одиничних норм часу і розцінок під час оплати праці базових робітників;

– додержання норм і лімітів на використовувані природні ресурси й шкідливі викиди.

Перевищення може призвести до запровадження серйозних фінансових санкцій і зупинки роботи підприємства.

У висновках експерт повинен вказати періоди, за які наявні підтверджувальні документи. Це насамперед стосується фінансових і майнових документів – виписки банку за рахунками, лицьові картки, матеріали інвентаризації тощо. Відсутність окремих даних як протягом досліджуваного періоду, так і початковому та кінцевого інтервалу може призвести до необґрунтованих висновків.

5. Оцінка обґрунтованості висновків вимог кредиторів. Вимоги, які надійшли від кредиторів, розглядаються управителем, який, відповідно до Закону, має певні повноваження і право приймати рішення щодо визнання обґрунтованості претензій або відмови.

Кредиторами підприємства-боржника можуть бути:

– організації-постачальники;

- кредитно-фінансові організації;
- державні органи;
- працівники організації-боржника;
- інші кредитори.

Претензії кожної з груп кредиторів мають свої особливості, але всі вони мають істотні ознаки – наявність документів, які підтверджують рух, з одного боку, грошових засобів, а з іншого – товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ), виконані роботи або надані послуги.

Рух грошових засобів повинен бути підтверджений відповідними документами:

- договір або документ, який його замінює, по суті ухвали;
- виконані банком платіжні доручення (платіжні вимоги, чек тощо);
- відображення руху грошових сум у бухгалтерських документах організації-боржника. Ця інформація повинна бути підтверджена по всьому ланцюгу під час перевірки знизу вгору: прибуткові (видаткові) касові ордери – касова книга – відповідний журнал-ордер – виписки банку за залишками на рахунках – Головна книга – бухгалтерський баланс.

Залежно від механізму оплати окремі етапи можуть бути відсутніми.

У деяких випадках договір замінюється рахунком-фактурою з додатком обґрунтування договірної ціни й протоколом погодження договірних цін. Подальший рух ТМЦ підтверджується такими документами:

- товарно-транспортні накладні на відпущення (надходження) ТМЦ;
- довіреності – видані (отримані) на одержання вказаних ТМЦ.

Відображення руху ТМЦ в бухгалтерських документах організації-боржника повинно бути підтверджено по ланцюгу: товарно-транспортна накладна – картка складського обліку – сальдові відомості складу – відповідний журнал-ордер – інвентаризаційна відомість – Головна книга – бухгалтерський баланс.

3.6 Аналіз і розроблення головних напрямів удосконалення інституту навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі в умовах економічної кризи

3.6.1 Шляхи вдосконалення інституту навмисного банкрутства підприємств будівельної галузі України

У зв'язку зі світовою економічною кризою на сьогодні законодавство про навмисне банкрутство є однією з дискусійних галузей як права, так і економіки.

Чітке розуміння процедури банкрутства – це засіб ефективного захисту боржників і кредиторів.

Коли підприємство є банкрутом або перебуває на стадії банкрутства, одне з головних питань, що турбує зацікавлені сторони, є здатність боржника максимально задовольнити їхні вимоги. Здебільшого головним джерелом задоволення вимог кредиторів є майно боржника, яке на цей момент недостатньо захищене. У зв'язку з цим для запобігання зловживань боржника і збереження його активів у світовій практиці використовуються різноманітні варіанти забезпечення засад. Серед них – контроль за діями боржника, блокування їхніх розпоряджень, відсторонення боржника від управління бізнесом, зовнішнє спостереження тощо.

Запровадження інституту зовнішнього спостереження за процедурою навмисного банкрутства необхідне для збереження майна боржника, визначення ознак навмисного банкрутства і неправдивого банкрутства, проведення аналізу фінансового стану боржника і дій (бездіяльності) щодо ухилення від виконання зобов'язань перед кредиторами, контролю з боку кредиторів за станом фінансово-господарської діяльності боржника.

У період переходу від стадії кризи до стадії економічного зростання необхідно раціонально і ефективно підходити до вирішення тих проблем, які виникають між підприємствами-боржниками і кредиторами.

Засобами для вирішення цих питань є процедури реабілітації і зовнішнього спостереження.

З метою захисту інтересів кредиторів Законом України «Про внесення змін і доповнень в деякі законодавчі акти України з питань банкрутства» (Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство», Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42–43) уведено новий інститут – процедуру зовнішнього спостереження, яка регулюється законодавством про навмисне банкрутство.

Процедура зовнішнього спостереження – це порівняно новий елемент інституту банкрутства. Спрямований він, перш за все, на захист інтересів кредиторів і збереження майна боржника.

З часу введення в дію нового елемента інституту в законодавство про банкрутство минуло понад десять років. За ці роки в частині проведення процедури зовнішнього спостереження відбулися деякі зміни.

Згідно із законодавством, зовнішнє спостереження – це процедура, яка вводиться судом до визнання підприємства банкрутом з метою збереження майна боржника, встановлення ознак навмисного й неправдивого банкрутства, аналізу фінансового стану, а також дій (бездіяльності) щодо ухилення від виконання обов'язків перед кредиторами, контролю з боку кредиторів за станом фінансово-господарської діяльності боржника, проведення ним реорганізації, здійснення ухвал стосовно відчуження базових

засобів, передачі майна під заставу або в оренду, а також інших ухвал за цінами, значно нижчими за ринкові (або без достатніх підстав), здійснення яких може спричинити збитки боржникові, аналіз ухвал, здійснених боржником протягом трьох років до введення процедури зовнішнього спостереження.

Уведення цієї процедури необхідне, перш за все, кредиторам, щоб захистити їхні права.

У разі введення зовнішнього спостереження будь-які вимоги кредиторів до боржника можуть бути пред'явлені тільки в межах процедури зовнішнього спостереження, передбаченої Законом «Про банкрутство», що означає введення мораторію на банкрутство з боку інших кредиторів. Посадовим особам боржника забороняється відчужувати акції, які їм належать, частки та майно боржника.

Уповноваженими органами призначається адміністратор зовнішнього спостереження: це фізична особа – індивідуальний підприємець, якому надано ліцензію на здійснення діяльності щодо управління майном і справами неплатоздатних боржників у процедурах банкрутства, яка видається уповноваженим органом. З метою забезпечення інтересів кредиторів під час зовнішнього спостереження створюється комітет кредиторів, який координує і контролює всі дії адміністратора зовнішнього спостереження.

У наш час ринкова економіка впливає на всі сфери суспільного життя. В умовах кризи неефективне виробництво внаслідок жорсткості ринку виявляється непотрібним. Криза сприяє очищенню ринку, слабкі й недобросовісні підприємці і їхнє виробництво залишають ринок.

Кожного року в Україні підвищуються вимоги до розвитку інституту банкрутства. У разі його наявності і грамотного управління ним держава отримує можливість звільнитися від боргового баласту, відновити платоздатність підприємств на базі ліквідованих, створити нові підприємства і робочі місця. На жаль, разом із цими, безумовно позитивними проявами, спостерігаються і негативні. Зокрема, якщо раніше частка банкрутів, позбавлених майна, була невеликою, то на сьогодні вона (частка) збільшилася. Це обумовлено тим, що підприємці навчилися виводити майно з юрисдикції господарюючого суб'єкта, коли стає зрозуміло, що існує загроза банкрутства підприємству. Таке явище називається навмисним або неправдивим банкрутством. Таким чином, посадові особи господарюючого суб'єкта, маючи змогу розрахуватися за зобов'язаннями, своїми діями навмисно завдають збитків підприємству, доводячи його до банкрутства або приховуючи активи і заявляючи, що не в змозі розрахуватися за зобов'язаннями. Вони звертаються із проханням оголосити їх банкрутами. Здебільшого підприємство-боржник стає банкрутом, втративши майно, тобто

воно «порожнє». Через так званих «порожняків» страждають інтереси кредиторів і держави. Щоб убезпечити себе від подібних недобросовісних підприємців і унеможливити незаконний вивід майна боржника, в Україні введена процедура зовнішнього спостереження.

Крім організацій-«порожняків», у практиці інституту банкрутства виокремлюють такі різновиди проблемних боржників, як «відсутні» й «бездіяльні». Відсутній боржник – це боржник, місце перебування якого, а також засновників, учасників і посадових осіб, без яких юридична особа не може здійснювати свою діяльність, не можна встановити протягом шести місяців.

Щодо того, кого вважають бездіяльним боржником, у Законі не подано.

Процедура зовнішнього спостереження відрізняється від двох інших процедур банкрутства – конкурсного провадження і реабілітаційної процедури тим, що боржник продовжує свою діяльність в штатному режимі, але його контролює адміністратор.

Процедура зовнішнього спостереження вводиться судом у разі встановлення факту неплатоздатності боржника і згоди не менше трьох кредиторів або кредитора з податків. Неплатоздатністю вважають нездатність боржника виконати грошові зобов'язання та інші грошові вимоги протягом трьох місяців з моменту настання терміну їхнього виконання.

Під час проведення процедури зовнішнього спостереження призначається адміністратор цього спостереження, завданнями якого є збереження майна, вивчення фінансово-економічного стану боржника, визначення ознак навмисного й неправдивого банкрутства. Адміністратор зовнішнього спостереження не контролює діяльність підприємства, керівні органи боржника не відсторонюються від керівництва, а підприємство продовжує функціонувати у звичайному режимі. Водночас до обов'язків адміністратора зовнішнього спостереження входить визначення ухвал за попередні три роки, до введення процедури зовнішнього спостереження, погіршення фінансового становища боржника й виконання вимог адміністратора (за наявності таких ухвал) про їхнє розірвання. У разі виявлення ознак навмисного й неправдивого банкрутства адміністратор зовнішнього спостереження одразу ж інформує про це правоохоронні органи. Також адміністратор зовнішнього спостереження має право вимагати від боржника вжити заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості.

На період проведення процедури зовнішнього спостереження формується Комітет кредиторів. Він покликаний забезпечити інтереси кредиторів під час зовнішнього спостереження. Склад Комітету формується адміністратором зовнішнього спостереження. До складу Комітету кредиторів можуть входити кредитори з цивільно-правових зобов'язань, які мають

найбільше вимог до боржника, а також представники кредиторів з обов'язкових платежів у бюджет. До повноважень Комітету належать:

1) координація і контроль за діями адміністратора зовнішнього спостереження;

2) погодження дій адміністратора зовнішнього спостереження щодо здійснення боржником ухвал із відчуження базових засобів, передачі майна в заклад або оренду, а також інших ухвал щодо вартості значно нижчої за ринкову або без достатнього обґрунтування, використання яких завдасть збитків боржнику;

3) проведення реорганізації;

4) оскарження до уповноваженого органу дій адміністратора зовнішнього спостереження;

5) клопотання перед судом про продовження або закінчення процедури зовнішнього спостереження.

Після завершення процедури зовнішнього спостереження адміністратор на підставі аналізу фінансово-економічного стану складає підсумковий звіт, у якому рекомендує використання або процедури ліквідації до боржника, або реабілітаційної процедури.

Одночасно головними завданнями щодо введення процедури зовнішнього спостереження (захист майна від незаконного виводу, встановлення ознак навмисного або неправдивого банкрутства тощо) важливим є завдання допомогти боржникові вивести підприємство із фінансово-економічної кризи, тобто надати методичну консультацію боржникові щодо складання плану реабілітації і роз'яснення переваг використання реабілітаційної процедури. Таку допомогу може надати як адміністратор зовнішнього спостереження, так і уповноважений орган сфери банкрутства.

У кінцевому підсумку використання вказаної процедури покликано не тільки забезпечити збереження майна боржника, щоб захистити інтереси кредиторів, але й стимулювати неплатоздатність боржника під час пошуку виходу його підприємства з економічної кризи.

Однією з найболючіших проблем є стягнення в період проведення процедури зовнішнього спостереження дебіторської заборгованості.

Для вирахування ефективності проведення процедур зовнішнього спостереження пропонується розрахувати такий показник, як коефіцієнт ефективності проведення процедур зовнішнього спостереження (K_{ef}).

Коефіцієнт ефективності проведення процедур зовнішнього спостереження розраховується як відношення загальної кількості підприємств, на яких процедура зовнішнього спостереження завершена і щодо яких за звітний період вжито заходів згідно із законодавством України про банкрутство, до загальної кількості підприємств, на яких завершена

процедура зовнішнього спостереження за звітний період, усе це помножити на 100 %:

$$K_{\text{еф.з.с}} = \frac{Z_{\sigma}}{Z_0} \cdot 100\% , \quad (3.1)$$

де Z_{σ} – загальна кількість підприємств, на яких процедура зовнішнього спостереження завершена і щодо яких вжито заходів згідно із законодавством України про банкрутство;

Z_0 – загальна кількість підприємств, на яких завершена процедура зовнішнього спостереження.

Z_0 визначається шляхом встановлення загальної кількості підприємств, на яких за звітний період завершена процедура зовнішнього спостереження.

Z_{σ} – встановлення загальної кількості підприємств, на яких за звітний період завершена процедура зовнішнього спостереження із застосуванням заходів про банкрутство відповідно до українського законодавства (реабілітація або ліквідація, а також стосовно підприємств, які уникли заходів про банкрутство, зазначених у законодавстві України, тобто самостійно відновили платоздатність).

Як відомо, в умовах ринкової економіки виживають конкурентоздатні і фінансово стійкі організації. Необхідно усвідомлювати, що підприємства, які не змогли вистояти, відповідно, мають бути виведені з підприємницької сфери через процедуру банкрутства.

Такою процедурою є зовнішнє спостереження, яке можна вважати ідеальним інструментом для визначення платоздатності підприємств-боржників і, за необхідності, подальшого застосування щодо них процедур ліквідації або реабілітації.

У законодавстві про банкрутство передбачено, що підсумки процедури зовнішнього спостереження, що діє в Україні, не обов'язкові для виконання ні для боржника, ні для кредиторів, тобто немає сенсу надалі ініціювати процедуру банкрутства (ліквідації-конкурсного провадження або реабілітаційної процедури).

Таким чином, за чинним законодавством про банкрутство процедура зовнішнього спостереження не належить до системи процедур банкрутства і, на наш погляд, не може бути поза нею.

Разом з тим, процедура зовнішнього спостереження, яка вводиться судом до порушення справи про банкрутство боржника, не гарантує стовідсоткового економічного ефекту її проведення, як це передбачає, наприклад, реабілітація законодавства про банкрутство із застосуванням процедури реабілітації й ліквідації.

Так, процедура реабілітації передбачає повне задоволення вимог кредиторів, а процедура ліквідації – максимальне задоволення вимог кредиторів шляхом використання майна боржника.

Отже, щоб досягнути стовідсоткового економічного ефекту процедур зовнішнього спостереження, вони повинні стати обов'язковою умовою проведення справи про банкрутство.

Згідно із Законом України про банкрутство (Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 7 березня 2002 р. №3088-III // Офіційний вісник України. – 2002. – № 15) підставою для застосування щодо боржника процедур зовнішнього спостереження, банкрутства є платоздатність і нездатність боржника. Інших підстав для втручання в підприємницьку діяльність, обмеження прав стережених законом інтересів цей Закон не містить.

Питання про неплатоздатність і нездатність боржника розглядаються судом у межах справи про банкрутство, порушується за заявою осіб, наділених, згідно із законодавством України, правом на звернення до суду.

У разі застосування викладених положень чинного законодавства України право ініціювати процедуру банкрутства уповноваженому органу не надається, а введення процедур зовнішнього спостереження, тобто обмеження прав, можливе тільки щодо нездатного (неплатоспроможного) боржника.

Питання щодо проведення процедур зовнішнього спостереження може розглядатися судом тільки в межах порушення справи про банкрутство. З метою виконання вимог Закону України про банкрутство із заявою про введення процедур зовнішнього спостереження, разом із кредиторами, має право звертатися і уповноважений орган, але до прийняття судом рішення щодо справи про банкрутство. Таким чином, процедура зовнішнього спостереження є судовою процедурою.

Надалі однією з цілей процедури зовнішнього спостереження має стати встановлення ознак навмисного і неправдивого банкрутства на підприємстві, що можливо лише у випадку, якщо порушена справа про банкрутство. Такі протиріччя, на наш погляд, потрібно терміново вирішувати шляхом подальшого вдосконалення законодавства.

На нашу думку, щоб досягнути балансу інтересів боржника і кредитора, процедуру зовнішнього спостереження необхідно застосовувати після порушення справи про банкрутство. У такому разі структуру процедури банкрутства необхідно систематизувати (рис. 3.12).

Як наслідок, щоб досягнути стовідсоткового економічного ефекту реалізації законодавства про банкрутство в Україні, яке є правовим інструментом регулювання процедур банкрутства, необхідно кардинально

змінити і доповнити це законодавство, удосконаливши механізм визначення і проведення процедури зовнішнього спостереження і забезпечивши системність процедур банкрутства України.

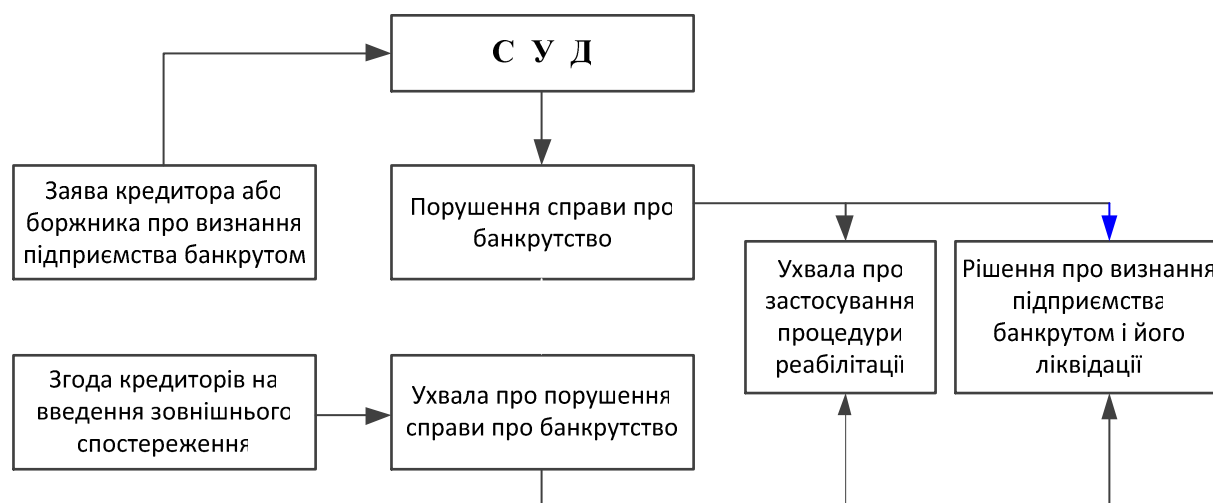


Рисунок 3.12 – Система процедур банкрутства в Україні

Одним з ефективних інструментів фінансового оздоровлення української економіки (особливо після подій на Сході України) є реабілітаційна процедура, передбачена Законом України «Про банкрутство».

Як одна із судових процедур банкрутства, реабілітаційна процедура посідає особливе місце і є пріоритетною. Це, насамперед, обумовлюється особливостями самої процедури, її цілями і наслідками введення. Характеризуючи реабілітаційну процедуру, можна зазначити, що вона є останньою можливістю для підприємства подолати кризу.

Реабілітаційна процедура призводить до відновлення платоздатності підприємства й унеможливорює ліквідацію боржника. Вона покликана допомогти боржникові позбутися тяжкого фінансового становища, зберегти виробництво. Якщо борги незначні і на ранніх стадіях, коли фінансова нездатність ще не стала невідворотною й існує можливість відновити платоздатність, реабілітаційна процедура дуже ефективна. Вона сприяє відновленню бізнесу, його реформуванню й реструктуризації виробництва. У процедурі реабілітації під час розроблення плану законодавством передбачено заходи щодо відновлення платоздатності боржника, продажу активів і реструктуризації боргів боржника.

Порушення процедури банкрутства стосовно підприємства не завжди означає його крах. Навпаки, законодавство про банкрутство спрямоване на збереження майна боржника і відновлення його платоздатності. Часом він є останнім порятунком для підприємства, яке з тих чи інших причин опинилося в складному фінансовому становищі. Реабілітаційна процедура за

наявності низки умов допоможе максимально вирішити такі завдання, як збереження бізнесу, рентабельності виробництва й робочих місць.

У межах реабілітаційних заходів законодавством передбачена процедура санації. Учасник санації не тільки бере на себе обов'язок задовольнити вимоги кредиторів в погоджені терміни, але й після досягнення мети одержує частку в статутному фонді боржника, раніше обумовлену в договорі про санацію. Кінцевою метою фінансово-економічного оздоровлення підприємства під час виконання процедури зовнішнього спостереження є створення сприятливих економічних умов, у яких функціонують заможні й життєздатні підприємства.

А проте, під час проведення процедури зовнішнього спостереження й підготовки боржника до процедури реабілітації трапляються непорозуміння й незгода банків – заставних кредиторів на введення реабілітації, незважаючи на те, що Україна на сьогодні здійснює капіталовкладення в банківську систему, щоб забезпечити економічну активність підприємництва, а також великих підприємств, які мають державний пакет в їхньому статутному фонді.

Банки намагаються віднайти кредитні позики у підприємств-боржників, самостійно проводячи позасудові торги, внаслідок чого ще більше погіршується фінансовий і виробничо-господарський стан боржника. Однак введення реабілітаційної процедури надає тим самим банкам низку переваг: гарантується повернення протягом трьох років позикових засобів, участь у складі Комітету кредиторів і контроль за перебігом всіх реабілітаційних заходів.

Використання реабілітаційної процедури надає підприємцю цілу низку переваг. Наприклад, з моменту її введення припиняється нарахування недодержок (пені, штрафів) за всіма різновидами заборгованості. До того ж підприємство продовжує здійснювати свою фінансово-господарську діяльність і навіть може брати участь в тендерах.

У межах реабілітаційної процедури щодо нездатного боржника використовуються різноманітні реорганізаційні, організаційно-господарські, управлінські, інвестиційні, технічні, фінансово-економічні, правові та інші заходи, спрямовані на відновлення платоздатності боржника з метою запобігання його ліквідації.

Крім того, відтермінована кредиторська заборгованість сплачується не з першого дня після введення процесу реабілітації, а після закінчення чотирьох місяців, тобто після затвердження реєстру вимог кредиторів, що дає додатковий час для створення запасу обігових засобів.

Вимоги кредиторів до боржника повинні бути заявлені ними не пізніше ніж у двомісячний термін з моменту опублікування оголошення про введення процедури реабілітації. Реабілітаційний управитель зобов'язаний передати

реєстр вимог кредиторів і результати їхнього розгляду для затвердження в уповноважений орган не пізніше ніж чотири місяці з дня набуття чинності заяви про введення процесу реабілітації.

І все ж не можна не відзначити негативні прояви, з якими стикаються підприємці.

1. Під час запровадження процедури банкрутства, реабілітації і санації підприємець, власник бізнесу, повністю втрачає контроль над своїм підприємством на час (навіть декілька років), протягом якого відбувається зазначена процедура, з усіма можливими наслідками.

2. Підприємницькою структурою починають керувати державні службовці, які не завжди мають відповідні навички ведення бізнесу.

3. Почасту процедура банкрутства й реабілітації використовується для переділу власності.

Наприклад, відомі випадки, коли банки діяли однобічно – тільки в своїх інтересах, не враховуючи перспектив і можливостей підприємців. Наприклад, один з банків м. Харкова ухвалив проведення процедури реабілітації боржника. Проведені протягом двох років заходи дали змогу сплатити більшу частину боргу, в діяльності фірми відбулися позитивні зрушення. Однак в однобічному порядку банк припинив процедуру реабілітації й ініціювання банкрутства. Такому нелогічному рішення банку підприємець не мав змоги протидіяти, оскільки в законодавстві України не регламентовано умови взаємного регулювання процесів реабілітації.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне прискорити впровадження таких приписувальних заходів:

- банкам другого рівня, які видають кредити для підтримки підприємців, в обов'язковому порядку розглядати звернення підприємців щодо розкладу на терміни повернення кредитних засобів з використанням процедур реабілітації і зовнішнього спостереження;

- надання можливості сплачувати частками повернення кредитних засобів у зв'язку з використанням процедур реабілітації і зовнішнього спостереження;

- визнання підприємств і (або) підприємців, які використовують процедури реабілітації і зовнішнього спостереження, учасниками державних програм фінансової підтримки суб'єктів підприємництва;

- майно боржника повинно продаватися тільки шляхом електронних торгів;

- проведення надійного моніторингу неплатоздатних організацій для визначення критеріїв життєздатності і відбір кандидатур для введення процедур зовнішнього спостереження і реабілітації або банкрутства;

- заборона на реалізацію у позасудовому порядку закладеного майна;

– введення контролю з боку кредиторів за станом фінансово-господарської діяльності боржника, проведенням реорганізації, здійсненням домовленостей щодо відчуження базових засобів, за передачею майна під заставу або в оренду, а також контроль над діями, виконання яких може завдати збитків боржникові.

Аналіз дії Закону «Про банкрутство» висвітлює проблеми кредиторів.

Так, в Україні (за даними Інтернету) 90 % процедур банкрутства ініціюються податковими органами. Кредитори першої і другої черг задовольняють свої вимоги в середньому на 70 %, кредитори, чиї вимоги забезпечені заставою, – на 50 %, решта кредиторів – менше ніж 10 %. Отже, заставні кредитори не зацікавлені в банкрутстві, їх більше влаштував би складений графік сплати боргу. До того ж, щоб підприємства-боржники працювали безперебійно, їм необхідно надати можливість брати участь у тендерах, а нездатним боржникам Законом це заборонено.

Із огляду на це необхідно виокремити особливість сучасних тенденцій інституту банкрутства, а саме: у більшості випадків кредитори не бажають прискорювати банкрутство з таких причин:

1) великими є обсяги прямих і побічних витрат. Перш ніж звернутися до суду з вимогою порушити щодо боржника справу про банкрутство, кредитор порівнює витрати й вигоди від такої процедури. З одного боку, судові витрати здійснюються за кошти боржника, а з іншого – активи знижуються на таку саму суму. До того ж боржник, окрім прямих витрат, сплачує й побічні, які важко оцінити в грошовому еквіваленті – це кредитний рейтинг, обмеження доступу до зовнішніх джерел інвестицій тощо;

2) вони не впевнені у результатах банкрутства;

3) кредитори, акції яких працюють (обертаються) на фондовому ринку, зазвичай відмовляються від застосування процедур банкрутства щодо своїх боржників унаслідок виникнення ризику розголошення цього факту.

Можливо, було б правильніше використати зарубіжний досвід, де підприємства, які реабілітуються, мають змогу брати участь у тендерах.

Варто зазначити, що чинне українське законодавство спричиняє непрозорість процедури банкрутства і сповільнює її проведення. Підприємці не довіряють їй і бажають позбутися. Система відновлення платоздатності підприємства здебільшого не працює. Підприємці сприймають реабілітацію як сповільнене знищення підприємства. Держава прагне не ліквідувати, а оздоровлювати підприємства. Водночас потрібно віднаходити баланс між інтересами кредиторів і боржників. Світова практика в цій сфері дуже різниться. Якщо, наприклад, Англія і Німеччина застосовують прокредиторську правову систему, то в інших країнах перевага надається захисту інтересів боржника. Як би там не було, але навіть в таких країнах, як

США, банкрутство, незважаючи на розвинену систему законодавства, інколи стає неконтрольованим процесом.

Наявність істотних недоліків у чинному законодавстві України про банкрутство, деякі розбіжності механізму проведення процедур банкрутства потребують негайного перегляду нормативних актів.

2011 рік вважається першим етапом реформування системи банкрутства (Закон України від 21 квітня 2011 р. № 3265-VI). Він передбачає термінове внесення змін і доповнень до Закону про банкрутство. Поступово повноваження Комітету по роботі з нездатними боржниками Міністерства фінансів України переходять до саморегулювальних громадських організацій (конкурсних керівників), а процедура банкрутства повинна сприяти досягненню кінцевої мети – оздоровленню економіки України.

Отже, на підставі на викладених у монографії результатів досліджень необхідно внести доповнення до чинного законодавства України про банкрутство (вдосконалення інституту банкрутства, обумовлене кризовими явищами, які відбуваються зараз в економічній сфері у зв'язку із подіями на сході країни (Східний Донбас), а необхідність їхнього швидкого прийняття повинно стати своєрідним важелем антикризового реагування.

Зупинимось на найбільш значущих, на нашу думку, пропозиціях щодо внесення змін і доповнень до чинного Закону України про банкрутство:

– доцільно було б передбачити в Законі створення Єдиного українського реєстру організацій, які потребують фінансового оздоровлення.

Це повинен бути документ, який доповнює вибудовану в Україні структуру системного державного контролю за господарською діяльністю загалом;

– створити єдиний інформаційний ресурс неплатоздатних організацій.

Покращити прозорість у сфері фінансового оздоровлення підприємств, але й допомогти організаціям позбутися корупції з боку тих, хто бажає збагатитися під час проведення процедури банкрутства;

– створити державну систему моніторингу фінансового стану організацій.

Це дасть змогу об'єднати результати роботи багатьох державних структур. Своє місце в ній повинні посісти Комітет по роботі з нездатними боржниками, Податковий комітет Міністерства фінансів України і, безумовно, органи фінансового контролю. Контрольно-рахункові органи повністю могли б в межах аудиту ефективно виконувати функції експертної діяльності щодо підготовки висновків про навмисне й неправдиве банкрутство, разом з іншими державними органами брати участь у здійсненні надійного контролю за оцінкою активів під час формування конкурсної маси;

– змінити порядок ініціювання процедури банкрутства кредитором.

Кредитор має право ініціювати справу про банкрутство боржника тільки після того, як набере чинності рішення суду, економічного суду або третейського суду про стягнення з боржника грошових засобів;

– запровадити нову процедуру – погашення заборгованості за обов’язковими платежами третіми особами.

Сплата засновниками (учасниками) боржника, власником майна боржника підприємства і (або) третьою особою заборгованості за обов’язковими платежами під час процедури банкрутства буде новою можливістю, яка дасть змогу змінити розподіл інтересів у справі про банкрутство. Це обумовлено тим, що податковий орган, який виконує роль кредитора з обов’язкових платежів, має на меті одне завдання – стягнути в бюджет обов’язкові платежі в максимальному розмірі;

– термін конкурсного провадження скоротити з дев’яти до шести місяців.

Тривалість цієї процедури призводить до необґрунтованої витрати грошових засобів, узятих із конкурсної маси на її проведення (включаючи винагороду конкурсного управителя), унаслідок чого вимоги кредиторів не задовольняються.

– внести зміни в систему державних органів, які повноважені контролювати й регулювати сферу банкрутства.

Надати уповноваженому органу повноваження з нормативно-правового регулювання контролю за управителями і їхніми об’єднаннями, розробити українські стандарти у сфері банкрутства, затвердити офіційне видання для опублікування відомостей про банкрутство, а також передбачити дії щодо певних категорій боржників стосовно іншого порядку оплати послуг особам, які виконують обов’язки управителя;

– змінити порядок продажу майна боржника під час конкурсного порушення.

Такі зміни необхідно насамперед використати для обмеження необґрунтованих дій з боку конкурсного управителя під час продажу майна боржника. Як і раніше, продаж майна має здійснюватися на підставі пропозицій конкурсного управителя про порядок продажу майна, що повинен затвердити Комітет кредиторів. У разі незгоди Комітету кредиторів з цією пропозицією на процедуру подальшого погодження витрачається декілька місяців. Прийняття поправок дасть змогу уникнути тривалої процедури. Необхідно передбачити, що у разі незгоди кредиторів з пропозицією конкурсного управителя про продаж майна суд може ухвалити цю пропозицію.

У разі, якщо торги будуть визнані такими, що не відбулися, передбачити можливість укладення договору з одним учасником торгів або проведення повторних торгів; у разі, якщо майно не реалізується на

повторних торгах, то його потрібно продати шляхом публічної пропозиції з наступним зниженням початкової ціни;

– змінити правове регулювання становища заставних кредиторів.

Заставних кредиторів вважати привілейованою категорією конкурсних кредиторів, щоб задовольнити вимоги щодо заставного майна перед іншими кредиторами.

Знайти компроміс між інтересами заставних кредиторів, кредиторів першої і другої черги і конкурсним управителем.

Так, заставні кредитори не належать до третьої черги, тому їхні вимоги задовольняють після реалізації застави незалежно від наявності інших позачергових вимог і в фіксованому розмірі – 50 % від одержаних від реалізації заставного майна грошових засобів. У разі, якщо після реалізації предмету застави вимоги заставного кредитора задоволені не повністю, їх частка, що залишилася, задовольняється в складі вимог кредиторів третьої черги. Також врахувати інтереси інших зацікавлених осіб: кредитори першої і другої черг одержують 30 % від отриманих від реалізації заставного майна грошових засобів, конкурсний управитель – 20 %. У разі відсутності кредиторів першої і другої черг – 80 % одержаних від реалізації заставного майна грошових засобів використовують на задоволення вимог заставних кредиторів, 20 % – конкурсного управителя;

– визначити статус застапоутримувачів майна боржника, який забезпечує такою застапою зобов'язання третьої особи.

Згідно з чинним Законом України про банкрутство права застапоутримувачів щодо застави, представлені третьою особою, не мають відповідного статусу. Таким застапоутримувачам необхідно надати статусу заставних кредиторів і прав на задоволення своїх вимог із заставного майна поза чергою, але в межах, зазначених у попередньому пункті.

Кредитори мають право голосу в Комітеті кредиторів лише під час зовнішнього спостереження і реабілітаційної процедури на загальних підставах, інших прав у них немає. Однак вони можуть його одержати у разі відмови від прав на виключне задоволення вимог за предметом застави;

– ввести нарахування відсотків у розмірі ставки рефінансування на суму заявлених кредиторами вимог.

Згідно з чинною редакцією Закону України про банкрутство з моменту відкриття конкурсного провадження припиняється нарахування недодержок, відсотків та інших фінансових санкцій за всіма різновидами заборгованостей незалежно від особливостей цих вимог: інші відсотки не нараховуються, фактично боржник безкоштовно використовує грошові засоби. Отже, необхідно змінити цей Закон в частині введення відсотків, що буде позитивним, оскільки внаслідок цього кредитори одержують право хоча б на

компенсацію втрат, завданих відтермінуванням задоволення їхніх вимог і інфляцією;

– ввести Єдиний український реєстр відомостей про банкрутство.

Порядок його формування й ведення покласти на Комітет по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України (уповноважений орган).

Так, у разі введення процедур зовнішнього спостереження, реабілітаційної процедури і конкурсного порушення адміністратор зовнішнього спостереження, реабілітаційний і конкурсний управителі зобов'язані звернутися до уповноваженого органу для реєстрації в Єдиному українському реєстрі відомостей про банкрутство на підприємствах, які проходять процедуру банкрутства.

Цей документ дасть змогу об'єднати відомості про підприємства-банкрути (підприємства, які реабілітуються, і підприємства, які проходять процедуру зовнішнього спостереження) на території України.

Також необхідно передбачити обов'язкову публікацію Єдиного українського реєстру відомостей про банкрутство в мережі Інтернет;

– змінити порядок публікування відомостей про банкрутство.

Крім публікації в офіційному виданні, відомості про банкрутство потрібно висвітлювати в Єдиному українському реєстрі відомостей про банкрутство.

Також варто передбачити обов'язкову публікацію відомостей про банкрутство із реєстру в мережі Інтернет.

Отже, зазначені пропозиції розроблені з метою вдосконалення інституту банкрутства в Україні для вирішення проблем у діяльності господарюючих суб'єктів, які зазнали банкрутства в умовах економічної кризи.

Підсумовуючи викладене в цьому розділі монографії, вважаємо, що в межах реформування системи банкрутства необхідно переглянути роль і місце таких процедур, як зовнішнє спостереження і реабілітація.

3.6.2 Аналіз функціонування і шляхи вдосконалення процесу діяльності інституту банкрутства фізичних осіб в Україні

Відомо, що в період кризи в країнах з ринковою економікою визначилися недоліки в управлінні, регулюванні й контролі за всіма процесами, що відбуваються в економіці. Особливо це стосується законодавчої бази держави.

Від того, як діє Закон про банкрутство, значною мірою залежить майбутнє господарюючих суб'єктів і фізичних осіб, а також якими будуть втрати економіки України після виходу з кризового стану.

Безперечно, у кожному окремому випадку інститут банкрутства має свої особливості. Наприклад, у Великобританії громадяни, щодо яких введена реабілітаційна процедура, мають право на отримання кредитів, але не більше певної суми, вони також повинні підтвердити факт свого банкрутства. В Іспанії у деяких випадках суд може призначити взяття боржника під варту. І все-таки в розвинених країнах механізм банкрутства фізичних осіб уже давно відіграє позитивну роль, допомагаючи нездатним громадянам подолати складні ситуації.

У США, де виникла іпотечна криза і де від неї постраждала найбільша кількість громадян, нездатними визнаються не тільки корпорації і товариства, але й фізичні особи.

За даними статистики, тільки у 2009 р. банкрутами стали 1,2 млн громадян США. У 2010 р. ця цифра зросла до 1,5 млн осіб.

У 2005 р. в США у процедуру банкрутства було внесено зміни. На сьогодні більшість справ про банкрутство фізичних осіб розглядається на підставі Кодексу про банкрутство, згідно з яким майно боржника, зокрема й нерухомість, повинні продаватися для сплати боргу. При цьому з боржника списуються всі борги (зокрема й за кредитами, медичними рахунками, бізнес-борги), крім боргів за студентськими позиками, аліментами й податками.

Водночас законодавство США передбачає можливість залишати банкруту частину особистих речей і засобів виробництва, тобто інструментів, за допомогою яких громадянин може забезпечити своє існування.

Боржник може зберігати у власності нерухомість та інші активи за умови дотримання часового фактора. Зокрема, п'ятирічний термін може за рішенням суду бути збільшений.

У США до процедури банкрутства підходять з усією суворістю. Якщо кредитори зможуть довести, що боржник шляхом шахрайства заборгував більше, ніж дозволяє його прибуток, то суд може винести рішення про взяття боржника під варту. Також банкрут протягом декількох років не зможе одержувати кредити в банках, а після закінчення терміну кредит йому можуть видати тільки під дуже високі відсотки (необхідне досє).

Однією з найбільш ліберальних серед європейських країн є політика у сфері банкрутства Великобританії, що заохочує громадян інших європейських країн проходити таку процедуру саме в цій країні. Звичайно, вона, як і в США, передбачає затвердження судом плану виплат. Але, на відміну, наприклад, від мешканця Америки, який не може отримувати кредити без згоди суду, або мешканця Австралії, який без санкції суду не може розпоряджатися бізнесом, боржник у Великобританії має право брати нові позики або керувати компаніями (хоча кредитори можуть це й заборонити). Варто зазначити, що не у всіх позичальників вистачає постійного прибутку, щоб стабільно виплачувати, по суті,

реструктуризований борг. Тому зазвичай підприємці розпродують майно з надією на те, що борг їм якомога швидше спишуть.

У Великобританії компанії або фізичні особи вважаються нездатними, якщо в них немає достатньої кількості активів для сплати своїх боргів або якщо вони не в змозі виплачувати свої борги відповідно до настання термінів їхньої сплати.

Безумовно, під час розроблення українського законодавства щодо банкрутства фізичних осіб необхідно використовувати зарубіжний досвід стосовно вирішення проблем, пов'язаних зі споживчою заборгованістю, зокрема досвід США, Німеччини, Швеції та інших країн.

Світова практика регулювання процедур банкрутства базується на визнанні інституту споживчого банкрутства благом для законослухняного громадянина, оскільки сутністю банкрутства є не тільки ліквідація (часткове задоволення вимог кредиторів), але й реабілітація боржника.

Система правового регулювання реабілітаційних процедур банкрутства в зарубіжних країнах ґрунтується на так званій правовій доктрині «fresh start». Використання реабілітаційних процедур має на меті звільнити громадянина від боргів під час одного процесу за умови надання боржником свого майна для розрахунків із кредиторами.

У зарубіжному законодавстві, яке регулює відносини нездатності (банкрутства), є досить дієві механізми використання реабілітаційних процедур під час процесу банкрутства громадян.

Наприклад, Кодексом про банкрутство США 1978 р., німецьким Законом про банкрутство 1994 р., шведським Актом про звільнення від боргів, прийнятим як додаток до Закону про банкрутство, передбачається можливість введення реорганізаційної процедури стосовно громадян, які не виконують зобов'язань щодо виплати сум кредиту і відсотків за ним. До того ж процедура реорганізації щодо громадянина-боржника звичайно вводиться відповідно до затверджених судом і погоджених із більшістю кредиторів реорганізаційним планом (планом звільнення від боргів) за умови, зазвичай, таких типових умов:

- добровільне подання громадянином, який має постійне джерело доходу, заяви про визнання його банкрутом;

- виконання громадянином, щодо якого введені реорганізаційні процедури, протягом терміну, встановленого планом звільнення від боргів, обов'язків з виплати поточних платежів і задоволення вимог кредиторів відповідно до плану;

- відсутність ухвал, укладених боржником, який має на меті приховати майно і перешкоджати кредиторам віднайти суму боргу за вимогами коштом майна боржника.

Громадянину-боржнику в разі дотримання перелічених вище умов може бути наданий дозвіл виплачувати суму базового боргу частинами, він може звільнитися від виплати штрафної недодержки і відсотків, а також частини базового боргу.

У деяких країнах Європи законодавство жорстокіше, ніж передбачено в проекті. Наприклад, в Чехії абсолютно все майно боржника залучається до конкурсної маси і продається, зокрема і житло банкрута, а замість нього надається гуртожиток.

Банкрутство – досить розповсюджений в країнах західної демократії спосіб вирішення кредитних питань для позичальників-фізичних осіб, які опинилися у важкому матеріальному становищі. Так, у 2009 р. у США 1,4 млн споживачів пройшли відповідну процедуру. За прогнозами групи American Bankruptcy Institute, у кінці 2016 р. цей показник може збільшитися до 1,6 млн осіб.

У Німеччині під час продажу майна насамперед задовольняють позови тих, хто має право заставного майна (іпотека, позики на придбання автомобілів, відеотехніки тощо). Але для сплати боргу не можуть бути використані предмети щоденного вжитку: меблі, холодильники, кухонна плита тощо. Деколи банкрутам залишають автомобіль, якщо він необхідний для поїздки на роботу, оскільки використовувати громадський транспорт з цією метою проблематично. Однак одночасно в кредитну історію позичальника кредитне бюро вносить неприємний запис, який не тільки перешкоджає боржникам отримувати в банках нові позики, але й надзвичайно ускладнює одержання низки інших послуг (щільникового зв'язку, оренди житла тощо).

Розглянувши зарубіжний досвід функціонування і шляхи вдосконалення процесу діяльності інституту банкрутства фізичних осіб, проаналізуємо цей процес в Україні.

Одним з недоліків українського Закону «Про банкрутство» є те, що в ньому не регламентовано і не врегульовано нездатності фізичних осіб. Тільки в Цивільному кодексі передбачено добровільне або примусове банкрутство індивідуального підприємця за правилами, які встановлені для юридичних осіб з урахуванням особливостей.

Введення процедури банкрутства фізичних осіб – актуальна проблема сьогодні і для України.

Щоб досягнути рівня конкурентоздатних розвинених країн, де успішно використовується інститут банкрутства фізичних осіб, потрібно використовувати їхній досвід вирішення цієї проблеми.

Чинне законодавство про банкрутство не містить засад щодо визнання громадянина України банкрутом.

У зв'язку з цим Комітет по роботі з нездатними боржниками Мінфіну України для введення в національне законодавство інституту банкрутства громадян паралельно з впровадженням загального декларування зобов'язаний детально проаналізувати чинне законодавство, а також вивчити міжнародну практику зарубіжних країн з цього питання.

Щоб прийняти закон про банкрутство фізичних осіб в Україні, необхідно насамперед визначити, яким має бути мінімальний поріг заборгованості, з якого мешканець України буде вважатися банкрутом.

Важливими завданнями, які потрібно буде вирішувати, є організація погодженої і чіткої роботи податкової служби, упровадження прозорості звітності в діяльності українських банків. У такому разі можна буде уникнути упередженості банкірів з приводу зловмисних неплатників і корупційних змов у самих банках. Звичайно ж не можна забувати і про прозорість судочинства. Суспільство повинно вміти відрізняти боржників, які не бажають сплачувати, від тих, хто платити не в змозі.

За розрахунками аналітиків UniCredit-банку пік неповернень за кредитами в Україні прогнозується до 2018 р. (Інтернет).

Сьогодні ідея введення інституту банкрутства фізичних осіб обговорюється і детально аналізується в Міністерстві фінансів України, окрім представників фінансових органів свої пропозиції вносять банкіри. Необхідно буде визначити мінімальну суму задоволеної заборгованості, з якої громадянин підпадає під дію процедури банкрутства.

Такий закон необхідний, перш за все, законослухняним позичальникам, які зазнали тимчасових труднощів, допоможе помітно полегшити становище людей, які потрапили в лещата банківської позики, особливо з іпотекою. Аналітики пропонують схему списання боргів: для офіційних безробітних умовою списання боргів повинна стати конфіскація закладу, працюючим можна списати лише частину боргу, але з умовою, що вони виплатять частину, яка залишилась. До того ж громадяни, які працюють і мають у власності більше однієї квартири, не повинні мати права на списання боргів.

Сьогодні на багатьох рівнях розглядаються зміни в законодавстві з питань іпотечного кредитування і захисту прав споживачів фінансових послуг та інвесторів. У законопроекті зазначено механізми соціального захисту громадян, які отримують житло в іпотеку. Наприклад, один з пунктів забороняє банкам примусово продавати квартиру позичальника без судового рішення. Пропонується встановити заборону на позасадибну реалізацію заставного майна за наявності відповідної письмової відмови заставника – фінансової особи з іпотечної житлової позиції.

Крім того, кредитор не має права нараховувати необмежений розмір штрафу або пені за договором банківської позики, укладеної з фізичною особою. Загальний розмір недодержки не повинен перевищувати 10 % від

суми позики. Пропонується також накласти заборону на одностороннє змінювання умов за кредитними договорами. Деякі спеціалісти пропонують уточнити межу ефективної ставки за видаваними позиками – не більше ніж вісім ставок від офіційної ставки рефінансування Національного банку України.

На додаток, за пропозицією фахівців в законопроекті необхідно зазначити норму щодо створення інституту банківського омбудсмена з урегулювання суперечностей між банками й одержувачами іпотечних позик.

У Росії вже створено фінансовий омбудсмен, який базується на німецькій моделі, відповідно до якої офіс фінансового омбудсмена не є державною структурою. Головний принцип роботи омбудсмена – його незалежність від банків і державної влади, безкоштовність послуг для заявника і обмеження сум вимог, які висуваються. Фінансовий омбудсмен має право приймати рішення щодо суперечок, які виникають між клієнтами банків і банками, які підписали згоду. Під нею розуміють позасудове рішення щодо проблеми з кредитами, одержаними приватними особами. До того ж це можуть бути не тільки пересічні громадяни, а й індивідуальні підприємці – не юридичні особи.

Українським законодавством передбачено, що на Інтернет-ресурсах банку має бути розміщена інформація про ставки й тарифи за банківські та інші послуги, які надаються юридичним і фізичним особам. Інформація про ставки і тарифи повинна підтримуватися в актуальному режимі з показом інформації про дату внесення змін в діючі ставки й тарифи, номери внутрішнього документа й органу, який прийняв ці зміни. До того ж банкам заборонено в односторонньому порядку змінювати в бік збільшення встановлені на дату укладення договору розміри й порядок розрахування тарифів, комісійних винагород та інших витрат щодо обслуговування позики.

Держава повинна надати не тільки банкам і господарюючим суб'єктам, а й громадянам України дієвий механізм вирішення масових кредитних конфліктів.

Актуальність упровадження інституту банкрутства фізичних осіб обумовлена тим, що ринкові відносини безпосередньо пов'язані не тільки з юридичними суб'єктами, а й з громадянами, які мають великі кредиторські заборгованості перед різними банками, фінансово-кредитними установами, підприємствами, фірмами й компаніями. До того ж, як свідчить практика господарювання, зазвичай банкрутство юридичних осіб спричиняють фізичні особи, які своєчасно не виконують обов'язки перед цими суб'єктами. Особливо це стосується тих підприємств, які постачають електроенергію, тепло, питну й гарячу воду, а також забезпечують комунальні послуги (прикладом є діяльність уряду А. Яценюка і Президента України П. Порошенка). Щорічне зростання кредиторської заборгованості громадян

призводить до банкрутства підприємств водоканалу багатьох обласних центрів і міст України, теплоцентралей, розподільчих електромережних компаній тощо, не кажучи вже про банки й фінансово-кредитні установи. Тому, поділяючи погляди цих дослідників, вважаємо, що це ще підтверджує нашу думку про організаційний підхід щодо банкрутства і потребує визначити відповідні критерії оцінювання цього підходу.

Характеризуючи банкрутство з економічного погляду, або враховуючи наслідки цього явища, можна виокремити й соціальні наслідки, які необхідно враховувати під час проведення банкрутства банків, підприємств або фізичних осіб. Як відомо, підприємства в разі банкрутства завжди мають заборгованість перед працівниками щодо заробітної плати, яка обумовлюється соціальними чинниками. З іншого боку, банки під час банкрутства також мають заборгованість перед населенням за депозитами, що також обумовлюється соціальними причинами, тому робота, що проводиться державою щодо страхування вкладів, є одним з гарантованих інструментів регулювання банківської діяльності. До того ж, як свідчить практика останніх років, уряд України приділяє важливе значення підтриманню ліквідності банків, тому що світова криза негативно впливає на стан економіки України. Унаслідок цього збільшується державна підтримка пріоритетних сфер економіки і банківської сфери шляхом регулювання відповідних економічних інструментів.

Другим напрямом вирішення проблеми фізичних осіб є розроблення процедури нездатності цих осіб щодо сплати боргів у домовлені терміни.

Сума заборгованості перед банками, за наявності якої можна розпочати процедуру банкрутства, на нашу думку, має становити не менше ніж 500 тис. грн. Такі суми у наш час видаються за так звану скориговану (беззаставною) програмою кредитування. Разом із тим варто переглянути твердження про процес банкрутства громадян з наданням відтермінування щодо сплати боргу на три роки, оскільки за прогнозами експертів у 2020 р. передбачається стабілізація на світовому фінансовому і економічному ринках.

В умовах стабільності української економіки багато громадян не виконують своїх зобов'язань перед підприємствами, які надають різноманітні види комунальних послуг на споживчому ринку. Накопичення цих боргів у сукупності призводить до банкрутства обслуговувальних підприємств, які зазвичай мають не тільки регіональне, але й стратегічне значення щодо забезпечення населення газом, електроенергією, теплом, питною водою. До того ж більшість цих підприємств перебувають у комунальній власності, місцеві бюджети не можуть постійно надавати допомогу таким підприємствам, які мають стратегічне значення для певних регіонів і міст України.

Отже, у разі подібного ставлення з боку громадян, які заборгували за декілька років, необхідно розробити спеціальний механізм реалізації повернення боргів за спожиту електроенергію, подану воду, тепло і газ.

Враховуючи те, що вплив фізичних осіб на фінансовий стан підприємств є значним, необхідно розробити механізм реалізації їхнього банкрутства, відповідно змінивши законодавство України. По-перше, розглядати справи щодо банкрутства фізичних осіб будуть ті самі суди, які розглядають справи щодо банкрутства юридичних осіб. Подати заяву до суду може сам громадянин, який не зміг сплатити борги протягом року, а також його кредитор. По-друге, суд повинен ввести зовнішнє спостереження терміном на шість місяців. Незважаючи на те, що власник не визнаний банкрутом, судові пристави, зі свого боку, можуть стягнути з нього борги за виконавчими листами. Під час зовнішнього спостереження боржник, дохід якого до процесу банкрутства був стабільним, а сам він не мав непогашеної судимості, має змогу погоджувати з кредиторами план реструктуризації боргів. План може складатися терміном до трьох років і передбачати повну або часткову виплату боргів, у разі згоди кредиторів з боржником. Якщо кредитори не згодні, суд має право затвердити план реструктуризації самостійно, якщо кредитори одержать більше грошових коштів, ніж у разі негайного продажу майна громадянина, який користується правом довірчого управління цим майном з торгів.

Банк або юридична особа, яка надає послуги громадянам, погодяться на реструктуризацію боргу, якщо вони будуть впевнені, що одержать від позичальника всю суму.

У разі порушення процесу реструктуризації боргів боржником суд визнає його банкрутом і призначає конкурсного управителя.

На наш погляд, механізм реалізації банкрутства фізичних осіб повинен обумовлюватися розміром суми заборгованості боржника цим підприємством, яка повинна становити не менше ніж 200 мінімальних розрахункових показників для непостійних неплатників боргів перед підприємствами сфери комунальних послуг, а для банків – не менше 1 млн грн. Відповідно до судового порядку їхні справи повинні передаватися в орган контролю за процедурами банкрутства. Модель механізму ініціювання банкрутства наведена на рисунку 3.13.

За цією моделлю, розглядати справи про банкрутство будуть ті самі суди, які розглядають справи про нездатність юридичних осіб (згідно з наведеними вище пропозиціями).

У разі, якщо громадянин заборгував банку, банк може погодитися на реструктуризацію боргу за умови впевненості, що позичальник сплатить всю суму.



Рисунок 3.13 – Механізм ініціювання процедури банкрутства фізичних осіб

Якщо борги не будуть реструктуризовані, то суд визнає громадянина банкрутом і призначає конкурсного управителя. Останній збирає майно громадянина в конкурсну масу, організовує його продаж і розраховується з кредиторами. До конкурсної маси потраплять всі поточні доходи цього громадянина і його майно. До того ж, якщо громадянин має великі борги перед підприємствами, що надають комунальні послуги за тепло, електроенергію, питну воду тощо, майно громадянина реалізують на роздрібному ринку на підставі рішення суду. З іншого боку, необхідно збільшити відповідальність за навмисну несплату боргів. На жаль, як свідчить практика, на сьогодні тарифи на тепло, електроенергію, воду на інші послуги встановлюються без урахування оплати всіх категорій громадян. Водночас багато громадян взагалі не платять за послуги цих підприємств, що призводить до автоматичного збільшення тарифів.

У разі виставлення майна громадянина на торги потрібно враховувати площу житлового приміщення, яка має відповідати нормативам України: якщо площа велика, громадянин одержує житло за спеціальними нормами. Крім того, банкруту залишають кошти на прожиття (суму затверджує суд) і особисті речі, за винятком предметів розкошів. Необхідно зазначити, що Закон України про банкрутство фізичних осіб розглядає проблеми тих боржників, борги яких перед банками і підприємствами сфери послуг становлять значні суми і позичальник не може повернути їх ні за яких обставин. З іншого боку, Національний банк України і його обласні філії

також повинні контролювати рівень відсоткової ставки за кредитами банків другого рівня, тому що банки надмірно завищують рівні відсоткових ставок за різними кредитами, обкладаючи фізичних осіб і громадян відсотковими ризиками, що не відповідає принципам одержання справедливого доходу.

Варто зазначити, що у зв'язку з ситуацією, що склалася в Україні, в умовах світової економічної кризи і зі збільшенням задоволеності українським банкам за споживчими кредитами, які видані фізичним особам, розглянуто питання визнання банкрутом фізичної особи і запропоновано схему його проведення (ініціювання).

3.6.3 Аналіз особливостей і розроблення плану процесу процедури визначення боржника банкрутом

Засновники підприємства, власники майна, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарськими компетенціями, у межах своїх повноважень зобов'язані вживати своєчасних заходів щодо запобігання банкрутства цього підприємства. Усі перелічені суб'єкти можуть надавати фінансову допомогу підприємству-боржнику в розмірі, достатньому для виконання його зобов'язань перед кредиторами, включаючи зобов'язання щодо сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) та відновлення платоздатності цього суб'єкта (досудова санація).

Надання фінансової допомоги боржнику передбачає його готовність взяти на себе відповідні зобов'язання перед особами, які надали допомогу, в порядку, встановленому законом.

Досудова санація державних підприємств здійснюється шляхом використання бюджетних коштів, обсяг яких встановлюється законом про Державний бюджет України. Умови проведення досудової санації державних підприємств шляхом використання інших джерел фінансування погоджуються з органом, наділеним господарськими компетенціями щодо боржника, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

У разі виявлення незадовільного фінансового стану підприємства воно вважається неплатоздатним протягом тривалого періоду і може бути оголошено банкрутом. Відповідно до законодавства України, застосовуються такі судові процедури банкрутства:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоздатності) боржника;
- ліквідація банкрута.

Умови та механізм встановлення юридичної особи, яка здійснює підприємницьку діяльність, суб'єктом банкрутства (банкрутом) та порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо.

Етапи порушення справи про банкрутство:

1. Встановлення факту неплатоздатності боржника.
2. Документальне підтвердження вимоги кредитора, який ініціював порушення справи про банкрутство.
3. Встановлення майнових активів боржника.
4. Визначення всіх можливих кредиторів.
5. Обґрунтування можливості реструктуризації або санації.
6. Реструктуризація або санація, якщо такі можливі.
7. Визнання боржника банкрутом.

Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника або кредитора (іншою особою, повноваження якої визначені законодавством або установчими документами), громадянином – суб'єктом підприємницької діяльності (його представником) і повинна містити:

- назву господарчого суду, до якого подається заява;
- назву (прізвище, ім'я та по батькові) боржника, його поштову адресу;
- найменування кредитора, його поштову адресу, якщо кредитором є юридична особа;
- якщо кредитор – фізична особа, у заяві зазначаються прізвище, ім'я та по батькові, а також місце його проживання;
- номер (код), що ідентифікує кредитора як платника податків і зборів (обов'язкових платежів);
- виклад обставин, які підтверджують неплатоздатність боржника, з зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також терміну їхнього виконання, розміру недодержки (штрафів, пені), реквізитів розрахункового документа про списання коштів з банківського або кореспондентського рахунку боржника та дату його прийняття банківською установою боржника до виконання;
- перелік документів, що додаються до заяви.

Заява боржника повинна містити, крім відомостей, зазначених вище:

- суму вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями у розмірі, який не оскаржується боржником;
- розмір заборгованості за податками й зборами (обов'язковими платежами);
- розмір заборгованості по відшкодуванню збитків, завданих життям та здоров'ю, виплати заробітної плати та вихідної допомоги працівникам боржника, виплати авторської винагороди;
- відомості про наявність у боржника майна, зокрема грошових сум і дебіторської заборгованості;
- назви банків, що здійснюють розрахунково-касове й кредитне обслуговування боржника.

До заяви боржника додаються:

– рішення власника майна – боржника (органу, уповноваженого керувати майном) про його звернення до арбітражного суду із заявою, крім випадків, передбачених законом;

– бухгалтерський баланс на останню звітну дату, підписаний керівником і бухгалтером підприємства-боржника;

– перелік і повний опис заставленого майна із зазначенням його розташування та вартості на момент виникнення права застави;

– протокол загальних зборів працівників боржника, де обрано представника працівників боржника для участі в господарському процесі під час провадження у справі про банкрутство;

– інші документи, які підтверджують неплатоздатність боржника.

Боржник подає заяву в господарський суд за наявності майна, достатнього для сплати судових витрат, якщо інше не передбачено законом.

Боржник зобов'язаний в місячний термін звернутися до господарчого суду із заявою про порушення справи про банкрутство в разі виникнення таких обставин:

– задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника перед іншими кредиторами в повному обсязі;

– орган боржника, відповідно до установчих документів або законодавства уповноважений прийняти рішення про ліквідацію боржника, прийняв рішення про звернення в господарський суд із заявою боржника про порушення справи про банкрутство;

– у разі ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства встановлено неможливість боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі.

У разі, якщо справа про банкрутство порушується за заявою боржника, боржник зобов'язаний подати також план санації відповідно до вимог закону.

Заява кредитора повинна містити такі відомості:

– розмір вимог кредитора до боржника із зазначенням розміру недодержки (штрафу, пені), яку необхідно сплатити;

– виклад обставин, що підтверджують наявність зобов'язання боржника перед кредитором, через яке виникла вимога, а також термін його виконання;

– докази того, що сума підтверджених вимог перевищує суму трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, якщо інше не передбачено законом;

– докази обґрунтування вимог кредитора;

– інші обставини, на яких ґрунтуються заяви кредитора.

До заяви кредитора додаються відповідні документи:

- рішення суду, який розглядав вимоги кредитора до боржника;
- копія неоплаченого розрахункового документа, за яким відповідно до законодавства здійснюється списання коштів з рахунків боржника, з підтвердженням банківською установою боржника про прийняття цього документа до виконання із зазначенням дати прийняття, виконавчі документи (виконавчий лист, виконавчий напис нотаріуса тощо) чи інші документи, які підтверджують визнання боржником вимог кредиторів;

- докази того, що вартість предмета застави є недостатньою для повного задоволення вимоги, забезпеченої заставою, у разі, якщо єдина підтверджена вимога кредитора, який подає заяву, забезпечена активами боржника.

Заява кредитора може ґрунтуватися на об'єднаній заборгованості боржника щодо різних зобов'язань перед цим кредитором.

Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутися до суду з однією заявою. Таку заяву підписують усі кредитори, які об'єднали свої вимоги.

Під час проведення процедур банкрутства інтереси всіх кредиторів представляє комітет кредиторів, створений відповідно до закону.

До заяви кредитора органу державної податкової служби чи інших державних органів, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю справляння податків і зборів (обов'язкових платежів), додаються докази упровадження заходів щодо отримання заборгованості за обов'язковими платежами у встановленому законодавством порядку.

Кредитор зобов'язаний під час подання заяви про порушення справи про банкрутство надіслати боржникові копії заяви та доданих до неї документів.

Якщо на момент подання заяви про порушення справи про банкрутство в суд вже надійшли одна або кілька заяв про порушення справи про банкрутство одного боржника, суд розглядає всі заяви, включаючи заяву кредитора або боржника, подану останньою.

Суддя господарського суду приймає заяву про порушення справи про банкрутство, подану з дотриманням вимог закону.

За результатами розгляду заяви кредитора та відзиву боржника у підготовчому засіданні виноситься ухвала, у якій зазначаються:

- розмір вимог кредиторів, які подали заяву про порушення справи про банкрутство;

- дата складення розпорядником майна реєстру вимог кредиторів, який має бути поданий до арбітражного суду на затвердження не пізніше двох місяців та десяти днів після дати проведення підготовчого засідання суду;

– дата попереднього засідання суду, яке має відбутися не пізніше трьох місяців після дати проведення підготовчого засідання суду;

– дата скликання перших загальних зборів кредиторів, які мають відбутися не пізніше трьох місяців та десяти днів після дати проведення підготовчого засідання суду;

– дата засідання суду, на якому винесено ухвалу про санацію боржника чи про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, або припинення провадження у справі про банкрутство, яке має відбутися не пізніше шести місяців після дати проведення підготовчого засідання суду.

Якщо заявник не виконує вимоги ухвали господарського суду щодо публікації оголошення про порушення провадження у справі про банкрутство у визначений термін, господарчий суд має право залишити заяву про порушення справи про банкрутство без розгляду.

Із дня винесення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство рішення про реорганізацію або ліквідацію юридичної особи-боржника приймається в порядку, визначеному законом.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі господарського суду про порушення провадження у справі про банкрутство або ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури розпорядження майном боржника і призначається розпорядник майна.

Розпорядник майна – фізична особа, на яку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням і розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство.

Розпорядження майном боржника – система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення та ефективного використання майнових активів боржника та аналізу його фінансового становища.

Як уже зазначалося, щодо боржника може бути застосована також така процедура банкрутства, як мирова угода.

Мирова угода – це домовленість між виробником і кредиторами про відтермінування та розклад на терміни, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється як угода сторін.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство.

Мирова угода укладається в письмовій формі та має бути затвердженою господарським судом, про що зазначається в ухвалі господарського суду про припинення провадження у справі про банкрутство.

Господарський суд припиняє продовження у справі про банкрутство, якщо:

- боржник не внесений до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України або до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності;
- подано заяву про визнання банкрутом ліквідованої або реорганізованої (крім реорганізації у формі перетворення) юридичної особи;
- у провадженні господарського суду є справа про банкрутство того самого боржника;
- затверджено звіт керівника санації;
- затверджено мирову угоду;
- затверджено звіт ліквідатора;
- боржник виконав усі зобов'язання перед кредиторами;
- кредитори не висунули вимог щодо боржника після порушення провадження у справі про банкрутство за заявою боржника.

Державну політику щодо запобігання банкрутству, забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоздатності суб'єкта підприємництва або визнання його банкрутом стосовно державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків, а також суб'єктів підприємництва інших форм власності у випадках, передбачених законом, здійснює орган державної влади з питань банкрутства. Цей орган сприяє створенню організаційних, економічних та інших умов, необхідних для реалізації процедур відновлення платоздатності суб'єктів підприємництва – боржників, або визнання їх банкрутами. Повноваження органу державної влади з питань банкрутства визначаються законом.

Процедури щодо неплатоздатних боржників, передбачені законодавством щодо державних підприємств, які, відповідно до закону, не підлягають приватизації, застосовуються в частині санації чи ліквідації лише після виключення їх у встановленому порядку з переліку об'єктів, що не підлягають приватизації. У випадках, передбачених законом, процедури банкрутства не застосовуються щодо комунальних підприємств. Щодо окремих категорій суб'єктів підприємництва законом визначаються умови регулювання відносин, пов'язаних із банкрутством.

Відносини, пов'язані з банкрутством, учасниками яких є іноземні кредитори, регулюються законодавством України з урахуванням відповідних положень міжнародних договорів, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

3.6.4 Аналіз особливостей і розроблення плану процесу ліквідації збанкрутілих підприємств

Ліквідація – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Ліквідацію суб'єкта господарювання виконує ліквідаційна комісія, яка утворюється власником (власниками) майна суб'єкта господарювання або його (їхніми) представниками (органами), чи іншим органом, визначеним законом, якщо інший порядок її утворення не передбачено Ліквідацію суб'єкта господарювання може також здійснювати орган управління суб'єкта, що ліквідується. Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок та визначає терміни проведення ліквідації, а також термін для заявлення претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію. Ліквідаційна комісія або інший орган, який проводить ліквідацію суб'єкта господарювання, розміщує в друкованих органах повідомлення про ліквідацію цього суб'єкта та про порядок і терміни заявлення кредиторами претензій, а очевидних (відомих) кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі у встановлені законом терміни. Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості із суб'єкта господарювання, який ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, письмово повідомляючи кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання. Ліквідаційна комісія оцінює наявне у суб'єкта господарювання, що ліквідується, майно і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власникові або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

Із дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

- підприємницька діяльність банкрута завершується із закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;
- термін виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;
- припиняється нарахування недодержки (штрафу, пені), відсотків та інших економічних санкцій за всіма видами заборгованостей банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

– укладення угод, пов'язаних з відчуженням майна банкрута чи передачею майна третім особам, допускається в порядку, передбаченому законом;

– скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника; накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;

– вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть ставитися тільки в межах ліквідаційної процедури;

– виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбачених законом.

Прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом, крім перелічених, має ще такі наслідки:

– припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше;

– керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, про що робиться запис у його трудовій книжці;

– припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута, якщо цього не було зроблено раніше.

Ліквідатор призначається постановою про визнання боржника банкрутом у тому самому порядку, який передбачено для призначення керівника санацією. Ним може бути й особа, яка виконувала функції розпорядника майна або керівника санацією боржника. За клопотанням ліквідатора, погодженим із комітетом кредиторів, господарський суд призначає членів ліквідаційної комісії. У разі ліквідації державного підприємства або підприємства, в статутному фонді якого державна частка становить більше ніж 25 %, господарський суд призначає членами ліквідаційної комісії представника державного органу з питань банкрутства, за необхідності – органу місцевого самоврядування.

Закон визначає функції господарського суду у ліквідаційній процедурі, повноваження ліквідатора та членів ліквідаційної комісії, порядок передачі ліквідатору органами управління банкрута бухгалтерської звітності та іншої документації банкрута, печаток і штампів, матеріальних та інших цінностей банкрута, відповідальність за невиконання особами цих положень.

Майно банкрута, щодо обігу якого встановлено обмеження, продається на закритих торгах, брати участь у яких можуть лише особи, які можуть мати зазначене майно, відповідно до законодавства, у власності, чи на підставі іншого речового права.

Ліквідатор подає до господарського суду звіт про свою діяльність разом з ліквідаційним балансом, забезпечує належне оформлення та зберігання фінансово-господарських документів банкрута.

Претензії кредиторів щодо суб'єкта господарювання, який ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта, якщо інше не передбачено законодавством. Черговість та порядок задоволення вимог (табл. 3.7) визначаються відповідно до законодавства.

Таблиця 3.7 – Черговість задоволення вимог кредиторів

Порядок виконання	Заходи
1	– вимоги, забезпечені заставою; – виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута, зокрема відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі; – витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії (державне мито, публікація інформації, витрати господарського керівника, проведення аудиту, оплата праці господарських керівників тощо)
2	– зобов'язання перед працівниками банкрута (крім внесків до статутного фонду): – зобов'язання, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян; – вимоги громадян-віритель (вкладників) довірчих товариств або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які використовували майно (кошти) довіритель (вкладників)
3	– вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів)
4	– вимоги кредиторів, не забезпечені заставою
5	– повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства
6	– інші вимоги

Претензії, не задоволені внаслідок відсутності у суб'єкта господарювання майна, або не визнані ліквідаційною комісією, якщо їх заявники у місячний термін після одержання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернулися до суду з відповідним позовом, а також претензії, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторів відмовлено, вважаються задоволеними. Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

Перелік вимог окремих черг має певні особливості в разі банкрутства певних категорій суб'єктів підприємницької діяльності.

Ліквідація підприємства є одним з різновидів припинення його діяльності, який можна вважати надзвичайним заходом, застосовуваним у

разі, якщо неможливо застосувати інші заходи щодо подолання неплатоздатності та попередити банкрутство.

3.7 Висновки до розділу 3

Проведені відповідно до поставлених у монографії завдань дослідження дали нам змогу зробити низку теоретичних і практичних висновків.

Банкрутство є обов'язковим елементом ринкової системи економічних відносин. Конкуренція визначає і дає змогу зайняти ключові позиції на ринку найбільш здатним суб'єктам та звільняє від тих, хто не відповідає його жорстким вимогам.

Диференціація суб'єктів ринку посилюється в умовах економічних криз і невизначеності. Підприємства, не здатні витримати конкуренцію, перетворюються на баласт, спричиняючи неплатоздатність своїх економічних партнерів. Для очищення економічного середовища ринкової системи використовується інститут банкрутства.

Банкрутство – категорія інституційної економіки, яка відображає економіко-правові, організаційні й соціально-етичні явища в разі невиконання підприємствами своїх обов'язків перед державою, кредиторами, партнерами і суспільством загалом. Таке визначення банкрутства сформульовано нами на підставі вивчення досвіду зарубіжних і вітчизняних дослідників, а також власних спостережень і системного аналізу діяльності вітчизняних підприємств будівельної галузі.

Інститут банкрутства є відповідним (примусовим) стимулом ефективної роботи підприємницьких структур, одночасно забезпечуючи економічні інтереси кредиторів, а також держави як універсального регулятора ринку.

Банкрутство (нездатність), яке по суті є економічним явищем і відображає певне (кризове) економічне становище господарюючого суб'єкта, водночас стає і правовим явищем за способом вирішення наслідків економічної нездатності цього господарюючого суб'єкта як за кордоном, так і в Україні. Поєднання економічних, правових та інших системних відносин ускладнює процес банкрутства, відповідно складним є і процес його дослідження.

Проблеми банкрутства в зарубіжній і вітчизняній науковій літературі та його теоретична база висвітлюються неоднозначно, оскільки банкрутство як економічне явище часто підміняється юридичною характеристикою, яка розглядається як пріоритетна під час прийняття рішень про банкрутство без прогнозованої оцінки соціально-економічних наслідків.

Наслідком цього є відсутність економічної теорії банкрутства в наукових виданнях розвинених країн і в Україні. Банкрутство розглядається в літературі, присвяченій його юридичним аспектам і законодавчій базі самого процесу, його правовим і процесуальним нормам, коментарям до Закону про банкрутство, тоді як теоретичні й практичні аспекти явища повинні базуватися на економічній теорії банкрутства.

В економічній науці теорія банкрутства розподілена на частини і не є самостійною. На сьогодні в зарубіжній і вітчизняній економічній літературі вона посідає проміжне, міждисциплінарне місце.

До цього часу в українській науці і практиці не розроблено стійкого понятійного апарату щодо явища банкрутства, його часто ототожнюють із нездатністю або не плато здатністю, а деколи навіть із збитковістю. В законодавчих документах України поняття економічної нездатності і банкрутства є синонімами, які означають визнану судом нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових зобов'язань, виконати обов'язки з виплати обов'язкових платежів.

Отже, проблема теоретичного обґрунтування категорії банкрутства залишається актуальною.

Інститут банкрутства є одним з найбільш важливих елементів механізму ринкової економіки. Його призначення полягає в захисті соціально-економічних процесів від наслідків неефективної або недобросовісної діяльності учасників і невиконання взятих на себе зобов'язань. Завданням інституту є також допомога під час ліквідації нездатних підприємств на добровільній і примусовій основі, коли проведення заходів щодо попередження банкрутства, здійснення досудової санації або реабілітація, зовнішнє спостереження не забезпечили необхідний рівень платоздатності організації.

Необхідно розробити економічну теорію банкрутства, яка повинна бути багатофакторною і впливати на економіку загалом.

Разом із юридичними й загальноекономічними чинниками банкрутства необхідно виокремити й інші, більш вузькі аспекти цього поняття, що не враховуються багатьма дослідниками:

– *організаційні аспекти*: форма власності, організаційно-правові засади діяльності підприємства прямо пов'язані як з юридичними, так і з економічними позиціями банкрутства;

– *управлінський аспект*: процес банкрутства необхідно розглядати перш за все як реабілітацію господарюючого суб'єкта і відновлення його платоздатності з метою подальшого стабільного розвитку й забезпечення робочими місцями населення. У зв'язку з цим одним із головних завдань уповноваженого у сфері банкрутства органу є реалізація соціальної політики уряду;

– *фінансовий і обліково-аналітичний аспект*: пошук можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів для стабілізації передкризового або кризового стану підприємства, а у разі ліквідації – продажу майна прямо пов'язані з правовою базою категорії «банкрутство».

Беручи до уваги всі ці аспекти, можна зробити висновок про те, що банкрутство – це ринкова категорія, яка за допомогою організаційних, економічних, правових, управлінських, соціальних, фінансових, обліково-аналітичних та інших функційних інструментів відображає відносини між кредиторами і боржниками щодо їх нездатності і неплатоздатності.

Особливістю даного обґрунтування, на наш погляд, є те, що виокремлюються інституціональні особливості цієї категорії, яка дає змогу системно вирішувати проблеми, що виникають в економіці у зв'язку з проявами банкрутства: його причинами, наслідками й заходами щодо попередження.

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗМЕНШЕННЯ НЕПЛАТОЗДАТНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЙОГО ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1 Кластерна концепція розвитку мезаекономічних об'єднань у будівельній галузі

Кластер – це група близьких, географічно взаємопов'язаних будівельних компаній (підприємств) і організацій, які співпрацюють, спільно діють у певному різновиді бізнесу, а напрями їхньої діяльності суміщаються і доповнюють один одного. Вони створюють базу для припливу закордонних інвестицій, навчання широкого кола підприємців, розвитку малого й середнього підприємництва, підвищення гнучкості й мобільності будівельних підприємств, створення різноманітних мережних структур.

Одночасно кластери є форумом, в межах якого представники ділових, державних і наукових кіл ведуть діалог про шляхи конкурентних переваг у місті та країні, а також про проблеми платоздатності будівельних підприємств, забезпечуючи їх від банкрутства.

Розглядаючи Харківський регіональний індустріально-будівельний комплекс (далі – ІБК) з погляду кластерної концепції, яка базується на взаємозв'язках між будівельними підприємствами, корпоративними будівельними структурами, інвестиційними, посередницькими, науковими, навчальними, громадськими організаціями тощо, можна стверджувати, що в цьому регіоні сформувалися групи будівельних підприємств, що концентруються всередині метрополії, з активними каналами для ділових трансакцій, комунікацій і діалогу, які забезпечують будівельні підприємства від банкрутства. Ці будівельні підприємства спільно використовують спеціалізовану інфраструктуру, ринок праці і будівельних послуг, а також інші функційні економічні структури для виготовлення готової будівельної продукції.

З теорії кластеризації відомо, що головним завданням кластерів є забезпечення виробничо-комерційної діяльності шляхом використання ефективної ділової співпраці. Вони можуть діяти як формальні та неформальні утворення.

ІБК м. Харків включено до просторово-економічної, культурної і адміністративно-політичної структури міста, тому його розвиток обумовлюється такими взаємопов'язаними елементами, як просторово-економічні умови, особливі умови і організаційний потенціал.

Важливу роль відіграють просторово-економічні умови. Причиною успішного функціонування будівельних підприємств Харківського ІБК є

великий регіональний попит на будівельну продукцію. Другим важливим чинником, який впливає на розвиток ІБК, є розвинута інфраструктура Харківського регіону. Не менш важливими є наявність висококваліфікованих фахівців, рівень життя і готовність мешканців Харкова до співробітництва, що сприяє запровадженню інновацій, нових комбінацій тощо, спрямованих на зменшення вірогідності банкрутства в будівельній галузі.

Особливі умови. Достатньо великий будівельний ринок стимулює конкуренцію всередині ІБК і змушує організації, які до нього входять, працювати кваліфіковано і ефективно, співпрацюючи в межах комплексу.

Більшість учасників ІБК м. Харків мають давні традиції, а інфраструктура комплексу, включаючи базу учбових закладів, інформаційні й виставкові центри, архітектурно-проектні інститути й майстерні тощо, формувалася протягом десятиліть.

Визначальною умовою функціонування Харківського ІБК є наявність достатньо великих корпоративних формувань (наприклад виробничих мережних організацій, які є домінуючими в регіоні).

Як відомо, цивілізований ринок передбачає наявність різноманітних зв'язків між його агентами – учасниками складних ринкових відносин, які різняться як за своїми особливостями, так і за інтенсивністю. Однак можна виокремити три визначальні різновиди взаємовідносин, властиві кластерам: стратегічні зв'язки між фірмами і громадськими професійними організаціями, зв'язки між будівельними організаціями і архітектурно-проектними майстернями (інститутами), стратегічні зв'язки між учасниками ІБК і навчальними закладами.

Кластерний підхід в економічних дослідженнях ринку щодо банкрутства підкреслює важливість вертикальних взаємовідносин між учасниками регіонального ІБК і їхню симбіозну взаємозалежність, що ґрунтується на синергетичному ефекті, притаманному системним утворенням.

Створення корпоративних структур – це самоорганізований процес, який визначається міжгалузевими зв'язками. Одночасно відбувається диверсифікація, яка призводить до синергетичного ефекту. Отже, в регіоні утворюється самоорганізуючий сектор економіки, який є корпоративним структуруванням мезаекономічних зв'язків. Головними напрямками розвитку інституційного середовища є створення просторово-комерційних об'єднань – концернів, фінансово-промислових груп (далі – ФПГ), асоціацій тощо.

Організаційний потенціал – це здатність адміністрації регіону залучити всіх учасників регіонального будівельного комплексу (далі – РБК) і з їхньою допомогою створювати нові проекти, виконання яких не спричиняє банкрутства, дає змогу оперативно й належному професійному рівні реагувати на події, які можуть призвести до банкрутства будівельного

підприємства. Організаційний потенціал регіональних властей в межах законодавства безперечно сприяє розвитку РБК. Особливо важливою для запобігання банкрутства будівельних підприємств РБК є політична і суспільна підтримка.

Як відомо, інформація є базовим чинником процесів самоорганізації у складних системах. Можна стверджувати, що інформація керує процесом еволюції системи. Оскільки їй властива непереривність, в суспільстві інформація передається в часі. Знання, навички, правила поведінки та інший спеціальний досвід набуваються в процесі навчання й виховання.

Харківський РБК – це відкрита система, що вдосконалюється, тому що її учасники можуть отримувати нові знання й технології. Активний обмін інформацією і знаннями можна вважати чинником економічного розвитку або реалізацією стратегії створення «міста знань», де некомерційні зв'язки, інновації і передача знань мають однакове або навіть вагомніше значення для конкурентоздатності як елемента запобігання банкрутству, ніж ділові трансакції, хоча результати взаємодії, навчання важко визначити кількісно.

Успіхи діяльності виробничих систем РБК необхідно розглядати у тісному зв'язку із сучасними законами конкурентної боротьби і беручи до уваги специфіку регіональної економіки. Як відомо, існує два типи конкуренції, які необхідно враховувати під час аналізу процесу банкрутства: антагоністична (дуже активна й агресивна, властива ранньому бізнесу) і продуктивна. Основний принцип останньої полягає в тому, що підприємці звертаються до регіональних органів влади й конкурентів через професійні суспільні організації з пропозиціями про вироблення і встановлення єдиних правил, за якими повинні діяти всі учасники регіональної економічної співдружності. Саме це здійснюється в Харківському регіональному будівельному управлінні (далі – РБУ), де економічна спільнота вирішує виниклі питання, через суспільні організації (Союз будівельних об'єднань і організацій тощо). Це і проблема «плям забудов» (місто велике, а будувати ніде), і прийняття закону про містобудівне регулювання, зонування територій, санації «плям», і «розселення» комунальних квартир, і збільшення жорсткості контролю за будівництвом в центрі міста тощо. Встановлення програмних і відповідних правил для всіх учасників РБУ – це не лобіювання інтересів певної групи компаній, а принципово інше середовище, що базується на принципах толерантності. Цей процес не можна розглядати як надприродне втручання у механізм ринку, оскільки, як довів аналіз діяльності інститутів, вони є тією структурою, у межах якої тільки й може функціонувати складний механізм ринку.

Для встановлення процесів, які відбуваються в РБУ, звернімося до двох базових класичних принципів збереження або підвищення

конкурентоздатності, які пояснені Сенсенбергером: це підхід «сільської дороги» (тобто другорядної) і підхід «базової дороги» (головної).

До 2000 р. більшість будівельних підприємств Харківського регіону підтримували свою конкурентоздатність шляхом зниження виробничих витрат, здебільшого низької заробітної плати робітників будівельних підприємств, яких залучали з районів Харківського регіону (Балаклея, Чугуїв, Нова Водолага, Куп'янськ тощо). Безумовно, низькі витрати у цих випадках сприяли зростанню прибутку, а надто, що роботодавці не вкладали гроші в покращення умов праці й підвищення безпеки виконання будівельно-монтажних робіт. Конкуренції не витримали не тільки багато малих підприємств, але й корпоративні об'єднання.

Сучасні державні регіональні будівельні комплекси здатні задовольнити специфічні вимоги замовників до кінцевої будівельної продукції, активно впроваджувати новітні технології. Менеджмент і маркетинг сприяють розвитку важливих зв'язків, які, зрештою, виявляються ключовими в конкурентній боротьбі і сприяють запобіганню неплатоздатності (банкрутства).

Аналізуючи РБК з метою його ідентифікації, визначення базових характеристик, взаємопов'язаних з ним інститутів, як вихідний пункт ми використовували описаний М. Портером ідеальний тип кластера, щоб якомога глибше дослідити історію його виникнення і багатотипність кластерів, а також їхню роль як основи економіки будівництва в частині запобігання неплатоздатності (банкрутства).

Відсутність стандартизованих правил у сфері кластеризації під час процесу уникнення банкрутства призводить до того, що всі досліджувані й ті, що формуються, кластери є індивідуальними й унікальними. Незважаючи на те, що напрями розвитку будівельної галузі і особливості проведення робіт подібні, унікальність процесу будівництва в кожному регіоні призводить до різних кінцевих результатів.

4.2 Теоретичні засади процесу зменшення неплатоздатності будівельних підприємств, що базуються на диверсифікації їхньої виробничої діяльності

У перехідному щодо формування ринкових відносин періоді засоби приватних інвесторів, фінансово-кредитних закладів, інших комерційних структур, заощадження населення значною мірою компенсували падіння обсягів державних інвестицій – традиційних джерел фінансування (бюджету, засобів міністерств і відомств) відновленням житлового фонду України.

Однак останнім часом в житловому будівництві України спостерігається тенденція до дисбалансу між наданими інвестиціями й

ефективністю їхнього використання, що є однією з причин банкрутства будівельних підприємств. Причини виникнення такого дисбалансу різноманітні. Це зумовлено різними чинниками: по-перше, падіння платоздатного попиту населення й близький до стану насиченості попит високоприбуткових прошарків суспільства; по-друге, висока вартість комерційного продажу на первинному ринку нового житла (що значною мірою, крім об'єктивних причин, пояснюється високою часткою введення житла, що передається в муніципальну власність для вирішення соціальних проблем міста) шляхом використання засобів приватних інвесторів; по-третє, відповідність структури пропозиції житла, його розміщення (територіальний розтин – не можна порівнювати Київ і Горлівку) і структури попиту на житло, тобто стирання і ліквідація значних структурних диспропорцій; по-четверте, наявність конкурентного середовища й пропозицій житла на вторинному ринку; по-п'яте, відсутність розвиненої системи іпотечного кредитування в житловому будівництві, що може істотно підвищити доступність для населення ринку готових для заселення квартир.

Метою житлової політики є реалізація права людини на гідне житло за її особистим вибором шляхом створення ринку житла, відновлення уявлення про житло як про власність, роздержавлення будівництва.

Політика житлового будівництва базується на різноманітності форм власності, вільному виборі громадянами способів забезпечення житлом, численністю шляхів задоволення попиту, диференційованому підході до соціального і приватного житла, використанні світового досвіду, постійному коригуванні напрямів відповідно до кон'юнктури, врахуванні місцевих умов.

Оцінювання ринку житла є вихідним пунктом формування державної політики в житловому будівництві. Платоздатність попиту населення визначає структуру й особливості напрямів розвитку житлового будівництва (рис. 4.1).

Бюджетне фінансування обмежується створенням житла для соціально незахищених верств населення і бійців антитерористичної операції (АТО). Держава покликана забезпечити перехід від підтримання громадян з недостатнім рівнем житлового забезпечення до підтримання громадян з недостатнім рівнем прибутків. Розширення використання засобів населення для житлового будівництва передбачає не тільки використання готівкових засобів, частини щомісячних прибутків, але й підтримання заощаджень населення за допомогою ефективних кредитно-фінансових механізмів.

В умовах, що склалися, функціонування ринку житла, зниження його прибутковості для запобігання відтіканию капіталу інвесторів з ринку – стають визначальними чинниками. Для своєчасного подолання негативних тенденцій, що є однією з причин неплатоздатності (банкрутства), перевищення пропозицій над платоздатністю попиту в житлово-комунальній

програмі України (і, як наслідок, банкрутство), першочерговими заходами щодо уникнення неплатоздатності (банкрутства) є:

– диверсифікація будівельного виробництва, пропозиція різноманітного за вартістю і споживчими якостями житла, його оптимальне розміщення, що підвищить збалансованість попиту й пропозиції і створить умови для запобігання банкрутству;

– упровадження системи іпотечного кредитування для придбання й будівництва житла, що істотно вплине на зростання доступності пропонованого житла.

Диверсифікація житлового будівництва, різноманітні пропозиції житла за споживчими властивостями і його розміщенням, що відповідає запитам населення, одночасно із впровадженням іпотечного кредитування дасть змогу підвищити «згасаючу» інвестиційну привабливість житлового будівництва в Україні, припинити можливе відтікання капіталу з ринку житла і зменшити вірогідність банкрутства будівельних підприємств.

У нових умовах соціально-економічних відносин в Україні за умов боротьби з банкрутством шляхом здійснення диверсифікації будівельного виробництва і впровадження системи іпотечного кредитування актуальним стає завдання оптимізації теки інвестора житлового сектора, його диверсифікації з метою уникнення банкрутства, мінімізації ризиків, пов'язаних з досягненням відповідного заданого рівня прибутковості.

Для вирішення поставленого завдання необхідно розробити відповідну модель оптимального розподілу капіталу інвестора житлового будівництва. Перш ніж перейти до формалізованого опису моделі, зазначимо передумови, в межах яких будується модель, а також базові використовувані позначення.

Інвестор, який розпоряджається відповідною сумою засобів (власних і ресурсних кредитів), може вкладати їх у житлове будівництво, до того ж у тековій формі, для наступної реалізації іпотечного кредитування потенційних споживачів, комерційного продажу іншої частини побудованого житла за ринковими цінами.

Для цього використаємо класифікацію типів житла за двома головними ознаками: серією (категорією) житлових будинків і місцем їхнього розміщення (забудови). Серії (стандартні, різних модифікацій, підвищеної комфортності, елітні, експериментальні та інші) позначимо через j , $j=1,2,\dots,J$, а можливі місця їх розміщення – через k , $k=1,2,\dots,m$. Тоді кожний житловий будинок можна характеризувати відповідною парою (j, k) , тобто змінні моделі будуть двохіндексні.

Для подальшого спрощення двохіндексну систему позначень можна звести до одноіндексної шляхом таких перетворень:

$$i = j + (k - 1), \quad j = 1, 2, \dots, l, \quad k = 1, 2, \dots, m. \quad (4.1)$$

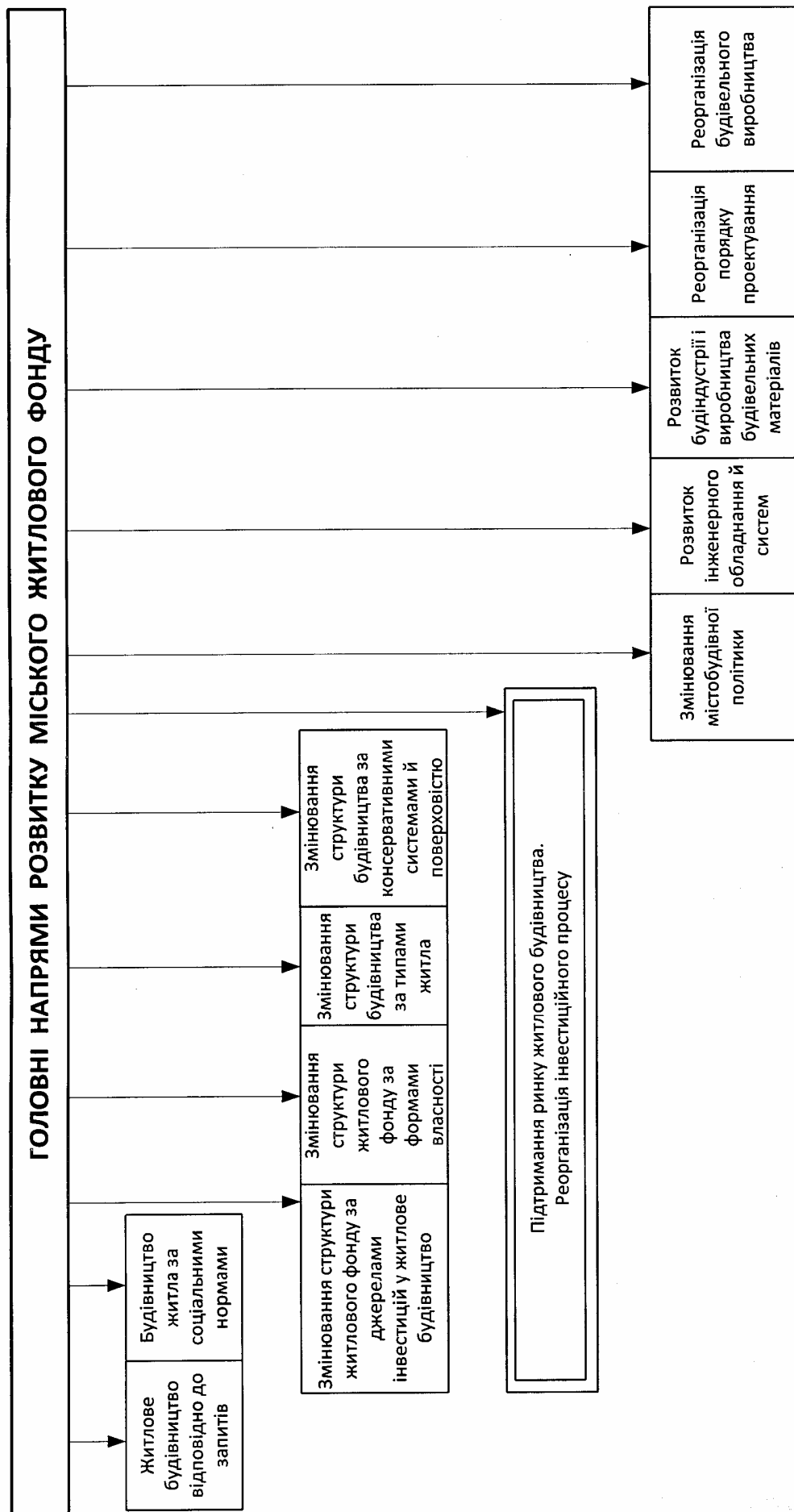


Рисунок 4.1 – Структурна схема головних напрямів формування житлової політики в Україні

Таким чином, i змінюється від 1 до m . Позначимо через $n = ml$ загальну кількість житлових будинків з урахуванням їхніх серій і розміщення.

Нехай для комерційного продажу запропоновані будинки всіх типів $i \in I = \{1, 2, n\}$, а внаслідок іпотечних кредитів $j \in J$, де $J \subset I, j \in$ підмножиною I , або вартість 1 м^2 загальної площі повинна бути обмеженою (не більше 1500 доларів), а отже, і вибір серії будівель обмежений лімітною вартістю, вище за яку житло придбавається на ринку без кредитування.

Позначимо через k випадкову величину, яка характеризує ефективність одиниці вкладень (інвестицій) в i -й тип житла. Як вимірювач цієї ефективності можна прийняти, наприклад, дохід (або прибуток), а через R_{oj} – ефективність вкладень в межах системи іпотечного кредитування в j -й тип житла $i \in I, j \in J$.

Позначимо через Y_i частку вкладень інвесторів в i -й тип будинків для комерційного продажу, $i \in I (i = 1, 2, \dots, n)$, а через Y_{oi} – частку вкладень в j -й тип будинків в межах іпотечного кредитування, $j \in J$.

Тоді ефективність теки інвестора в житловому секторі є випадковою величиною, яку позначимо R_p . Її можна визначити за виразом:

$$R_p = \sum_{j \in J} \gamma_{oj} R_{oj} + \sum_{i \in I} Y_i R_i. \quad (4.2)$$

Очікувана ефективність теки (дохід або прибуток на одиницю вкладень) визначається як математичне очікування R_p . З виразу (4.2) одержимо

$$M[R_p] = M \left[\sum_{j \in J} Y_{oj} R_{oj} \right] + M \left[\sum_{j \in J} Y_{oj} M[R_{oj}] + \sum_{i \in I} Y_i M[R_i] \right]. \quad (4.3)$$

Якщо через r_{oj} і r_i позначити очікувану ефективність відповідних вкладень, тобто

$$r_{oj} = M[R_{oj}], \quad j \in J; \quad r_i = M[R_i], \quad i \in I, \quad (4.4)$$

то з урахуванням (4.4) аналітична залежність (4.3) набуде такого вигляду:

$$M[R_p] = M \left[\sum_{j \in J} Y_{oj} r_{oj} \right] + \sum_{i \in I} Y_i r_i. \quad (4.5)$$

Отже, можна стверджувати, що вкладення інвестора в межах системи іпотечного кредитування можна загалом розглядати як безризикові й такі, що є стабільно (невипадково) і гарантовано дохідними, однаковими для всіх $j \in J$, тобто

$$R_{oj} = r_{oj} = r_o \quad \text{для всіх } j \in J. \quad (4.6)$$

Тоді вираз (4.5) для визначення очікуваної ефективності теки інвестора r_p буде таким:

$$r_p = M[R_p] = Y_o r + \sum_{i \in I} Y_i r_i, \quad (4.7)$$

де

$$Y_o = \sum_{j \in J} Y_{oj} \quad (4.8)$$

позначає частку безризикових вкладень у будівництво житла з іпотечним кредитуванням з гарантованою доходністю, яка визначається відсотковою ставкою і умовами іпотечного кредиту.

Очевидно, у такому разі, виходячи з тверджень, повинно виконуватися рівняння:

$$Y_o = \sum_{i \in I} Y_i = J. \quad (4.9)$$

Таким чином, ризиковими для інвестора є вкладення в житло типу i , яке призначене для комерційної діяльності (реалізації) за ринковими цінами з середньою доходністю r_i , $r_i > r_o$; $i \in I$.

У припущенні умов, запропонованих у виразі (4.6), тобто постійність доходу від вкладень r_o , ризик теки інвестора в житлове будівництво України можна оцінити за допомогою статистичних методів фінансового аналізу, тобто дисперсії (точніше середньоквадратичного відхилення) випадкової ефективності (доходу або прибутку) теки R_p . На підставі (4.6) – (4.8), використовуючи відомі властивості для дисперсії суми випадкових величин, одержимо:

$$\begin{aligned} V_p = D[R_p] &= D\left[Y_o r_o + \sum_{i \in I} Y_i R_i\right] = M\left[\left(Y_o r_o + \sum_{i \in I} Y_i R_i\right) - M\left(Y_o r_o + \sum_{i \in I} Y_i R_i\right)\right]^2 = \\ &= M\left[\sum_{i \in I} Y_i R_i - \sum_{i \in I} Y_i r_i\right]^2 = M\left[\sum_{i \in I} Y_i (R_i - r_i)\right]^2 = M\left[\sum_{i \in I} Y_i (R_i - r_i)^2\right] = \\ &= M\left[\sum_{i \in I} \sum_{j \in J} Y_i Y_j (R_i - r_i)\right]^2 = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} Y_i Y_j M[(R_i - r_i)] = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} Y_i Y_j V_y, \end{aligned} \quad (4.10)$$

де

$$V_y = \text{cov}(R_i, R_j) = M\left[(R_i - r_i)(R_j - r_j)\right]. \quad (4.11)$$

У виразах (4.10) і (4.11) випадкові величини R_i і R_j передбачаються корельованими, тобто доходність від вкладень в i -й тип житла визначає доходність вкладень в j -й тип (або залежить від неї), отже, спрацьовує ефект синергізму, що визначається періодичними коливаннями платоздатності попиту й змінами в споживчих перевагах населення.

Варто зазначити, що при $i = j$ з (4.11) випливає

$$V_y = D(R_i) = \sigma_i^2, \quad i \in I,$$

а в разі кореляційності R_i і R_j ; $V_y \neq 0$; $i \neq j$, тоді

$$D[R_p] = \sum_{i \in I} Y_i^2 Y_{ij} = \sum_{i \in I} Y_i^2 \sigma_i^2. \quad (4.12)$$

Якщо ризик теки інвестора житлового сектора міського житлового фонду оцінювати середньоквадратичним відхиленням σ_p , то у разі корельованості R_i і R_j із (4.10) можна одержати таке рівняння:

$$\sigma_p = \sqrt{D[R_p]} = \sqrt{\sum_{i \in I} \sum_{j \in J} Y_i Y_j V_o}, \quad (4.13)$$

а у випадку їхньої некорельованості з (4.12) випливає:

$$\sigma_p = \sqrt{D[R_p]} = \sqrt{\sum_{i \in I} Y_i^2 \sigma_i^2}. \quad (4.14)$$

В останньому випадку при $Y_o = 0$ (відсутність вкладень у будівництво житла шляхом використання іпотечних кредитів) і при $Y_i = 1/n, i = 1, 2, \dots, n$, тобто рівномірний розподіл інвестицій за типами житла, з (4.7) і (4.14) випливає:

$$r_p = \sum_{i \in I} 1/n r_i = \sum_{i \in I} r_i / n, \quad (4.15)$$

$$\sigma_p = \sqrt{\frac{1}{n^2 \sum_{i=1}^n \sigma_i^{-2}}}. \quad (4.16)$$

Якщо позначити $\bar{\sigma} = \max_i \sigma_i$, то за (4.16)

$$\sigma_p \leq \sqrt{\frac{1}{n^2 \sum_{i=1}^n \sigma_i^{-2}}} = \sqrt{(1/n^2) n \bar{\sigma}^2} = \bar{\sigma} / \sqrt{n} \rightarrow \infty. \quad (4.17)$$

Отже, у разі некорельованості дохідності вкладень в різні типи житла при зростанні їхньої чисельності n ризиків теки інвестора зменшується і тяжіє до 0 при $n \rightarrow \infty$. Отже, маємо ефект диверсифікації будівельного виробництва і, відповідно, теки інвестора, що унеможливорює процес банкрутства будівельного підприємства.

Необхідно виокремити два особливі випадки, пов'язані із впливом кореляції на дохідність теки інвестора. Для цього перетворимо рівняння (4.10) дисперсії теки, беручи до уваги, що коефіцієнт кореляції R_y між випадковими величинами R_i і R_j

$$\bar{K}_y = V_y / \sigma_i \sigma_j. \quad (4.18)$$

Тоді вираз (4.10) набуде вигляду:

$$V_p = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} Y_i Y_j Y_y = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} (Y_i \sigma_i)(Y_j \sigma_j) R_y. \quad (4.19)$$

1 випадок. $K_y = 1$, тобто при змінюванні дохідності вкладень в i -й тип житла дохідність вкладень в j -й тип змінюється прямо пропорційно.

Тоді з виразу (4.19) одержимо:

$$V_p = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} (Y_i \sigma_i)(Y_j \sigma_j) = \sum_{i \in I} (Y_i \sigma_i) \sum_{j \in J} (Y_j \sigma_j) = \left[\sum_{i \in I} (Y_i \sigma_i) \right]^2. \quad (4.20)$$

Якщо $Y_i = 1/n$ для всіх i ($i = 1, 2, \dots, n$), тоді з (4.20) одержимо:

$$V_p = \left[\sum_{i \in I} (Y_i \sigma_i) \right]^2 = (1/n^2) \left[\sum_{i \in I} (\sigma_i) \right]^2; \quad (4.21)$$

$$\sigma_p = \sqrt{V_p} = (1/n) \sum_{i \in I} \sigma_i. \quad (4.22)$$

Таким чином, у разі повної прямої кореляції з метою уникнення банкрутства диверсифікація теки інвестора не має ніякого ефекту, оскільки ризик теки дорівнює середньоарифметичному окремих ризиків вкладень і при зростанні n він до нуля не тяжіє:

$$\sigma_p = (1/n) \sum_{i \in I} \sigma_i \leq (1/n) \sum_{i \in I} \bar{\sigma} = \bar{\sigma},$$

$$\sigma_p = (1/n) \sum_{i \in I} \sigma_i \geq (1/n) \sum_{i \in I} \underline{\sigma} = \underline{\sigma},$$

де $\underline{\sigma} = \min \sigma_i$.

Тобто

$$\underline{\sigma} \leq \sigma_p \leq \bar{\sigma}.$$

Позитивна кореляція між дохідністю вкладень у будівництво житла i -го і j -го типів (тобто між R_i і R_j) спостерігається, якщо ситуація на ринку житла визначається одними й тими самими чинниками, змінювання яких впливає на дохідність r_i і r_j однаково.

2 випадок. Нехай $K_y = -1$, $i \neq j$, а $n = 2$. Тоді із (4.19) випливає:

$$V_p = Y_1^2 \sigma_1^2 + Y_2^2 \sigma_2^2 - 2Y_1 Y_2 \sigma_1 \sigma_2 = (Y_1 \sigma_1 - Y_2 \sigma_2)^2. \quad (4.23)$$

Звідси одержимо, що при $Y_2 = Y_1 \frac{\sigma_1}{\sigma_2}$

$$V_p = 0. \quad (4.24)$$

Таким чином, з виразу (4.24) випливає, що в разі повної від'ємної кореляції інвестиції в будівництві житла різних типів розподіляються так, що ризик досягає нижньої межі, тобто повністю відсутній.

Викладені вище твердження дають підстави стверджувати, що диверсифікація неплатоздатних (збанкрутілих) будівельних підприємств оцінюється не різноманітними результатами діяльності, з якими певне будівельне підприємство, яке зводить житло, виходить на ринок. В умовах загострення конкуренції доцільно зосереджуватися на одному або невеликій кількості пов'язаних між собою різновидів будівельного бізнесу в житловому будівництві. В українській економіці щодо житлового будівництва цей процес тільки розпочинається, тому необхідно продовжувати дослідження в цьому напрямі.

4.3 Розроблення програми економічного обґрунтування зменшення неплатоздатності будівельних підприємств України шляхом диверсифікації їхньої виробничої діяльності

Лібералізація економіки України суттєво знизила ступінь державного втручання і поклала початок активному використанню ринкових механізмів регулювання економічних процесів в усіх сферах, зокрема і в будівельній галузі. Однак, як свідчить досвід країн з розвиненою ринковою економікою, головною функцією держави повинно залишатися стратегічне забезпечення ефективності і стійкості виробничих процесів національних суб'єктів господарювання, щоб здійснювати контроль за реалізацією загальнонаціональних цілей. До головних суб'єктів господарювання національної економіки України по праву належить будівельна галузь, рівнем розвитку й ефективною діяльністю якої обумовлюються макроекономічні показники ефективності промислового виробництва, що містяться в збудованих будівлях і спорудах. Водночас, невиконання державою своїх зобов'язань щодо захисту національних інтересів призводить до зменшення обсягів залучених інвестиційних засобів до державної економіки і, як наслідок, зниження її конкурентоздатності, неплатоздатності, а отже, і до банкрутства. Унаслідок цього знизилися обсяги освоєння інвестицій в базовий капітал промисловості: із 124,9 % у 2012 р. до 2011 р., до 107,4 % у 2013 р. до 2014 р. Це не могло не позначитися на фінансових результатах України. Так, якщо в 2012 р. кількість збиткових будівельних підприємств становила 33,9 % від їхньої загальної кількості, то в 2013 р. було зафіксовано 34,6 %, зокрема промислових підприємств – 40 %, з них будівельних підприємств – 39,6 %. Розглядаючи економіку України з погляду перспектив розвитку міжнародних економічних відносин, необхідно звернути увагу на загальний рейтинг конкурентоздатності країн, які, здебільшого, і передбачають їхні можливості щодо залучення іноземних інвестицій для реалізації загальнонаціональних цілей. За даними Міжнародного Економічного форуму, в рейтингу глобального індексу

конкурентоздатності (Global Competitiveness Index, GCI) Україна посіла 86 місце (серед 104 країн) і 65 (серед 93 країн) за індексом ділової конкурентоздатності (Business Competitiveness Index, BCI). Наші найближчі сусіди Польща і Росія посіли 60 і 70 місця за GCI і 55 та 59 за BCI відповідно.

Беручи до уваги зазначене вище, необхідно акцентувати увагу на підвищенні конкурентоздатності як будівельної галузі, так і економіки України загалом. Насамперед це обумовлюється зростанням конкуренції на внутрішньому і світовому ринках будівельної продукції, що негативно впливає на вітчизняних виробників будівельної продукції. Із огляду на таку ситуацію необхідно забезпечити умови і розробити механізми, які дадуть змогу прискорити адаптацію будівельної галузі України до нових економічних обставин, пошук найбільш вигідних сфер використання і розподілу внутрішньокорпоративного і міжгалузевого капіталу в будівництві. На думку провідних економістів, як один із методів досягнення цієї мети в будівельній галузі може бути використана стратегія диверсифікації будівельного виробництва.

Реалізація стратегії диверсифікації є складним і трудомістким процесом, тому для її успішного здійснення необхідно розробити програму забезпечення диверсифікації будівельного виробництва, а також ефективну й просту у використанні методику, яка дасть змогу економічно її обґрунтувати.

Програма економічного обґрунтування диверсифікації будівельного виробництва покликана визначити відповідність цілей диверсифікації загальної стратегії розвитку будівельного підприємства, беручи до уваги місткість ринку нового будівельного продукту (прикладом неврахування цього фактора можна вважати появу «мертвого» міста Сочі в Росії після проведення Олімпійських ігор), одержаного внаслідок диверсифікації будівельного виробництва, визначити обсяг додаткового доходу, одержаного внаслідок реалізації нової будівельної продукції (нових конструкцій, серій житлових будинків, виробничих комплексів тощо). З урахуванням усього цього та інших особливостей процесу дослідження в Університеті була розроблена програма економічного обґрунтування диверсифікації будівельного виробництва (рис. 4.2).

Програма економічного обґрунтування диверсифікації будівельного виробництва з метою уникнення банкрутства передбачає декілька етапів.

На *першому етапі* визначаються конкретні цілі диверсифікації такого виробництва для певного будівельного підприємства. Кожне будівельне підприємство під час проведення диверсифікації з метою уникнення банкрутства переслідує відповідну мету (збільшення прибутку, лідерство у певному напрямі будівельної галузі, зменшення залежності від сезонності продажів тощо). Однак необхідно враховувати відповідність цих цілей загальній стратегії розвитку будівельного підприємства, яка подана як

критерій. Такими критеріями є найбільш важливі (на думку експертів будівельного підприємства) параметри, які відображають процес реалізації загальної стратегії уникнення банкрутства. Відповідність цих параметрів цілям визначається шляхом зазначення вагомості кожного критерію.

На *другому етапі* фахівцями маркетингової служби будівельного підприємства проводиться планове калькулювання собівартості будівельної продукції. Шляхом проведення маркетингових досліджень визначається відпускна вартість і обсяг випуску (реалізації) планованої до виробництва будівельної продукції внаслідок диверсифікації будівельного виробництва і уникнення банкрутства.

На *третьому етапі* визначається додатковий дохід, який може одержати підприємство від диверсифікації будівельного виробництва, тобто внаслідок реалізації нової будівельної продукції (прибуток). Розраховується окупність інвестиційного проекту і очікуваного чистого приведенного доходу на період його реалізації.

На *четвертому етапі* розраховується додатковий дохід, який може одержати будівельне підприємство, щоб вийти зі стану неплатоздатності від диверсифікації будівельного виробництва, тобто внаслідок реалізації нової продукції (прибуток). Розраховується період окупності інвестиційного проекту і очікуваний чистий приведений дохід за період його реалізації.

На цьому етапі розраховується також кількісна оцінка доцільності диверсифікації будівельного виробництва на підставі бального методу. Відповідність критерію дійсному стану будівельного підприємства визначається за такою схемою:

– експертами підприємства виставляються бальні оцінки відповідності інвестиційного проекту критеріям диверсифікації будівельного виробництва. Бальне оцінювання доцільно проводити за запропонованою фахівцями «Дженерал електрик» шкалою: 3 бали – погане; 6 балів – задовільне; 9 балів – добре;

– бали перемножуються на вагу критеріїв диверсифікації будівельного виробництва підприємства, внаслідок чого за кожним критерієм одержуємо обґрунтований результат;

– сума зважених результатів за кожним критерієм становить собою підсумковий результат, який є кількісною оцінкою доцільності диверсифікації будівельного виробництва;

– одержаний підсумковий результат оцінюється за такою градацією оцінювання бальних характеристик, запропонованих фахівцями «Дженерал електрик»: 9 – дуже привабливий проект; 7 – привабливий; 4, 5 – непоганий; 3 – непривабливий; 0 – дуже непривабливий.

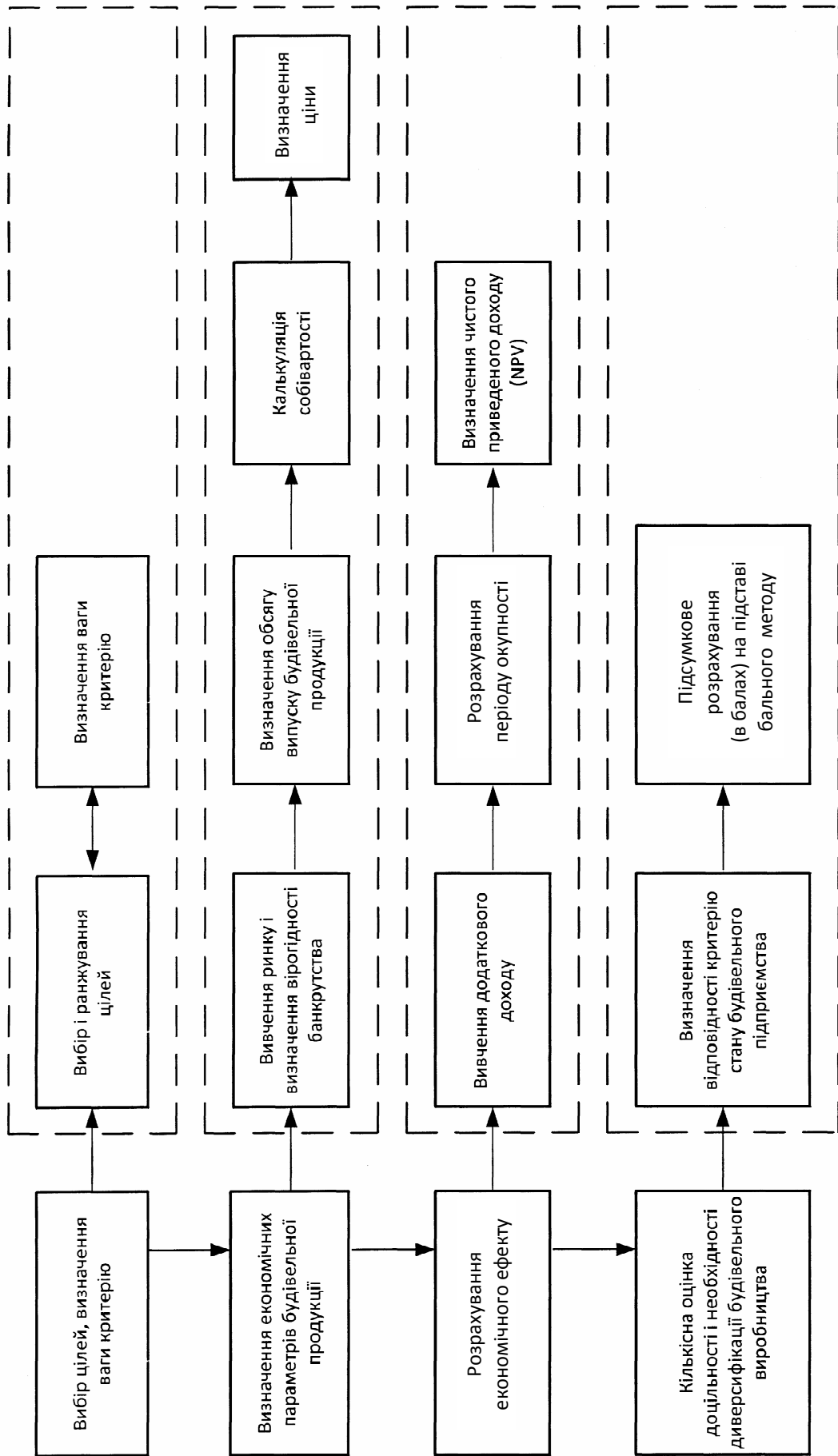


Рисунок 4.2 – Програма економічного обґрунтування диверсифікації будівельного підприємства з метою зменшення його неплатоздатності (уникнення банкрутства)

На підставі одержаних результатів (періоду окупності, чистого приведенного доходу і кількісної оцінки доцільності диверсифікації будівельного виробництва) приймається рішення про економічну доцільність диверсифікації будівельного виробництва на будівельному підприємстві.

На нашу думку, ця програма може широко використовуватися на практиці, оскільки вона дає змогу врахувати не тільки економічні параметри інвестиційного проекту щодо диверсифікації будівельного виробництва, але й відповідність цілей такого проекту загальній стратегії уникнення банкрутства підприємства і розвитку будівельного підприємства. Це сприяє підвищенню рівня стратегічних рішень, які приймаються, а також ефективності використання стратегічного потенціалу на будівельних підприємствах України. Запропоновані методичні рекомендації щодо розроблення програми економічного обґрунтування були апробовані на низці будівельних підприємств Харківського регіону.

Розглянута програма економічного обґрунтування диверсифікації будівельного виробництва сприятиме оцінюванню стратегічних перспектив під час реалізації інвестиційних проектів на будівельних підприємствах України, що дасть змогу уникнути процесу банкрутства в сучасних складних економічних умовах розвитку України. Використання цієї методики під час оцінювання різних інвестиційних проектів щодо диверсифікації будівельного виробництва стосовно виникнення банкрутства на підставі оновлення активної частини базових виробничих фондів і вдосконалення структури базового капіталу дасть змогу будівельному підприємству уникнути неплатоздатності (банкрутства), забезпечити конкурентоздатність і покращити якість рішень, що приймаються в процесі стратегічного управління їхньою діяльністю, а також підвищити якість будівельного процесу на всіх просторово-часових стадіях його функціонування.

4.4 Формування організаційно-технологічних рішень щодо зменшення неплатоздатності будівельних підприємств на підставі диверсифікації їхньої виробничої діяльності в незавершеному будівництві

Сучасні умови господарювання в Україні мають низку характерних особливостей, які необхідно враховувати під час планування та організації будівельних підприємств у разі виникнення їхньої неплатоздатності (банкрутства).

Перехід до ринкової економіки в Україні супроводжується створенням і формуванням інвестиційного ринку, а також його складника – ринку нерухомості, об'єктом якого є специфічний товар з особливими умовами дій суб'єктів ринку в ціноутворенні.

Рівень розвитку будівельної галузі обумовлюється загальним станом економіки, а також інвестиційними потребами й можливостями суспільства. Тому насамперед необхідно звернути увагу на проблеми трансформації усієї будівельної галузі регіону й будівельних підприємств зокрема під час адаптації їх до ринкових умов.

Структурні зрушення, які відбуваються в будівельній галузі регіону і безпосередньо на будівельних підприємствах, а також проблеми банкрутства зумовили переорієнтування їхніх цілей і завдань. Сутність структурних зрушень полягає в зменшенні обсягів будівництва житла, великих промислових комплексів, у докорінних змінах номенклатури будівельних об'єктів. Торкнулися ці зрушення і самої організації будівництва, зменшились обсяги плинного (поточного) будівництва, не в повному обсязі використовується мережне планування, немає необхідності в наявності на будівельному підприємстві потребує *незавершене будівництво*.

Об'єкти незавершеного будівництва (далі – ОНБ) мають особливе значення на ринку нерухомості, їхня частка на сучасному розвиненому ринку незначна.

Необхідно визначити, який параметр незавершеного будівництва під час управління інвестиційним процесом повинен бути в центрі уваги. На сьогодні це чітко не з'ясовано ні в економічній теорії (є деякі напрацювання у д-ра екон. наук, проф. В. П. Решетило), ні в господарській практиці. Головні розробки щодо нормалізації інвестиційної сфери стосуються управління незавершеним будівництвом (його дослідженням, нормуванням, плануванням, введенням плати за наднормативне незавершене будівництво тощо).

Проблема організаційно-технічної підготовки (далі – ОТП) щодо ОНБ є досить складною, потребує комплексного підходу з опрацюванням усіх варіантів і оцінкою економічної ефективності інвестицій під час добудування цих об'єктів або їхньої диверсифікації.

У ринкових умовах ведення господарської діяльності будівельні підприємства повинні вирішувати низку нових специфічних проблем: самостійний пошук замовників, забезпечення конкурентоздатності будівельних підприємств, вивчення і подолання економічних і виробничо-технічних ризиків, використання прогресивного менеджменту й маркетингу, необхідність створення значного технічного й економічного потенціалу для перемоги в тендерах.

Ці зміни обумовили появу низки питань щодо пошуку нових шляхів оптимізації управління. Найскладнішим завданням виявилось удосконалення організаційних структур будівництва і будівельних підприємств, приведення їх у відповідність до вимог сучасної економічної ситуації в Україні. Застосовувалися як модернізація традиційних, так і створення нових

структур, зокрема таких, як холдинги і промислово-фінансові групи, які відповідають регіональним принципам управління. Особливі зміни відбуваються в будівництві житла, де залишається велика кількість ОНБ.

Підготовка будівельного виробництва в Україні регламентується нормативними документами і розглядається як комплекс взаємопов'язаних підготовчих організаційних, технологічних, технічних і планово-економічних заходів, що забезпечують здійснення процесу будівництва об'єкта. Однак у зв'язку з приватизацією ОНБ виникла проблема продажу ОНБ з наступною їх добудовою і диверсифікацією, де проблеми організаційно-технічної підготовки є специфічними, не базуються на єдиному методичному підході й потребують обґрунтування місця й структури в інвестиційному циклі за ринкових умов.

Визначаючи особливості ОНБ в народногосподарському комплексі України, необхідно встановити взаємозв'язки між достроковою відсотковою ставкою і ставкою дохідності інвестицій в добудову і диверсифікацію ОНБ за прийнятого інвестиційного циклу, що дає змогу оцінити ефективність багатоваріантного використання ОНБ за чисто проведеними грошовими потоками.

Організаційно-технічна підготовка добудови й диверсифікації ОНБ – це система взаємопов'язаних технічних, технологічних, організаційних і економічних заходів, які здійснюються до передконтрактного етапу інвестиційного циклу. Передпроектний етап для ОНБ розділяють на два періоди – продажу й купівлі ОНБ.

Класифікація організаційно-технічної схеми добудови й диверсифікації ОНБ подана на рисунку 4.3.

Аналіз методів досліджень виявив необхідність комплексно-аналітичного підходу до оцінювання організаційно-технічних проектів (далі – ОТП) і розроблення методики обґрунтування суми інвестицій на базі ресурсно-аналітичного методу з індексацією на очікуваний рівень інфляції.

Перевага під час розрахування інвестицій повинна надаватися ресурсному кошторису з обґрунтуванням точності розрахунків (ризик) в разі діапазону коливань кінцевої суми від оптимістичної до песимістичної величини по варіантам використання ОНБ.

Поява ОНБ на ринку нерухомості зумовлює розподіл інвестиційного циклу між двома інвесторами – продавцем і покупцем, а також їхнє взаємне паралельне провадження. У цих умовах оцінка ефективності добудови й диверсифікації ОНБ повинна базуватися на рівновазі грошових потоків продавця і покупця протягом загального інвестиційного циклу, з оцінкою економічної ефективності через ринкову вартість ОНБ як кінцевої величини, за якої зберігаються дисконтовані грошові потоки (чистий прибуток, амортизація) продавця і покупця.



Рисунок 4.3 – Класифікація організаційно-технічних схем об'єктів незавершеного будівництва

Узагальнена модель ринкової вартості ОНБ C з урахуванням ризику зростання вартості землі і можливості внесення засобів покупцем на виплату набуває такого вигляду:

$$C = \frac{K_1 + K_2 \left\{ \left[\sum_{i=1}^n (I + J)^{-i} \right] E + \left[\sum_{i=1}^n (I + J)^{-i} H \right] \right\} + A}{1 + K_{nd}}, \quad (4.25)$$

де K_1 – залишкова вартість ОНБ за оцінкою продавця, грн;
 K_2 – інвестиції покупця в добудову й диверсифікацію, грн;
 E – ставка дохідності інвестицій, в частках одиниці;
 H – середньорічна норма амортизації, в частках одиниці;
 J – довготермінова відсоткова ставка на рівні макроекономіки, в частках одиниці;

A – приріст вартості нерухомості (K_3) в разі ставки капіталізації (L), грн:

$$A = K_3 \left[(1 + L)^2 - 1 \right]; \quad (4.26)$$

$K_{\partial n}$ – коефіцієнт сплати заборгованості як щорічний внесок в частках від суми розкладу на терміни, дисконтований за певний період (п'ять років):

$$K_{\partial n} = \left[\frac{(I + J_{нб})^n \cdot J_{нб}}{(1 + J_{нб})^n - 1} \right] \sum_{i=1}^n (I + J)^{-i}, \quad (4.27)$$

де $J_{нб}$ – відсоткова ставка НБУ, яка нараховується на щорічний внесок на період розкладу на терміни п'ять років для 50 % суми, сплаченої покупцем;

$i = 1, 2, \dots, n$ – частка інвестиційного циклу, загальна для покупця й продавця, років.

Аналіз змін $K_{\partial n}$ доводить, що залежно від співвідношення $J_{нб}$ і I його величина може бути такою: якщо $J_{нб} > 1$, то $K_{\partial n} > 1$; якщо $J_{нб} < 1$, то $K_{\partial n} < 1$, що створює сприятливі умови для покупця й підвищує ринкову вартість ОНБ (у разі внесення всієї вартості продажу ОНБ $K_{\partial n}$).

Величина C у формулі (4.25) визначена без норми додаткової вартості (долі – НДВ), яку необхідно враховувати, збільшуючи C на 20 % під час вирішення питання фінансування.

Проблема прогнозування довготермінової відсоткової ставки на мікрорівні (була вирішена за допомогою розроблення кореляційної моделі в 44 країнах з ринковою економікою) відображає взаємозв'язок депозитної ставки (J_{∂}) та середньорічної інфляції F у відсотках, якщо коефіцієнт кореляції R дорівнює 0,7.

$$J_{\partial} = 1,153 + 1,137F - 0,007F^2, \quad (4.28)$$

$$J_{\kappa} = 3,756 + 1,385F - 0,009F^2. \quad (4.29)$$

Узагальнення експериментальних даних дало змогу розробити загальну методику обґрунтування комплексу технічних, організаційних і економічних заходів на передпроектному етапі ОТП добудови і диверсифікації ОНБ, алгоритм формування якого наведено на рисунку 4.4.

Моделювання ОТП у разі багатоваріантного використання ОНБ дає змогу визначити під час оцінювання ефективності конфліктну ситуацію між продавцем і покупцем, для вирішення якої доцільно використовувати методи теорії ігор, щоб сформувати платіжну матрицю й вирішити проблеми вибору урівноваженої ціни за допомогою змішаної стратегії як двоїстої задачі

лінійного програмування. Модель двох суб'єктів (продавця й покупця) з нульовою сумою забезпечує врівноважену ситуацію сторін і, таким чином, надає можливості для пошуку урівноваженої ціни ОНБ, економічного ефекту із встановленою вірогідністю (ризиком) в умовах невизначеності.

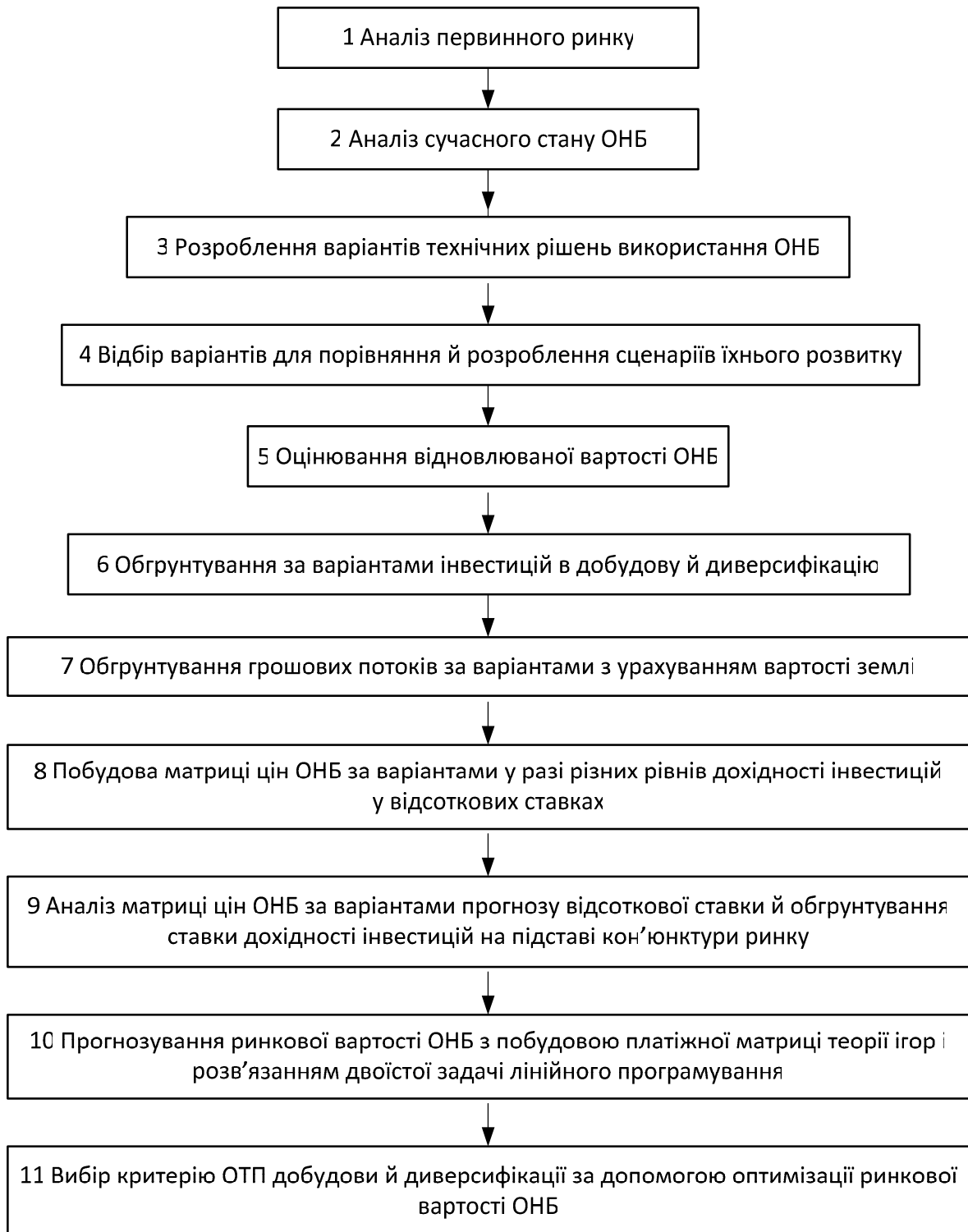


Рисунок 4.4 – Алгоритм формування ОТП добудови й диверсифікації ОНБ у разі їхнього багатоваріантного використання

Моделі, апробовані на певних об'єктах, довели можливість їхнього використання в разі уникнення банкрутства для програмування наслідків проведення аукціонних торгів ОНБ.

Побутова матриці цін дає змогу використовувати їх для класифікації ОНБ за рівнем дохідності, застосовуючи міжнародні ставки інвестиційних проектів: збиткові, низькодохідні ($E = 5 - 10\%$), середньодохідні ($E = 10 - 20\%$), високодохідні ($E > 20\%$), а також запропонувати напрями їхньої реалізації на ринку нерухомості. Можна рекомендувати збиткові (збанкрутілі) ОНБ передавати інвесторам за символічну плату – одна гривня, низькодохідні – шляхом викупу на пільгових умовах, середньо- й високодохідні – викупу за конкурсом або на аукціоні.

Моделювання ОТП добудови і диверсифікації ОНБ на підставі загальної методики і методик за оцінкою економічної ефективності багатоваріантного використання засвідчило, що в процесі виходу із банкрутства шляхом приватизації ОНБ з'являється можливість встановити стартову ціну ОНБ на аукціоні, як рівнозначну для продавця й покупця, забезпечити прогнозування її зростання під час аукціону, який можна розглядати як економічний ефект від упровадження певних методик.

Прийняття Фондом державного майна України положень щодо підготовки експертних висновків за ОНБ під час виходу з банкрутства сприятиме підвищенню об'єктивності під час цього процесу й приватизації.

4.5 Роль і призначення тендерних торгів у процесі диверсифікації виробничої діяльності в неплатоздатних будівельних підприємствах

Торги порівняно з прямими двосторонніми угодами (договорами) створюють умови конкуренції між фірмами-учасниками будівництва (підрядними будівельними й проектними фірмами, постачальниками ресурсів) і дають змогу замовнику й генпідряднику обрати найвигідніші пропозиції з погляду як ціни, так і інших комерційних і технічних умов, які підвищують платоспроможність продавця (банкрута).

Під час проведення планової економіки проводити торги не було потреби, оскільки виконання робіт планувалося на підставі ієрархічної драбини, де замовником була держава (СРСР), і всі планові показники доводилися до безпосереднього виконувача «зверху», зокрема Держплан СРСР, і не обговорювалися.

З переходом країн СНД (Співдружність Незалежних Держав, України зокрема) на шлях формування ринкових відносин, де значення набуває базовий механізм ринкової економіки – конкуренція, що стало однією з причин банкрутства багатьох підприємств, і виникла необхідність

проведення торгів, особливо під час диверсифікації виробничої діяльності будівельних підприємств унаслідок їхніх особливостей.

Виникнення та економічна функція торгів. Виникнення торгів обумовлено розвитком в надрах рабовласницького суспільства товарного й грошового обігу та появою первинних форм торгового й лихварського капіталу. Визначаючи оптимальні пропорції, за яких один товар обмінюється на інший, їхні власники намагалися залучити до процесу обміну не одного, а декількох представників. До того ж стихійно визначалася кількість робочого часу, суспільно необхідного для виготовлення товарів.

Як юридично оформлений процес торги відомі з часів Римської імперії, де вони, згідно з Римським правом, поділялися на три категорії: торги на працю, торги на працю з матеріалами, торги тільки на одне постачання матеріалів.

На торгах ціни знижувалися у міру надходження нових пропозицій постачальників і підрядників, і у покупця створювалось враження про встановлення «правильної» ціни на необхідні йому товари і послуги.

У Росії перші заходи щодо законодавчого оформлення публічних торгів починають запроваджувати в середині XVII ст., коли вводяться «поручні записи», здійснювані артільниками, які виграли підряд, «щоб можна було вірити». У 1712 р. стають обов'язковим такі елементи торгів, як оповіщення населення (укази з оголошенням про проведення торгів вивішувалися на міських воротах), фіксація всіх наданих пропозицій (претенденти з'являлися в укази й канцелярії, де їхні усні пропозиції письмово реєструвалися) і їхня гласність (після присудження підряду переможець і вартість його товару публічно оголошувалися).

Доцільно розглядати механізм використання торгів як заходи, які перешкоджають нераціональному витрачання державних засобів; сприяють розвитку й посиленню, одночасно з економічною, адміністративно-контрольною функцією торгів. Ще в указах початку XVII ст. публічність торгів оголошувалася засобом запобігання зловживанням посадових осіб, з одного боку, і змов підрядників – з іншого. В «Регламенті про управління адміралтейством і корабельною верф'ю», затвердженому Петром I в 1722 р., міститься такий комплекс вимог до порядку присудження підрядів.

1. «Білеті» (оголошення) із вказівкою різновиду й назви підрядних робіт повинні вивішуватися у всіх великих містах для забезпечення максимального ознайомлення з учасниками торгів.

2. Для того щоб було неможливо одержати фіктивні пропозиції, підрядники повинні особисто з'являтися в зазначене місце для подання письмової пропозиції про виконання робіт з обов'язковим зазначенням ціни.

3. Підряд присуджувався претенденту, який запропонував найменшу ціну.

4. Добропорядність підрядника мала підтверджуватися порученням відомої особи.

З розширенням функцій державного підприємництва, коли на межі феодалізму й раннього капіталізму держава активізувала діяльність щодо створення заводів і фабрик з виробництва військових матеріалів, гірничих підприємств та інших, розробляються правові норми, які збільшують юридичну й матеріальну відповідальність учасників торгів за виконання взятих на себе зобов'язань.

На межі XIX і XX ст. в промислово розвинених країнах виробництво технічно і організаційно вдосконалювалося. Процеси концентрації виробництва із розвитком капіталізму супроводжувалися змінами в галузевій спрямованості торгів. Торги щодо постачання споживчих товарів і видачу підрядів на будівництво адміністративних і житлових будівель замінують торги щодо постачання інвестиційних товарів і будівництва промислових об'єктів.

Міжнародні торги стали ареною гострих суперечок монополій різних країн на одержання замовлень щодо постачання й підрядних робіт, головним каналом збуту для провідних галузей промисловості, будівництва, машинобудування, енергетики, металургії тощо.

Історичний досвід свідчить про те, що монополізація не призвела до концентрації всього виробництва певної галузі однією або декількома монополіями. У зв'язку з цим торги, як найбільш сконцентроване вираження механізму боротьби з банкрутством на базі внутрішньогалузевої конкуренції, різнилися гострою конкурентною боротьбою національних і іноземних монополій, немонополізованих фірм-аутсайдерів (зазвичай збанкрутілих).

Володіючи значно більшими можливостями щодо вдосконалення технології організації будівельного виробництва, зосереджуючи в своїх руках науково-дослідницький апарат і більшість технічних удосконалень, а також аналізуючи позаринкові форми боротьби за одержання запасів, монополні об'єднання стали головними дійовими особами в торгах на великі підряди й поставки, а також під час виведення неплатоздатних будівельних підприємств із стану банкрутства.

Особливо вплинули на підвищення ролі торгів у внутрішньогосподарському житті різних країн процеси збільшення державно-монопольного регулювання економіки й виведення неплатоздатних будівельних підприємств зі стану банкрутства. Збільшення витрат держави на військові й цивільні потреби, розширення громадських робіт призвело до значного зростання обсягів розширення галузевої спрямованості замовлень, які оплачує держава. Торги в цьому разі стають дуже важливим елементом системи ціноутворення і контролю державно-капіталістичного контракування.

Виникнувши як форма пошуку відповідності між установленою ціною і справжньою вартістю товару торги як метод укладання домовленостей на підставі договорів купівлі-продажу і підяду й на сучасному етапі є важливим засобом регулювання рівня цін контрактів, а також елементом державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

Сутність і значення торгів. У сучасному розумінні міжнародні торги (*International bid, tenders*) – одна з форм зовнішньоекономічної діяльності, за якої покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) на товар із певними техніко-економічними показниками або станом підприємства-банкрута. За результатами цього конкурсу підписується контракт з тим продавцем, який запропонував товар на більш вигідних умовах. Якщо коротко, то, міжнародні торги – це спосіб закупки товарів, розміщення замовлень і видачі нарядів, який передбачає залучення протягом певного, раніше встановленого терміну пропозицій від декількох постачальників або підрядників із різних країн і укладення контрактів з тим із них, пропозиція кого видалася найбільш вигідною організаторам торгів (за ціною та іншими комерційними й технічними умовами).

Торги є розповсюдженим способом розміщення замовлень на будівництво промислових об'єктів, постачання машин і обладнання, виконання науково-дослідних і проектних робіт, будівництво об'єктів «під ключ». Міжнародні торги використовуються також для вибору іноземних партнерів під час створення сумісних підприємств.

Зазвичай торги, як метод закупок, використовуються країнами, які розвиваються, і де ступінь втручання держави у сферу зовнішньої торгівлі досить високий. На частку країн, що розвиваються, припадає до 80 % загальної кількості торгів на машини й обладнання, які проводяться в закордонних країнах. У більшості країн, що розвиваються, чинне законодавство зобов'язує імпортерів закупляти за кордоном товари, особливо обладнання, вартість яких перевищить відповідну суму тільки через торги. Такі країни, як Бірма і Єгипет, де застосовується державна монополія на зовнішню торгівлю, майже весь імпорт товарів і всі підрядні операції оформляються через торги. У багатьох країнах Латинської Америки, особливо в Уругваї, більшість закупок і підрядів на виконання громадських робіт провадяться теж через торги. Широко використовують цю форму закупок і в таких країнах, як Індія, Шрі-Ланка, Пакистан, Іран, Індонезія, Йорданія, Катар, Кувейт, Саудівська Аравія, Малайзія тощо. Загалом у країни, що розвиваються, від 20 до 40 % усіх імпортованих товарів (за вартістю) державні організації ввозять за результатами проведених торгів.

У зв'язку зі зростанням частки державної власності в промислово розвинених країнах для здійснення закупок і виконання підрядних робіт державними господарюючими підприємствами – електростанціями,

вугільними шахтами, залізницями тощо усе ширше використовуються торги. Найбільше торгів проводиться в ЮАР, Австралії і Новій Зеландії, а також у США, Канаді, Франції, Німеччині, Італії та Ісландії.

Варто також зазначити, що в багатьох промислово розвинених країнах існує законодавство, яке дає змогу організаціям розміщувати замовлення на придбання товарів, послуг або будівництво об'єктів за участю державного капіталу тільки через торги. Наприклад, у США державні установи розміщують всі замовлення на суму понад 25 тис. доларів за результатами конкурсу. У країнах Євросоюзу до 1996 р. було заплановано всі замовлення на будівельні роботи в державному секторі розміщувати на конкурсній основі – через торги. В межах Всесвітнього торгового об'єднання (далі – ГАТТ) після декількох років переговорів базові торговельні країни уклали угоду, яка встановила принцип неможливості дискримінації закордонних постачальників під час проведення державних закупівель та визначила міжнародні правила й обов'язки, якими необхідно керуватися для більш швидкого розвитку світової торгівлі і покращення її структурної організації. Було заявлено, що угода відкриває ринок для експортерів, щорічна вартість капіталів яких становить приблизно 30 млрд доларів США, з метою залучення країн, що розвиваються, і заохочення їх керуватися принципами ГАТТ. Визнано, що ці країни будуть вважатися зацікавленими в особливому ставленні (підході) насамперед для того, щоб захистити їх від банкрутства й тиску іноземної конкуренції, а також від вітчизняних конкурентів. На сьогодні до цієї угоди приєдналися тільки країни – члени Організації економічної співпраці й розвитку, а також Гонконг і Сінгапур. Відомо, що ведуться переговори з Індією, Індонезією, Південною Кореєю і Фінляндією.

Інші країни, що розвиваються, очевидно не зважуються прийняти принцип відмови від дискримінації іноземних учасників торгів за урядовими контрактами. Більшість країн, що розвиваються, погодилися на урядові права по державних закупівлях, що створює сприятливі умови для місцевих закупників (учасників торгів).

Різновиди й базові механізми функціонування торгів. Залежно від способу проведення розрізняють торги відкриті (публічні) й закриті (обмежені й таємні).

До участі у *відкритих торгах* залучаються всі охочі місцеві й зарубіжні фірми й організації. На відкритих торгах зазвичай розміщують замовлення на стандартне та універсальне обладнання, а також на невеликі за обсягом підрядні роботи.

Для участі в *зарубіжних торгах* запрошуються лише окремі фірми, яким надсилаються запрошення. На закритих торгах розміщують замовлення на унікальне, складне й спеціальне обладнання, комплексні збанкрутілі підприємства тощо. До участі в закритих торгах зазвичай залучаються

небагато солідних, відомих у певній галузі виробництва фірм, які мають великий досвід і технічно озброєних.

Зважаючи на мотиви, цілі й статус замовників, найпоширенішими різновидами торгів є відкриті торги, відкриті торги з попередньою кваліфікацією, закриті торги (торги по запрошенню) і одиничні торги. Під час проведення торгів двох перших різновидів оголошення про них публікується в офіційних друкованих виданнях, торги по запрошенню передбачають участь тільки тих oferentів, до яких звернувся замовник, а одиничні торги відбуваються в разі наявності тільки самого oferента (наприклад власника патенту) для проведення спеціальних робіт або поставок.

Організатори одиничних торгів звертаються до однієї фірми, не залучаючи конкурентів, але з дотриманням зовнішньої форми торгів і процедури торгів за правилами певної країни. Одиничні торги проводяться в особливих випадках, коли обладнання чи інший товар може бути придбаний лише в однієї фірми-монополіста, а укладення звичайного контракту для державних організацій забороняється законами країни.

Наведена класифікація міжнародних торгів є узагальненою, оскільки в різних джерелах міжнародного правового регулювання торгів є певні розходження. Так, у базовому документі з питань торгів ГАТТ виокремлено три види торгів:

- відкриті, у яких можуть брати участь усі зацікавлені постачальники;
- торги з відбором учасників, у яких можуть брати участь лише запрошені постачальники;
- одиничні торги.

По-іншому трактується це питання в документах ЄС. Тендерні процедури розподіляються в них на відкриті, обмежені, до яких допускаються тільки особи, запрошені організаторами, процедури з попереднім конкурсним відбором, у яких після загального запрошення проводиться попередня кваліфікація oferentів, і, врешті-решт, процедури переговорів без попереднього конкурсного відбору, тобто до торговельних переговорів долучаються підприємці, обрані замовником.

З погляду організації і техніки зовнішньої торгівлі торги є одним із різновидів угод з використанням механізму пропозиції і попиту. На відміну від двосторонніх угод, де ці два акти зазвичай необхідні й достатні для здійснення угоди, практика проведення міжнародних торгів передбачає щонайменше чотири етапи, на кожному з яких складаються або підписуються відповідні документи.

На *першому етапі* замовник повідомляє претендентів на виконання замовлення про свій намір долучитися до угоди; при цьому складається документ, який в різних країнах називають по-різному: «пропозиція вказати

свою ціну», «запрошення до торгів», «тендерна специфікація», «тендерна документація».

На *другому етапі* претенденти надають замовнику свої тендерні пропозиції, які називаються також офертою або тендером.

Третій етап настає при визначенні переможця торгів. Документально це оформляється як протокол тендерного комітету, однак він не є актом юридичного скріплення угоди, а передбачає подальші домовленості між замовником і оферентом.

На *останньому етапі* у разі успішності перемовин укладається формальна угода і підписується контракт.

До тендерних методів укладання контрактів звертаються у разі, якщо складно визначити контрактну ціну.

У вітчизняній і зарубіжній практиці, за даними літературних джерел, такими угодами вважаються, перш за все, ті, які залучають товарні групи з низьким ступенем стандартизації, високими ціновими показниками, а також, якщо партії товарів великі. Поширення набули тендерні методи укладення контрактів за наявності комплексних замовлень, які включають як постачання товарів, надання комплексу технічних або інженерно-будівельних послуг, так і тривалу технічну співпрацю на стадії експлуатації предмета ухвали.

Широкому розповсюдженню торгів у сучасних умовах сприяло те, що збільшилися масштаби державних замовлень (особливо під час формування систем виходу підприємств зі стану банкрутства), що потребує об'єктивності під час вибору тієї чи іншої фірми як постачальника або підрядника. У практиці світової торгівлі відомі випадки, коли урядові замовлення формували, обминаючи торги, що призводило до негативних політичних наслідків. Останнім часом подібна тенденція спостерігається і серед акціонерних товариств, керівники яких неодноразово притягувалися (за поданням акціонерів) до судової відповідальності за укладання прямих двосторонніх угод з партнерськими фірмами.

Таким чином, у сучасній практиці відбувається становлення тендерних методів комерційної діяльності. До того ж головним залишається прагнення мінімізувати ціну ухвали й аргументувати неупереджений вибір постачальника або підрядника.

Важливими елементами тендерної процедури, що відрізняють її від механізму двосторонньої ухвали, є її публічність (відкритість), подібність вимог і попередня кваліфікація (відбір) претендентів.

Важливим елементом, який відрізняє процедуру торгів від звичайних двосторонніх перемовин, прийнятих в комерційній практиці, є те, що після одержання пропозицій претендентів більшість замовників, особливо в державному секторі, оприлюднюють перелік оферентів і запропоновані ними

ціни. Деколи ці дані пропонується розголошувати шляхом друкування у друкованих виданнях, інколи – як поштові повідомлення кожному з учасників. У країнах, що розвиваються, переважає практика оголошення переліку ofertів і їхніх цін на оголошених раніше спеціальних зібраннях учасників торгів.

Специфічним елементом тендерної процедури є спільність вимог, які висуваються замовниками до кожного з учасників, що виражається в одержанні ними єдиних для всіх тендерної специфікації, контрактних умов і, зрештою, однакового для всіх періоду часу для підготовки пропозицій.

Принципу рівності часу в тендерних процедурах дотримуються дуже суворо. Його реалізація передбачає однакові для всіх учасників дату і час, від яких вони можуть одержувати тендерну документацію. Ця вимога поширюється і на момент припинення прийому пропозицій замовником. Ще однією підставою для застосування цього принципу є встановлення замовником на прохання одного з учасників додаткового часу для підготовки тендерної пропозиції, що розповсюджується на всіх інших учасників торгів.

Значення виконавчих і законодавчих органів країни-замовника під час проведення торгів виявляється, перш за все, в тому, що вони формують нормативно-правову базу для тендерних процедур і контролюють додержання тендерного законодавства в країні. Крім того, великі товарні ухвали у всіх країнах затверджуються урядовими органами шляхом проведення відповідної процедури.

У країнах – членах ЄС видано декілька директив щодо процедури закупок, які здійснюються державними органами і підприємствами цих країн. Найважливішими з них є такі:

1. Директива 1971 р. про торги щодо громадських робіт і будівництво.
2. Директива 1977 р. про урядові замовлення на постачання товарів і обладнання.
3. Директива 1998 р., яка пояснює правило ЄС про публічні торги щодо постачання товарів і обладнання.

Основною метою директив ЄС є забезпечення однакових умов участі в торгах щодо одержання урядових замовлень постачальниками і підрядниками всіх країн – учасниць ЄС і уникнення дискримінації стосовно місцевих фірм, тобто участь в публічних торгах можуть брати й іноземці (серед країн, які не є учасниками ЄС). Виняток щодо використання директив ЄС є громадське водо- й енергопостачання, громадський транспорт і телекомунікації (зв'язок). В останньому випадку тільки щодо поставок і обладнання, а не стосовно домовленостей на виконання робіт, ЄС має надавати перелік заходів, застосовуваних на публічних торгах, погоджуючи їх із Кодексом ГАТТ про урядові закупки, оскільки ЄС прийняв цей Кодекс до виконання. Угода ГАТТ містить великий перелік урядових органів, до

яких він може застосовуватися. Під цю угоду підпадають тільки домовленості, вартість яких перевершує певну порогову величину. Ця величина в Кодексі ГАТТ нижча, ніж загальна критична межа за нормами ЄС, яка становить 250 тис. євро (за Кодексом ГАТТ – 130 тис. євро).

Коли зарубіжний урядовий орган або корпорація мають намір взяти участь у торгах, процес укладання домовленості такий. Замовник публікує повідомлення про попередній відбір у відомих газетах світу. В оголошенні, крім суті домовленості, вказуються назва і адреса замовника, терміни подання заявок, умови попередньої кваліфікаційної процедури, тобто зазначаються технічні й фінансові вимоги, яких мають дотримуватися замовники для того, щоб взяти участь у торгах.

Під час проведення закритих торгів порядок інформування інший. Повідомлення про торги одержують лише окремі фірми, які або добре відомі організаторам торгів за раніше виконаними замовленнями, або відомі як солідні фірми.

Щодо передкваліфікаційних вимог стандартної процедури немає. Інколи ці вимоги викладаються в загальній формі, наприклад, для одержання необхідного заявного бланку зацікавленим компаніям, які можуть довести свою здатність, технічні й фінансові можливості, підтвердити досвід і традиції у сучасній сфері будівництва, виведенню неплатоздатних підприємств зі стану банкрутства, пропонується звернутися в відповідні державні органи.

Іноді замовник (якщо це необхідно) надає заявникам передкваліфікаційні матеріали із запитаннями.

Домовленості, які фінансуються позиками Світового банку реконструкції і розвитку або кредитами Міжнародної акції розвитку (далі – МАР), зазвичай передбачають необхідність проходження учасниками торгів процедури попередньої кваліфікації. У «Керівних принципах» щодо закупок на підставі позик МБРР і кредитів МАР (3-є видання 1985 р.) передбачаються такі вимоги.

Проходження попередньої кваліфікації рекомендовано для великих робіт і особливого обладнання за замовленням клієнта і для спеціалізованих послуг для того, щоб упевнитися, що запрошення на участь у торгах надіслані тільки тим, хто здатний виконувати такі роботи.

У домовленості про банківську позику вказано, у яких випадках потрібна попередня кваліфікація щодо певних домовленостей. Такий відбір може бути корисним для визначення переваг підрядника порівняно з місцевим претендентом, якщо це можливо. Попередня кваліфікація повинна ґрунтуватися винятково на здатності майбутніх учасників торгів задовільно виконувати певну домовленість, зокрема, крім іншого, врахувати їхній досвід і рівень попереднього виконання робіт за подібними договорами, можливості

стосовно персоналу, обладнання й фінансового стану. Про участь в попередньому відборі за певними договорами повинні бути надіслані запрошення.

Обсяг договору й чіткий перелік вимог щодо кваліфікації повинні бути надіслані всім охочим брати участь у відборі. Після завершення попереднього відбору документи на участь у торгах передають тим, хто пройшов відбір. У торгах повинні брати участь всі претенденти, які відповідають певним критеріям.

Світовий банк і МАР зазвичай аналізують передкваліфікаційну процедуру і вимагають надіслати їм списки фірм, які беруть участь у відборі, а також унеможливають участь випадкових учасників кваліфікаційного відбору. Це необхідно зробити до початку торгів. Таким чином, міжнародні фінансові організації намагаються убезпечити від некомпетентного, неправильного з правового погляду винятку із попередньої кваліфікації і впевнитися в тому, що торги будуть чесними.

Договірний відділ замовника надсилає тендерну документацію для участі в торгах тим заявникам, які відповідають вимогам, що висуваються до претендентів. З юридичного погляду – це офіційне запрошення на торги. Незважаючи на те, що в правовому аспекті запрошення – це попередній крок, документи на участь мають велике значення, тому що вони є базовими для будь-якого договору. Зазвичай вони включаються в тендер, а потім у договір, якщо він укладається, шляхом посилань на них.

Документ на участь у торгах (тендерна документація) зазвичай складається з таких частин:

- 1) умови договору;
- 2) технічні складники (креслення, специфікації і свідоцтва про кількість);
- 3) детальна інструкція для учасника торгів про те, як представляти свою пропозицію.

Можна назвати чотири пункти, які найчастіше зустрічаються в запрошеннях для участі в торгах:

1. У запрошенні вказується, що замовник не зобов'язаний приймати найдешевші пропозиції чи взагалі будь-які пропозиції, але й за відсутності такого пункту замовник не зобов'язаний вносити цього.

2. Замовник може зарезервувати за собою право пояснювати сутність пропозиції учасникам. Цей принцип зазначений в Керівних принципах Світового банку, а саме: замовник повинен попросити будь-якого претендента надати пояснення щодо його пропозицій, але не зобов'язаний просити або дозволяти змінювати сутність такої пропозиції після початку торгів.

3. Якщо передбачається надати перевагу деяким пропозиціям з некомерційних причин, наприклад відповідно до місцевих, політичних або регіональних особливостей, то це необхідно чітко відобразити в запрошенні.

4. У запрошенні має бути вказано, що замовник має право не укладати договір, якщо буде доведено, що підрядник або інший його працівник залучені до будь-якої форми хабара або корупції у зв'язку з контрактом.

Крім того, оскільки в торгах зазвичай беруть участь претенденти з різних країн, документи повинні чітко вказувати валюту або валюти торгових ухвал, а також валюту домовленої ціни.

Порядок і умови проведення торгів в багатьох країнах здебільшого подібні (однакові). Однак є й деякі особливості, що впливають із положень про торги або пов'язані з відповідними традиціями та звичаями. У деяких країнах порядок і умови проведення торгів регламентуються спеціальними законами, декретами або циркулярами. Торги зазвичай проводяться за місцем розташування оголошень організацій, але можуть проводитися їхніми організаторами і в інших країнах. У процесі проведення торгів можна виокремити декілька етапів: надання пропозицій учасниками торгів; вибір постачальників; підписання контракту. Підготування торгів включає розроблення технічних і комерційних умов торгів – тендерної документації й ознайомлення з нею потенційних учасників торгів – оферентів.

Необхідно мати на увазі, що термін «тендер» в міжнародній комерційній практиці вживається в різних значеннях:

– як повідомлення про наступні торги, як запрошення низки відомих фірм, які мають необхідну технічну й фінансову базу для участі в торгах, як спеціальне запрошення однієї або декількох раніше відібраних фірм для участі в обмежених (закритих) торгах;

– як комплект тендерної документації, яка відображає вимоги тендерного законодавства країни-імпортера;

– як формальна пропозиція, укладена організатором торгів, яка належить до складу тендерної документації. Проформа тендера – це формуляр, який підлягає заповненню і підписанню оферентом, коли він погодився взяти на себе всі обов'язки щодо виконання роботи відповідно до загальних і спеціальних умов тендерної документації або проформи тендера;

– як пропозиція (оферта) фірми або організації (оферента), які бажають взяти участь у торгах;

– як прихована процедура без запрошення учасників торгів), унаслідок проведення якої визначається контрагент, із яким укладається контракт (зазвичай на технічно складне, унікальне нове обладнання, великі промислові об'єкти).

Тендер включає в себе відповідні документи шляхом посилання на них і, як наслідок, головні умови договору, а отже, важливі технічні деталі стають частиною тендера.

Необхідно мати на увазі, що хоча ціну (вартість) замовлення розраховує замовник, оферент може подати свої розрахунки і визнати ціну своєї пропозиції, а також указати розмір знижки (або надбавки) до ціни, розрахованої замовником.

Загальноприйнято, що претендент має забезпечити свою пропозицію спеціальною гарантією банку, страхової компанії або іншої третьої особи. Гарантія переслідує дві мети: довести, що претендент має чесні наміри, і захистити замовника від ризику порушення будь-яких обов'язків, які учасник торгів бере на себе, передаючи пропозиції на торги. Стосовно банків, страхових компаній і третіх осіб, Уніфіковані правила для договірних гарантій МТП передбачають корисну норму, яка, однак, використовується тільки в разі погодження сторін.

Згідно з Уніфікованими правилами, гарантія на пропозицію дійсна тільки стосовно початкової (оригінальної) пропозиції і не стосується до будь-яких змін, не схвалених гарантом. Правила передбачають, що замовник, який хоче заявити претензію щодо гарантії, повинен надати документи, які обґрунтовують його претензію, протягом певного часу. Якщо в гарантії не вказано документи, то від замовника вимагається заява про те, що пропозиція підрядника була прийнята, але він або не підписав договір, або не надав гарантії виконання. Крім того, у заяві підрядника повинна міститися вказівка на дозвіл суперечки шляхом арбітражу (якщо не обумовлено інше) відповідно до регламенту (арбітражного суду) МТП або Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ за вибором підрядника.

Керівні принципи Світового банку передбачають, що гарантії повинні бути повернені учасникам торгів, які зазнали невдачі, якомога швидше, одразу після того, як встановлено, що вони не одержать контракту.

Комплект тендерної документації продається учасникам торгів, його ціна зазвичай встановлюється на підставі фактичних витрат на її виготовлення.

За англійським правом і за законами інших країн тендер можна відкликати до його прийняття, але, здебільшого, право відкликання обмежено. У «Загальних умовах договорів на виконання державних робіт і поставок, фінансованих Європейським фондом розвитку ЄС» (Брюссель, лютий 1972 р.) «умовами ЕББ передбачено, що воно обмежується до кінця торгів: будь-яка пропозиція може бути відкликана, доповнена або змінена до дати, вказаної для прийняття заявок на участь у торгах.

Надання пропозицій учасниками торгів – другий етап проведення торгів. Порядок і спосіб надання пропозицій регулюються організаторами

торгів. Зазвичай у разі проведення відкритих торгів тендери подають у письмовому вигляді, хоча усна форма не виключається. Пропозиції (заповнена форма тендера з підписом і печаткою оферента) надаються в закритих, заклеєних конвертах (зазвичай подвійних), щоб була збережена їхня конфіденційність. Іноземні оференти зазвичай надсилають тендери рекомендованим листом.

Вважається, що сам факт подачі оферентом тендера означає його повну згоду з усіма умовами торгів.

Вибір постачальника – *третьою етапом* проведення торгів. У призначений день і час організація, яка оголосила торги, відкриває конверт з пропозиціями, що надійшли. Процедура конкурсного відбору може бути відкритою і закритою, залежно від різновиду оголошених торгів. Вона так чи інакше передбачає ознайомлення з усіма наданими пропозиціями, щоб встановити їхню відповідність тендерним умовам, порівняти одержані пропозиції з комерційними умовами, визначити адміністративне і ділове досє фірм-оферентів. Конкурсний вибір оферента, який виграв торги, завжди проводиться в закритому порядку (незалежно від різновиду торгів).

Вибір постачальника і присудження замовлення можуть виконуватися безпосередньо після відкриття й оголошення тендерів, що надійшли, у тому разі, якщо йдеться про вибір пропозиції із найнижчими цінами за аналогічних інших умов конкурентних пропозицій. Однак найчастіше, особливо в разі постачання обладнання, прийняття остаточного рішення про вибір постачальників і присудження замовлення здійснює вища організація через певний проміжок часу (деколи через кілька тижнів або місяців). Це пояснюється перш за все тим, що порівняння тендерів, визначення вірогідності кожного з них потребує певного часу. Необхідно порівняти велику кількість технічних показників, врахувати різноманітні комерційні умови, які стосуються не тільки ціни й термінів поставок, а й тривалості кредиту, форми розрахунків, умов поставок і приймання товарів. Практика торгів, крім того, припускає окреме уточнення тендерів після відкриття конвертів і оголошення їхнього змісту, а в деяких випадках – втворювання деяких умов тендерів, що також ускладнює вибір для постачальника.

У день відкриття торгів усі тендери лише заносяться в офіційний протокол, до того ж представники фірм-оферентів мають право ознайомитися з копією цього протоколу в спеціально призначених для цього приміщеннях і у встановлений час дізнатися про ціну та інші умови конкурентів.

Після детальної перевірки тендерної документації щодо її відповідності всім пропозиціям, а для складного обладнання і при закупівлі його на великі суми, а також після наведення необхідних довідок про платоспроможність, кредитоздатність фірм-оферентів і їхніх виробничих можливостей, обираються постачальники або збанкрутіле підприємство. По суті, вибір

постачальника повинен обумовлюватися пропозицією більш вигідних умов відносно цін, якості, термінів. На практиці усе відбувається дещо по-іншому.

У конкурсному відборі вирішальну роль можуть відігравати не тільки ціна та інші комерційні умови, але й висока якість продукції, яка випускається офертами, вигідніші для замовника терміни виконання контракту, порядок виконання робіт, можливість залучення за необхідності кваліфікованих субпостачальників або субпідрядників.

Крім того, під час вибору постачальників дуже часто беруться до уваги окремі законодавчі акти або просто адміністративні укази й приписи. Наприклад, в умовах проведення торгів в деяких країнах, що розвиваються, організатори торгів не зобов'язані обтяжувати себе обов'язками приймати пропозицію щодо постачання товару, зокрема обладнання, за найнижчими цінами. Це пояснюється, перш за все, наявністю в багатьох країнах, що розвиваються, давніх зв'язків із великими закордонними фірмами, які зазвичай на торгах вважаються пріоритетними. Це пояснюється також проведенням дискримінаційної політики щодо окремих третіх країн. Недотримання принципу найдешевшої пропозиції дає змогу організаторам торгів відхилити пропозиції оферентів із третіх країн без повідомлення причин.

Почасту організатори торгів передають замовлення місцевим фірмам, навіть якщо їхні пропозиції виявляються менш вигідними порівняно з пропозиціями іноземних фірм. На торгах допускається підвищувати ціни місцевих фірм. Порівняно з іноземними в різних країнах вони коливаються від 5 до 20 %, хоча на практиці значення відхилення буває і більшим. У найвідкритішій формі преференції місцевим фірмам надаються на торгах у США. З огляду на дію гасла «Купуй американське!» державні організації, які проводять торги, зобов'язані надавати перевагу американським фірмам навіть у тих випадках, коли їхні ціни вищі порівняно із закордонними постачальниками в межах 60 %.

Відповідно до умов торгів у всіх країнах оферент, який виграв торги на обладнання, зобов'язаний внести другий гарантійний заклад як гарантію виконання замовлення і всіх умов постачання. Його величина зазвичай становить 5–10 % вартості замовлення. Після виконання замовлення гарантійний заклад повертають постачальнику, до того ж спосіб цього повернення також може бути різним: або після поставки обладнання, або частинами відповідно до того, як буде виконуватися замовлення (пропорційно до поставок). Організатори торгів, які після проведення торгів вважаються замовниками, мають право використовувати це замовлення для задоволення окремих претензій, які з'являються в процесі виконання замовлення (неякісність обладнання, запізнення початку постачання тощо).

Четвертий етап проведення торгів – підписання контракту з фірмою, яка виграла торги. Умови цих контрактів практично не відрізняються від умов звичайних контрактів купівлі-продажу, але інколи складаються специфічні обставини. Іноді це підписання короткого документа з посиланням на тендер (або із його включенням). Тендерні гарантії учасників торгів, які не мають успіху на торгах, переважно повертаються тільки після підписання офіційного контракту, оскільки до цієї події впевненості в укладенні закінченого договору немає.

На сьогодні перед Україною встала проблема браку грошових засобів для реалізації різних проектів. Особливо відчутною вона є для місцевих органів влади. Недофінансування багатьох міських потреб примушує їх шукати шляхи раціонального використання наявних ресурсів для міського розвитку. Щоб подолати ці труднощі, необхідно використовувати як старі, але дуже ефективні засоби, так і розробляти механізми нових перспективних методів, одним з яких є тендерні торги.

Точно кажучи, тендерні торги не можна вважати новим засобом подолання фінансових труднощів під час реалізації різних проектів. Вони вже багато років використовуються за кордоном як один з найефективніших механізмів управління інвестиціями.

В Україні тендерні (конкурсні) торги тільки починають включатися в економічне життя, особливо в умовах боротьби з банкрутством. Головним чином цьому сприяють постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок формування і розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням» (від 26.02.96 р. № 266) і «Про створення єдиної системи закупки товарів (робіт, послуг) за рахунок засобів державного бюджету і іноземних кредитів, які надаються під гарантії Кабінету Міністрів України» (від 28.06.97 р. № 694) зі змінами і доповненнями, згідно з якими будь-які поставки продуктів для державних потреб на суму більше ніж 10 000 грн повинні здійснюватися тільки за допомогою механізму тендерних торгів.

На виконання цих постанов, наприклад, Харківська обласна державна адміністрація своїм розпорядженням від 22.01.98 р. № 37 затвердила Положення про порядок організації і проведення торгів (тендерів) у сфері регіональних закупок товарів (робіт, послуг) шляхом використання засобів міського бюджету.

Як відомо, метою проведення тендерів є пошук шляхів ефективнішого використання капітальних вкладень, створення конкурентного середовища для розміщення замовлень і укладення підрядних контрактів, попередження економічно не обґрунтованого завищення цін, скорочення термінів реалізації проектів і контроль за якістю виконання робіт.

Тендерні торги є такою формою розміщення замовлень на виконання робіт, послуг, постачання продукції, яка передбачає вибір виконавця замовлень шляхом оцінювання технічних пропозицій претендентів за умови, що до моменту закінчення їхньої подачі ніхто з конкурентів не дізнається про умови пропозицій, які висунуті іншими.

На сьогодні в Україні використовують чотири головні механізми проведення тендерних торгів. Це галузеві тендерні торги з попереднім кваліфікаційним відбором або без нього, процедурою запиту цінових пропозицій (квотування) або без таких. Кожен із них використовують залежно від суми проекту, репрезентування умов замовника і їхнього виконання. Так, якщо сума замовлення перевищує 100 000 доларів, то використовуються перші два різновиди торгів, тобто відкриті тендери з попередньою кваліфікацією або без неї. Використовувати попередню кваліфікацію під час відкритих торгів доцільно тільки у разі надходження великої кількості пропозицій для максимального відбору шести претендентів.

Процедури конкретних переговорів використовуються, якщо очікувана вартість закупок від 70 000 грн до понад 100 000 доларів, і становлять собою переговори з не менше ніж двома претендентами з метою визначення найбільш вигідного як за ціновими, так і за іншими показниками.

Щодо процедури запиту цінових пропозицій (квотування), то вони застосовуються для замовлень на суму понад 70 000 грн і проводяться за наявності не менше ніж трьох постачальників.

Досвід уже проведених в Україні тендерних торгів дає змогу стверджувати, що їхнє використання уможливило досягнення двадцяти – сорокавідсоткового зниження вартості замовлення, тоді як витрати на підготовку і проведення торгів не перевищують 1,5 % від стартових сум наступних закупок. Так, за результатами проведеного тендеру щодо облаштування Дергачівського звалища економічний вигравш, що виражався в зниженні вартості робіт, становив приблизно 30 %. Подібні результати очікувались також від проведення конкурсу на закупку антидіабетичних препаратів (інсулінів) і комплексу механізмів для оновлення асфальтобетонного покриття доріг.

Однак навіть такий удосконалений спосіб розміщення замовлень не позбавлений недоліків. Так, до цього часу участь претендентів у конкурсах була безкоштовною, хоча у всьому світі прийнято стягувати з учасників торгів плату як за участь, так і за надану документацію в обсягах, що дають змогу відшкодувати витрати на підготовку й проведення конкурсу. Крім того, недосконалість нашої банківської системи унеможливило для багатьох претендентів виконання таких умов участі в торгах, як надання доказів відповідальної участі у вигляді банківської гарантії, оскільки більшість комерційних банків з неохоче надають такі гарантії своїм найповажнішим

клієнтам. Із огляду на таку ситуацію необхідно розширити перелік умов надання гарантій відповідальної участі претендентів у торгах і вдосконалювати як законодавство у сфері банківської діяльності, так і роботу банків щодо надання таких послуг.

Однак найбільшим (з погляду замовника) недоліком як цього способу підбору підрядників, так і набору підрядників взагалі є складність встановлення правочинності й надійності претендентів, особливо іноземних фірм.

Отже, необхідно вдосконалювати методику проведення тендерних торгів. Однак незважаючи на наявність недоліків тендерні торги в Україні стали реаліями економічного життя і свідченням виходу багатьох підприємств із стану банкрутства внаслідок продажу цих підприємств через такі торги.

4.6 Формування корпоративних синергетичних систем функціонування неплатоздатних будівельних підприємств за допомогою диверсифікації їхньої виробничої діяльності

В умовах економічної нестабільності, коли більшість підприємств зазнають (або уже перебувають у стані) банкрутства, під час виробничої діяльності на будівельні організації впливає зовнішнє середовище, яке має певну інтенсивність і дестабілізуювальну здатність.

Найбільшого впливу, що теж призводить до банкрутства, зазнають вузькоспеціалізовані будівельні підприємства, сфера виробничих інтересів яких обмежується вузькою номенклатурою будівельної продукції, комплексів робіт або типорозмірів будівель і споруд, що зводяться.

Такий стан справ не відповідає сучасним вимогам і завданням, які стоять перед будівельною галуззю України і потребують вирішення.

Отже, необхідно дослідити особливості функціонування будівельних підприємств, на яких існує вірогідність банкрутства, не прослідковується чітко виражена спеціалізація, а сфера інтересів виробничої діяльності досить широка. Такі будівельні підприємства хоч і зазнають сильної дестабілізуювальної дії, але малоімовірно, що вона одночасно вплине на всі напрями його виробничої діяльності. Як наслідок, стан більшості будівельних підприємств стабільний, що створює умови для широкого маневрування як внаслідок перерозподілу ресурсів, так і сфер діяльності. Якщо на один із напрямів виробничої діяльності за об'єктивних причин такий вплив є постійним, то організація може застосувати такий надзвичайний захід, як відмова від цього напрямку і використовувати свої потужності в новому, перспективному напрямі. Очевидно, що цей тип організації гнучкіший, він унеможливує стан банкрутства і забезпечує

можливість розвитку в тих умовах, у яких вузькоспеціалізовані будівельні організації зазнають невдач і стають банкрутами.

На сьогодні розширити напрями виробничої діяльності, що дає змогу уникнути банкрутства, можна за допомогою здійснення диверсифікації (з лат. *deversificatio* – зміна, різноманітність – вкладення капіталу в різні підприємства). Цей процес передбачає:

- зменшення ступеня ризику в фінансовому стані будівельного підприємства;
- одержання додаткового прибутку шляхом інвестування перспективної сфери господарювання;
- підвищення синергізму в диверсифікованій будівельній організації.

Ступінь диверсифікації оцінюється не за різноманітністю виробництв усередині структури окремого будівельного підприємства, а за різноманітністю результатів діяльності, з якими це будівельне підприємство виходить на ринок будівельної продукції і послуг. Процес диверсифікації будівельного підприємства з метою запобігання банкрутству і підвищенню ефективності його діяльності зображено на рисунку 4.5.

У процесі диверсифікації виробничої діяльності будівельного підприємства розробляється і реалізується стратегія диверсифікації виробничої діяльності будівельного підприємства шляхом упровадження на ринок нової будівельної продукції і послуг.

Для подальших досліджень введемо такі позначення: B – поточні витрати будівельного підприємства; V – річний обсяг реалізації будівельної продукції і послуг; I – необхідний обсяг інвестицій, тобто засобів, які необхідні для підвищення якості будівельної продукції і послуг за обсягом і номенклатурою, будівельного виробництва, навчання персоналу, придбання засобів комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів тощо; P – рентабельність, яку будемо розраховувати через показник ROJ – рівень повернення інвестицій.

Тоді

$$ROJ = \frac{V - B}{I}. \quad (4.30)$$

За цією аналітичною залежністю розмір необхідного рівня повернення інвестицій може бути розрахований за співвідношенням між різницею прибутків і витрат, а також обсягом інвестицій, які необхідні для упровадження будівельної продукції і послуг на ринок.

Синергетичний ефект внаслідок диверсифікації виробничих процесів на будівельному підприємстві виникає тоді, коли загальна рентабельність об'єднання діяльності будівельного підприємства з будівельною продукцією і послугами, які забезпечувалися ним раніше, будівельною продукцією і послугами після диверсифікації буде більшою, ніж сума рентабельностей від роботи з наявною новою будівельною продукцією і послугами окремо:

$$P_{заг} > (P_{існ} + P_{нов}), \quad (4.31)$$

де $P_{заг}$ – рентабельність, одержана внаслідок об'єднання зусиль будівельного підприємства стосовно нових і старих різновидів будівельної продукції та послуг; $P_{існ}$ – рентабельність будівельного підприємства, яке випускає наявну будівельну продукцію і надані послуги; $P_{нов}$ – рентабельність будівельного підприємства після диверсифікації, яке випускає нову будівельну продукцію і надані послуги.

За формулою (4.30) співвідношення (4.31) можливе за таких умов:

– якщо загальний обсяг продажів будівельної продукції і надання послуг об'єднання будівельного підприємства з наявною і новою будівельною продукцією та послугами будуть більшими, ніж сума обсягів продажів діяльності з наявною і новою будівельною продукцією та послугами окремо;

– якщо загальні поточні витрати в разі об'єднання діяльності будівельного підприємства з наявною і новою будівельною продукцією та послугами будуть використовуватися окремо;

– якщо загальні інвестиції в діяльність будівельного підприємства, пов'язану з наявною і новою будівельною продукцією та послугами будуть меншими, ніж сума інвестицій в діяльність будівельного підприємства з наявною і новою будівельною продукцією та послугами окремо.

Ці умови можна зобразити за допомогою таких аналітичних залежностей:

$$V_{заг} > (V_{існ} + V_{нов}); \quad (4.32)$$

$$B_{заг} > (B_{існ} + B_{нов}); \quad (4.33)$$

$$I_{заг} > (I_{існ} + I_{нов}), \quad (4.34)$$

де $V_{заг}$ – загальний обсяг продажів будівельної продукції, яка є результатом об'єднаної діяльності будівельної фірми, що випускає наявну і нову будівельну продукцію та надає послуги; $V_{існ}$ – обсяг продажів наявної будівельної продукції, що випускається будівельним підприємством; $V_{нов}$ – обсяг продажів нової будівельної продукції і наданні послуги, які здійснюються будівельним підприємством; $B_{заг}$ – загальні поточні витрати, які є результатом поєднання діяльності будівельного підприємства з наявною і новою будівельною продукцією та послугами; $B_{існ}$ – питомі витрати під час випуску наявної будівельної продукції і надання послуг будівельним підприємством; $B_{нов}$ – поточні витрати під час випуску нової будівельної продукції і надання послуг будівельним підприємством; $I_{заг}$ – загальні інвестиції, які є результатом поєднання діяльності будівельного підприємства, яке випускає нову й наявну будівельну продукцію та надає послуги; $I_{існ}$ – інвестиції, пов'язані з діяльністю будівельного підприємства, що випускає нову будівельну продукцію та надає послуги.

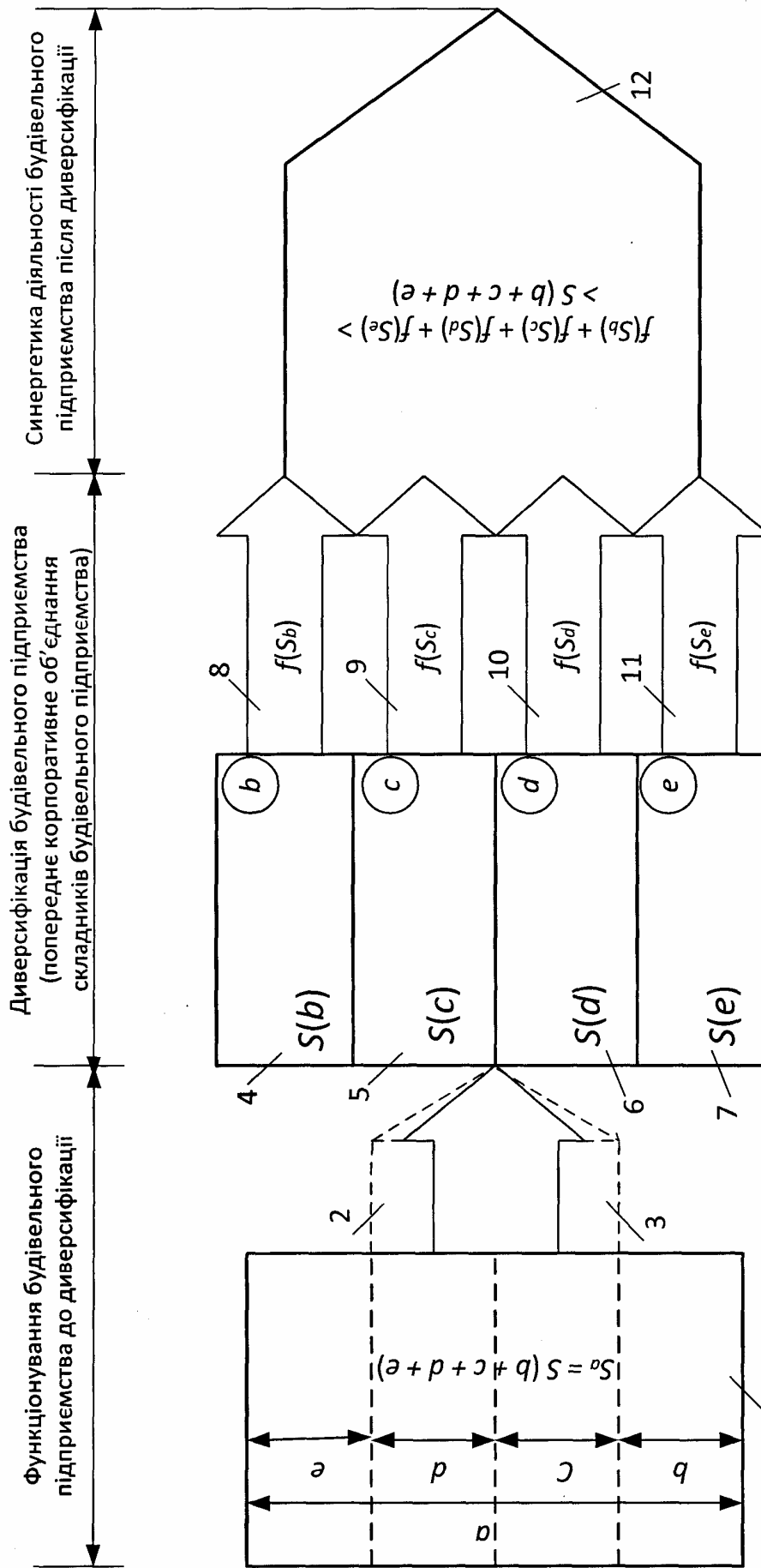


Рисунок 4.5 – Принципова схема диверсифікації будівельного підприємства:

- 1 – виробнича потужність будівельного підприємства; 2 – проектний випуск будівельної продукції;
 3 – фактичний випуск будівельної продукції; 4 – 7 – виробничі потужності будівельного підприємства після диверсифікації; 8 – 11 – випуск продукції диверсифікованими будівельним підприємствами; 12 – сумарний обсяг реалізованої продукції будівельного підприємства з урахуванням ефекту синергізму

Відповідно до формули (4.30) і залежностей (4.31) – (4.34) І. Ансоф виокремлює чотири різновиди синергії (синергізму) (рис. 4.6): синергізм продажу; оперативний синергізм; інвестиційний синергізм; синергізм менеджменту.

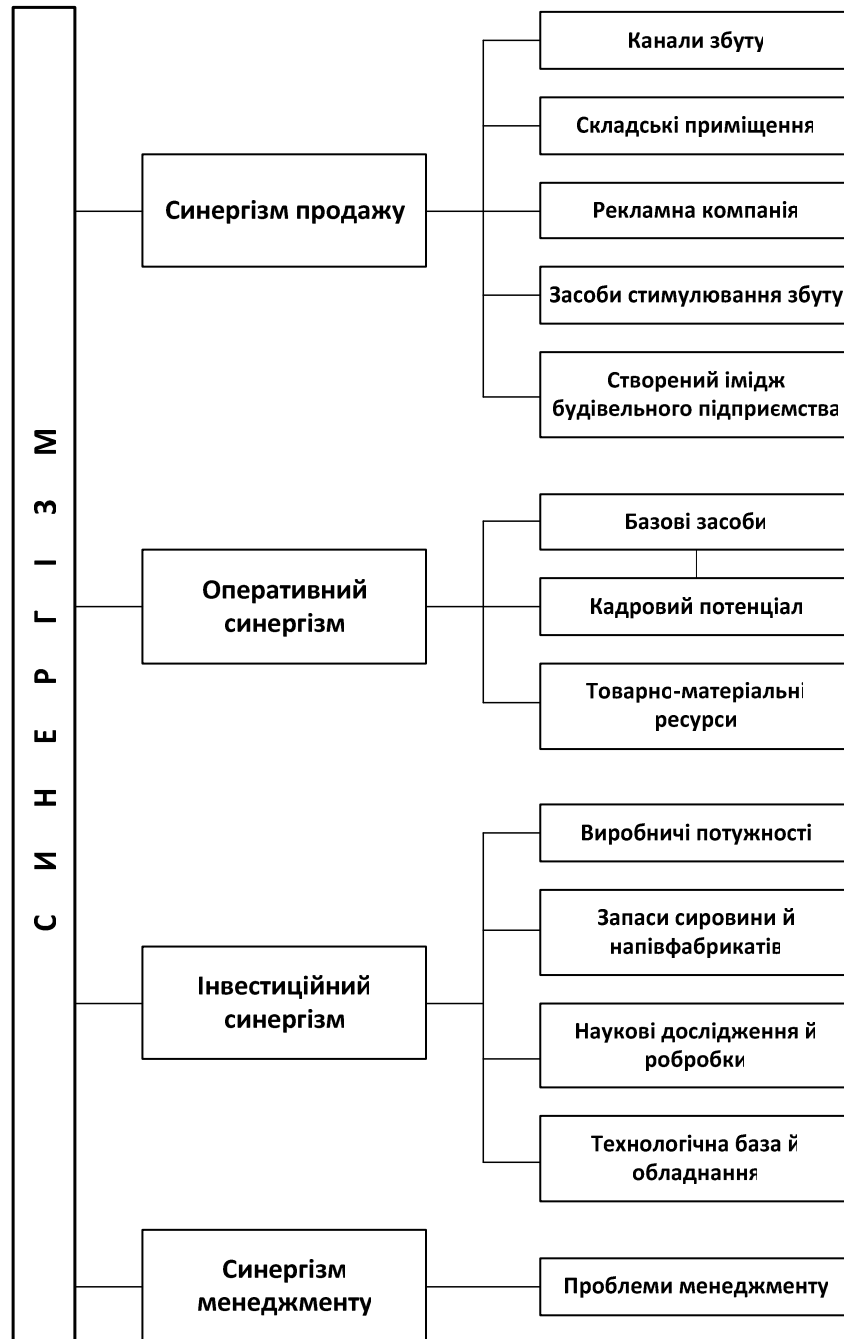


Рисунок 4.6 – Сутність і різноманітність синергізму на будівельному підприємстві

Синергізм продажу спостерігається, коли для декількох різновидів будівельної продукції і послуг використовують один і той самий канал збуту. Продажами будівельної продукції і наданням будівельних послуг керують із

одного центру, використовують одні й ті самі складські приміщення. До того ж використовується загальна реклама, загальні правила надання послуг, уже набутий імідж будівельного підприємства. Все це і забезпечує синергетику диверсифікованого будівельного підприємства.

Оперативний синергізм є результатом ефективнішого використання базових фондів і персоналу, розподілу накладних витрат, проведення загального навчання кадрів, великого обсягу закупок товарно-матеріальних ресурсів.

Інвестиційний синергізм є проявом використання виробничих потужностей, запасів сировини, наукових досліджень і розробок, технологічної бази і обладнання загалом.

Синергізм менеджменту за формулою (4.30) не прослідковується безпосередньо, але він помітно впливає на ефект загалом. Наприклад, в різних галузях промисловості менеджмент будівельних підприємств сприяє вирішенню різних стратегічних, організаційних і оперативних проблем. Якщо будівельне підприємство, застосовуючи стратегію диверсифікації, стає складником нової галузі (наприклад, якщо будівельне підприємство здійснювало будівництво об'єктів авіаційної промисловості і входило до складу «Авіапрому», а внаслідок диверсифікації увійшло до складу аграрного сектора й бере участь у будівництві об'єктів сільськогосподарського призначення), то синергізм менеджменту може виникнути, якщо будівельне підприємство використовує схожість проблем менеджменту наявних і нових галузей (наприклад, трест «Харківстальконструкція» здійснював монтаж великопрогонних ангарів для літаків, а після диверсифікації здійснює монтаж великопрогонних критих приміщень для зберігання зерна, конструктивні схеми великопрогонних будівель яких майже ідентичні).

А. А. Томпсон і А. Дж. Стрипланд виокремлюють такі джерела стратегічної відповідності створення синергетичного ефекту:

- технологія виробництва;
- спільні вимоги до кваліфікації персоналу, єдині джерела матеріальних засобів;
- потенціал для спільного виробництва деталей, конструктивних елементів, будівельних матеріалів і компонентів, подібні виробничі методи створення будівельної продукції;
- управлінські ноу-хау;
- однаковий підхід до маркетингу і збуту будівельної продукції та надання послуг;
- використання послуг одних і тих самих оптових покупців будівельної продукції або розрізнених дилерів;
- загальне післяпродажне обслуговування (наприклад, «Познякижилбуд» в м. Київ);

– використання загальної торговельної марки.

Узагальнюючи положення теорії А. А. Томпсона і А. Дж. Стрипланда стосовно джерел синергізму й порівнюючи їх з ланцюгом вартості М. Портера, можна помітити, що ефект синергізму може виникнути на будь-якій ділянці ланцюга вартостей: кадри, технології, матеріально-технічне забезпечення, внутрішня логістика, виробничий процес, зовнішня логістика, маркетинг, сервісне обслуговування.

Приклади використання стратегії спорідненої диверсифікації А. А. Томпсона і А. Дж. Стрипланда, що базуються на синергизмі, можна використати для виходу зі стану можливого банкрутства будівельного підприємства і підвищення ефективності його функціонування, а саме:

– входження в галузь, у якій збутові можливості і рекламну діяльність можна використовувати одночасно (завод збірних залізобетонних конструкцій починає виготовляти колони для багатоповерхових каркасних будівель і бордюрний камінь для присадибних ділянок);

– використання споріднених технологій;

– передача ноу-хау і досвіду від одного різновиду діяльності до іншого;

– передання назви й репутації фірми новій будівельній продукції й послугі;

– купівля будівельних підприємств нових галузей для підтримання базового різновиду діяльності.

Виокремлюють концентричну й горизонтальну споріднену диверсифікацію.

Концентрична (вертикальна) диверсифікація полягає в тому, що будівельне підприємство починає виробляти нову будівельну продукцію і надавати нові будівельні послуги, які в технологічному і (або) маркетинговому аспектах пов'язані з уже наявними на будівельному підприємстві будівельною продукцією і послугами.

Горизонтальна диверсифікація передбачає випуск будівельним підприємством нової продукції, яка технологічно може не поєднуватися з наявною будівельною продукцією, але призначена для вже наявних споживачів (клієнтів).

Під час формування стратегії, пов'язаної з диверсифікацією, необхідно розрізнати два аспекти синергізму – потенційний і реальний.

Потенційний синергізм – це синергізм, який будівельне підприємство очікує одержати внаслідок реалізації стратегії диверсифікації.

Реальний синергізм – це синергізм, який є результатом упровадження стратегії диверсифікації.

Необхідність виокремлення цих двох аспектів (різноманітностей) синергізму – потенційного і реального – пояснюється тим, що *очікуваний* синергізм не завжди перетворюється на *реальний*.

І. Ансоф, досліджуючи синергізм різних галузей, робить висновок про те, що за окремими функційними напрямками діяльності (загальний менеджмент, дослідження й розробки, виробництво, маркетинг) у разі об'єднання окремих галузей синергізм може не тільки не прослідковуватися, але й бути негативним.

Негативний синергізм свідчить про те, що об'єднання двох різновидів діяльності створює загальну рентабельність, яка менша, ніж рентабельність роботи цих будівельних підприємств окремо.

Таким чином, не кожна стратегія диверсифікації забезпечує позитивний синергізм. Отже, формуючи стратегічні напрями діяльності будівельного підприємства, необхідно відслідковувати як позитивний, так і можливий негативний вплив нових сфер діяльності на економічний розвиток підприємства, а також процеси, що спричиняють банкрутство.

Перехід підприємств будівельної галузі до ринкової економіки кардинально змінює систему виробничих відносин, що склалася, а це, перш за все, позначається на підвищенні ролі чинників, які забезпечують так зване «виживання» суб'єктів господарської діяльності в разі компетентної підприємницької стратегії органів управління.

Аналізуючи виробничу структуру будівельних організацій за ступенем диверсифікації, можна виокремити досить чітко визначені на сьогодні три групи:

- вузькоспеціалізовані підприємства, сфера виробничих інтересів яких досить обмежена вузькою номенклатурою виробів, комплексів робіт або типорозмірів будівель і споруд, які будуються (типу ДБК, ЗБК, організації спецбуду);

- підприємства, які мають декілька взаємозалежних напрямів діяльності, що об'єднуються за технологічними ознаками об'єктів, що зводяться. До цієї групи підприємств можуть бути віднесені наявні загальнобудівельні трести;

- підприємства, що мають декілька технологічно незалежних напрямів господарської діяльності незалежно від базової спеціалізації.

Збільшення різноманітності виробничих структур, тобто їхня диверсифікація, підвищує адаптаційні можливості організації й освоєння вільних ніш ринку. Що вищим буде ступінь різноманітності, то менше залишиться зон господарської діяльності, інтенсивнішим буде потік пропозицій. Якщо розглянуті проблеми стосуються уявлення про різноманіття, то виправданий закон різноманіття, відомий як принцип Ешбі: «Тільки різноманіття може знищити різноманіття»..

Нехай V_D – різноманіття результатів явища D ; V_R – різноманіття залежних від D результатів явища R ; V_G – різноманіття явищ. Усі вони

вимірюються за допомогою логарифмів. Тоді V_G не може бути меншим за $V_D - V_R$, тобто мінімальне значення V_G дорівнює $V_D - V_R$. Якщо $V_D = const$, то $V_D - V_R$ може бути зменшено лише внаслідок відповідного зростання V_R . Таким чином, різноманіття результатів, якщо воно мінімальне, може бути ще більше зменшене лише внаслідок відповідного збільшення різноманіття, яким розпоряджається R . Це і є закон необхідного різноманіття: тільки різноманіття в R може зменшити різноманіття, яке створює D .

Стосовно мети цих досліджень закон може бути записаний так: тільки різноманіття пропозицій (далі – РП) за різних інших умов може знизити різноманіття незадовільного попиту (далі – РНП):

$$\frac{\text{Різнманіття споживачів}}{\text{Різнманіття пропозицій}} = \text{Різнманіття незадоволеного споживання.}$$

Функція управління повинна забезпечити зменшення різноманіття незадоволеного попиту $\text{РНП} \rightarrow \min$ внаслідок збільшення різноманіття пропозицій $\text{РП} \rightarrow \max$. Це головні чинники управління, і надалі необхідно визначити механізм управління ними і сукупність параметрів, які найбільше на них впливають.

Будемо вважати, що різноманіття споживачів (далі – РС) визначає можливий діапазон різноманіття напрямів господарської діяльності (далі – РНГД), що відображає об'єктивні потреби ринку. До того ж, залежно від цілей аналізу ці потреби можуть розглядатися як наявні на сьогоднішній день, так і перспективні, що прогнозуються на підставі динаміки змін кон'юнктури ринку.

Водночас на цей ринок виходить деяка сукупність господарських суб'єктів, метою якої є забезпечити надходження пропозицій на цей тип. Різнманіття господарюючих суб'єктів (далі – РГС) лише потенційно створює різноманітні пропозиції, зумовлені потребами ринку, реальна реалізація цих можливостей визначає диверсифікацію виробництва за напрямом господарської діяльності (далі – НГД).

Таким чином, динаміку ринку здебільшого визначає взаємодія двох процесів – попиту й пропозицій, які взаємопов'язані, оскільки попит формує пропозиції, а пропозиції – попит унаслідок умілої маркетингової політики. Якщо розглядати різноманіття незадоволеного попиту як результат деякої миттєвої рівноваги в системі РС – РП, то залежно від конкретних умов можна виокремити декілька характерних станів цієї системи.

Можлива множина стану системи РС – РП визначається за співвідношенням вільних і зайнятих, так званих ніш ринку (далі – НР). Розглянемо нішу ринку як елемент системи РС – РП, який має множину НГД_i ($i = 1, 2, \dots, n$) і господарюючих суб'єктів ГС_j ($j = 1, 2, \dots, m$).

Присвоїмо HP_{ij} індекс 1, якщо напрям господарської діяльності i зайнято деяким господарюючим суб'єктом j і 0 – в іншому разі. Таким чином, різноманіття стану системи повністю визначається матрицею $\|HP_i\|$, яка має розмірність $n \cdot m$ (рис. 4.7).

		РНГД					
		1	2	...	i	...	N
НГС	1	HP_{11}	HP_{21}	...	HP_{i1}	...	HP_{n1}
	2	HP_{12}	HP_{22}	...	HP_{i2}	...	HP_{n2}

		HP_{1j}	HP_{2j}	...	HP_{ij}	...	HP_{nj}

	M	HP_{1m}	HP_{2m}	...	HP_{im}	...	HP_{nm}

Рисунок 4.7 – Матриця можливих станів системи РС – РП

Якщо завдання буде іншим, то можуть використовуватися інші вагові характеристики HP_{ij} , наприклад ті, які розглядалися раніше і характеризували диверсифікацію окремого господарюючого об'єкта.

Серед множин різноманіття стану системи РС – РП виокремимо чотири найбільш характерні, щодо яких решта є похідними:

– попит не задоволений ні за обсягом, ні за номенклатурою. Це стан ринку, який розвивається, коли урізноманітнюється попит і пропозиції. Залучені до ринкової взаємодії, господарюючі суб'єкти намагаються зайняти вільні ніші ринку, таким чином поступово насичуючи ринок пропозиціями й компенсуючи цим попит (рис. 4.8, а);

– попит задоволений за обсягом, але не за номенклатурою. У ринковій взаємодії беруть участь всі господарюючі суб'єкти, але не всі напрями господарювання (господарської діяльності) освоєні. У цьому разі є резерв для диверсифікації виробництва з метою зайняття вільних ніш ринку (рис. 4.8, б);

– попит задоволений за номенклатурою, але не за обсягом. Освоєні всі напрями господарської діяльності, але існує дефіцит виробничих потужностей для збільшення обсягу випуску. Резерв зростання, який є на підприємстві, заповнюється внаслідок ринкової взаємодії нових господарюючих суб'єктів (рис. 4.8, в);

– стан насиченості ринку, коли попит сформований і задоволений. Постійні учасники ринкової взаємодії формують стійкі господарські зв'язки, розподіливши зони впливу і відповідно знизивши внутрішні суперечності щодо гостроти конкурентної боротьби (рис. 4.8, г);

– стан монополізованого виробництва – це виродження ринку. коли господарючі суб’єкти розподілилися за всіма напрямками господарювання і самостійно задовольняють попит за певно. номенклатурою.

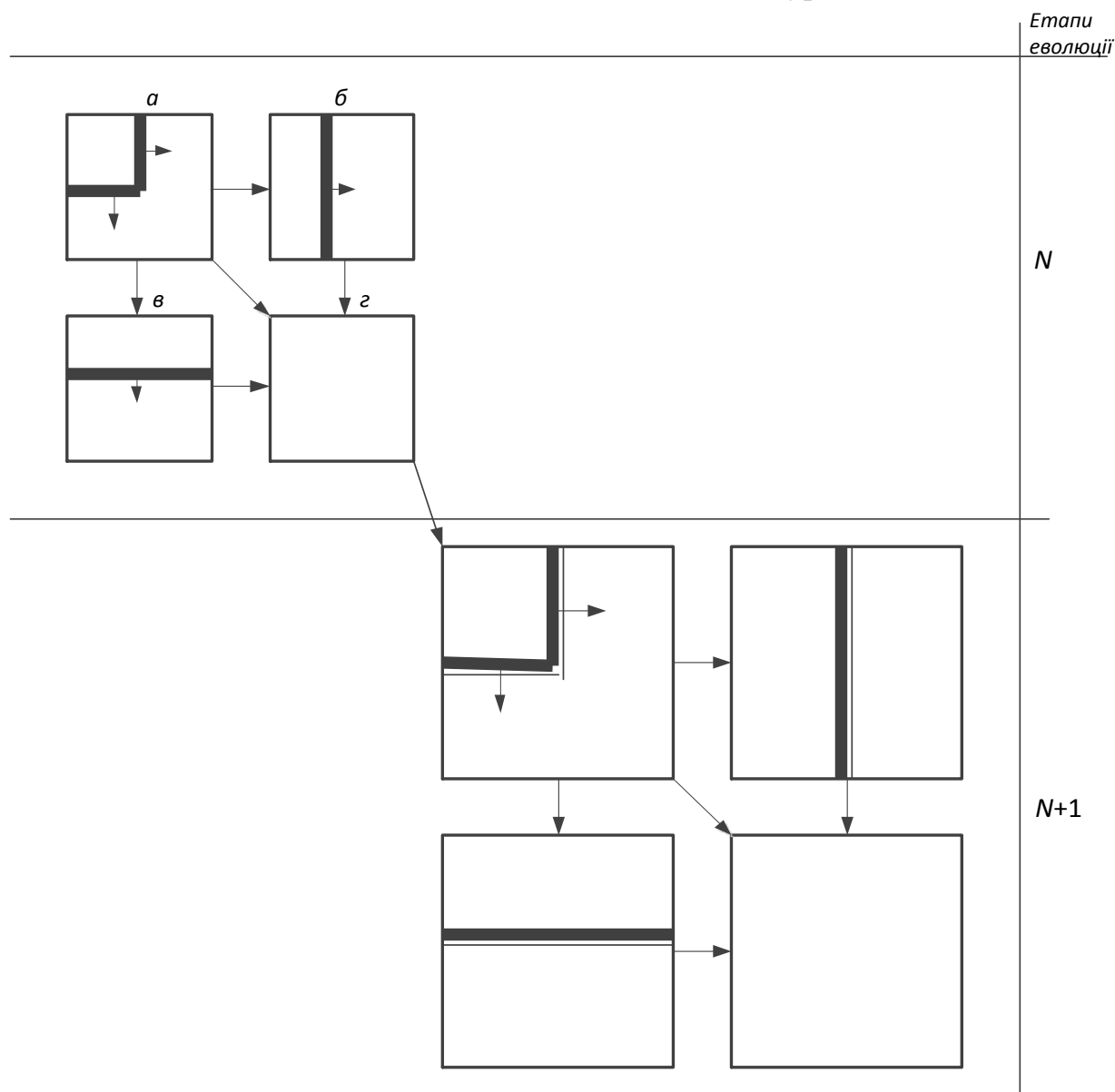


Рисунок 4.8 – Дискретна модель освоєння й розширення ринку будівельного підприємства

Такому стану властива відсутність диверсифікації (це здебільшого моновиробництво) і внутрішньої конкуренції. Таким є стан регіонального виробництва, що склався на сьогодні в Україні.

В економічній макросистемі, яка розвивається, стан насиченості ринку є проміжним, він завершує деякий етап еволюції ринку. Надалі деякі НГД будуть деградувати як морально застарілі і з’являться нові прогресивні НГД. Водночас такі зміни в попиті призведуть до того, що деякі господарючі структури (далі – ГС) вийдуть з цього ринку, вважаючи не вигідним для себе освоювати нові НГД, або стануть банкрутами. Таким

чином, з'являться незайняті ніші ринку, які уможливають функціонування нових ГС, і сформується інша система РС – РП, властива новому $(n + 1)$ -му етапу еволюції ринку, початковий стан якої буде подібним до стану ринку, що розвивається (рис. 4.8, *a*). Очевидно, що такий процес є неперервним і характеризується постійним змінюванням ринку (рис. 4.8).

Розглянемо деякі параметри, які характеризують процес освоєння ринку і взаємодію ГС.

1. Коефіцієнт диверсифікації (*КД*) визначається як середня кількість освоєних ніш ринку (ОНР), що припадає на одного господарюючого суб'єкта:

$$КД = \frac{ОНР}{РГС}.$$

2. Коефіцієнт конкуренції (*КК*) визначається як середня кількість освоєних ніш ринку (ОНР), що припадають на один напрям господарської діяльності:

$$КК = \frac{ОНР}{РЗГ}.$$

3. Коефіцієнт освоєння ринку (*КОР*) визначається як відношення освоєних ніш ринку до потенційно можливої за цих умов їхньої кількості:

$$КОР = \frac{ОНР}{РГС \cdot РЗГ}.$$

Цей коефіцієнт можна подати через *КД* і *КК*:

$$КОР = \frac{КД}{РГС}; \quad КОР = \frac{КК}{РГС}.$$

Тобто: за будь-яких рівних умов *КОР* тим більший, чим більший ступінь диверсифікації виробництв господарюючих суб'єктів і конкуренції між ними.

З викладеного вище зрозуміло, що диверсифікація і конкуренція є внутрішніми стимуляторами, які прискорюють чергування етапів освоєння ринку і, як наслідок, розвиток і оновлення попиту й пропозиції.

Для деяких видів матриць кінцевою межею станів системи РС – РП є підраховані числові значення розглянутих коефіцієнтів (табл. 4.1).

З таблиці зрозуміло, що коефіцієнти є об'єктивною оцінкою ситуації, відображеної на матриці, що підтверджує можливість їхнього практичного використання.

Після того, як розглянуто основні етапи динаміки розвитку ринку і введено деякі визначальні коефіцієнти, які характеризують внутрішньоринкові процеси, повернемося до класичного визначення закону про різноманіття (принцип Ешбі) і запишемо його у такому вигляді:

$$РНС = \frac{РС}{РН} = \frac{РНГД}{ОНР}.$$

Таблиця 4.1 – Числові значення розглянутих коефіцієнтів

Характеристика матриць стану системи	Коефіцієнт диверсифікації (КД)	Коефіцієнт конкурентоздатності (КК)	Коефіцієнт освоєння ринку (КОР)												
<p style="text-align: center;">РНГД</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">РГС</p>	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	$КД = \frac{4}{4} = 1$	$КК = \frac{4}{1} = 4$	$КОР = \frac{4}{12} = 0,33$
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
<p style="text-align: center;">РНГД</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">РГС</p>	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	$КД = \frac{3}{1} = 3$	$КК = \frac{3}{3} = 1$	$КОР = \frac{3}{12} = 0,25$
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
<p style="text-align: center;">РНГД</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">РГС</p>	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	$КД = \frac{3}{1} = 3$	$КК = \frac{3}{3} = 1$	$КОР = \frac{3}{12} = 0,25$
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
<p style="text-align: center;">РНГД</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">РГС</p>	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	$КД = \frac{8}{4} = 2$	$КК = \frac{8}{3} = 2,67$	$КОР = \frac{8}{12} = 0,67$
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													
1	0	0													

Використовуючи одержані раніше аналітичні залежності, виразимо ОНР через коефіцієнти КД, КК, КОР:

$$ОНР = КД \cdot РГС ;$$

$$ОНР = КК \cdot РНГД ;$$

$$ОНР = КОР \cdot РГС \cdot РНГД .$$

Підставивши значення $ОНР$ в похідну формулу, одержимо три рівноцінні вирази цього закону відносно розглядуваних умов:

$$PHC = \frac{PHGD}{KD \cdot PGC};$$

$$PHC = \frac{1}{KP};$$

$$PHC = \frac{1}{KOP \cdot PGC}.$$

Ринкова система, як і будь-яка самоорганізуюча організаційна структура, прагне до деякого стійкого стану, який характеризується передбаченістю подальшої еволюції, що спостерігається в разі зниження можливого різноманіття системи (в нашому випадку $PHC \rightarrow \min$).

Це можливо в тих випадках, коли за інших умов $KD \rightarrow \min$, $KP \rightarrow \min$, $KOP \rightarrow \max$ ($KD = n$, $KK = m$; $KOP = I$).

Однак, за дискретною моделлю освоєння ринку, цей стан є проміжним для ринкової системи, яка розвивається. Проходячи його, вона спричиняє збільшення різноманіття $НГГ$ і, відповідно, збільшення PHC , яке надалі зменшується або внаслідок диверсифікації виробництв, які вже вийшли на ринок $ГС$, або залучення нових, чи одночасності цих варіантів розвитку.

Таким чином, використовуючи систему диверсифікації, будівельне підприємство може ефективно функціонувати в ринкових умовах і вийти зі стану банкрутства, якщо воно перебуває в такому стані. У такому разі диверсифіковане будівельне підприємство є більш стійким до негативного впливу зовнішнього середовища, оскільки що більше напрямів господарської діяльності, то менш непередбачуваним за одним із них (різке непередбачуване зниження коефіцієнта значущості або реалізованості) буде пропорційне зменшення цього показника для будівельного підприємства загалом. У цьому разі диверсифіковане будівельне підприємство буде більше демпфувати дію несприятливих чинників на шляху до синергетики у виробничій діяльності.

4.7 Підвищення ефективності процесу диверсифікації виробничої діяльності неплатоздатних підприємств на підставі систем контролінгу

Практика функціонування будівельних підприємств у країнах з розвиненою ринковою економікою свідчить про те, що одним з головних напрямів виходу зі стану неплатоздатності і забезпечення ефективного функціонування будівельних підприємств є диверсифікація, яка сприяє зменшенню ступеня ризику фінансового стану будівельного підприємства,

виходу зі стану банкрутства, одержанню додаткового прибутку внаслідок інвестування перспективної сфери господарювання, підвищення синергізму наявної виробничої системи та зниження її можливого різноманіття.

У сучасних умовах одним із головних елементів підвищення ефективності функціонування підприємств будівельної галузі є диверсифікація їхньої виробничої діяльності, яка діє за участю системи контролінга, що забезпечує орієнтацію виробничої діяльності в системі ринкових взаємовідносин і реалізацію їхнього виробничого потенціалу в певній практиці обліково-аналітичної роботи на диверсифікованому будівельному підприємстві.

Детальніше проаналізуємо концептуальні положення процесу диверсифікації на будівельних підприємствах з метою забезпечення синергетичного ефекту їхніх підсистем.

Виробничі структури будівельного підприємства становлять сукупність базових і допоміжних учасників, підрозділів, виробництв, які своєю чергою перебувають у складі виробничої структури учасників об'єднання або членів товариства, що взаємодіють з метою утворення загальних договірних чи статутних об'єднань або товариств. Їхня взаємодія обумовлюється вимогами технологічного процесу, що забезпечує випуск готової будівельної продукції відповідного рівня якості (рис. 4.9).

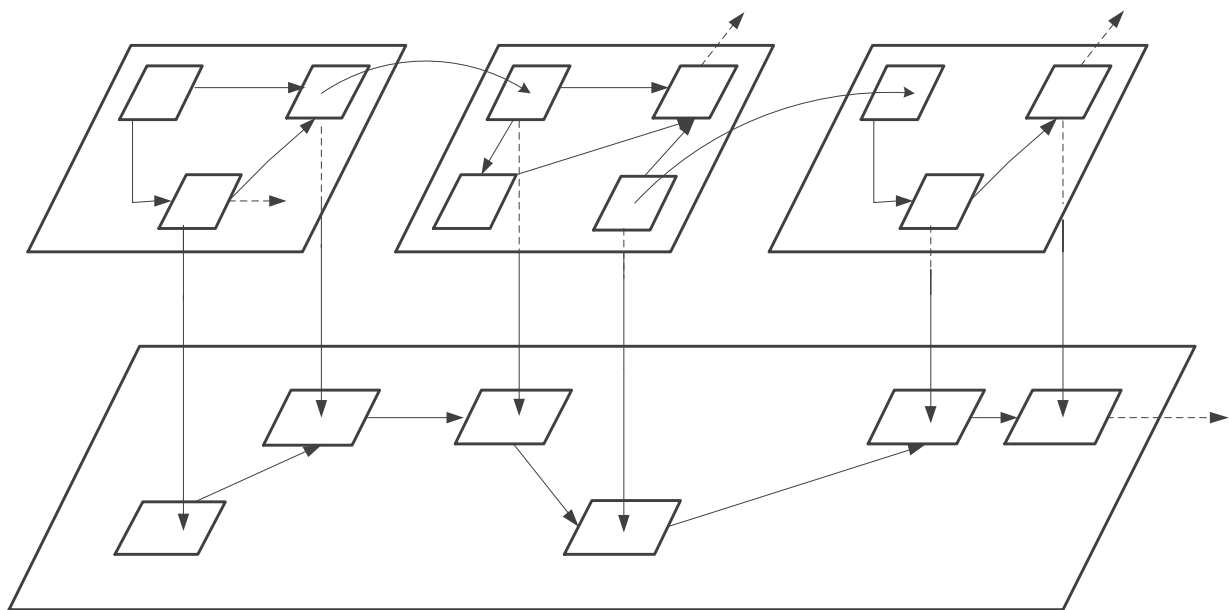


Рисунок 4.9 – Взаємодія виробничих структур організацій (BSO) у складі інтегрованої виробничої структури об'єднання

Наведені характеристики виробничих структур різних організаційно-правових утворень, якими є підприємства, виробничі об'єднання, господарські товариства, доводять, що їхньою базою, як і будь-якої

системної структури, є первинні елементи, у цьому разі мова йде про базові й допоміжні виробництва та зв'язки між ними. Аналізуючи якісні характеристики цих елементів, можна визначити, наскільки тісно організаційно й технологічно пов'язані між собою компоненти в межах певної організаційно-правової структури, наскільки стійке це утворення, наскільки якісно поставлені цілі відповідають внутрішній мотивації кожного елементу в цій структурі. Якщо внаслідок аналізу встановлено наявні внутрішні протиріччя або за внутрішньої погодженості протиріччя з напрямками діяльності організації, то це ознаки конфлікту, який є відображенням створеної і функціонуючої виробничої структури напрямкам діяльності організації.

Розглянемо головні критерії побудови виробничої структури і можливості їхньої реалізації в організаціях з диверсифікованими і спеціалізованими структурами.

Критерій адаптивності розглядається як здатність досліджуваної системи адекватно зі змінюванням зовнішніх і внутрішніх умов функціонування оперативно до них адаптуватися. Для того щоб сприйняти ці зміни, необхідні так звані «органи відчуття» в організації. Якщо вони розвинені й сформульовані, то організація здатна ідентифікувати негативні чинники, що надходять, і за необхідності прийняти рішення щодо перетворення своєї внутрішньої структури або переорієнтувати локальні й базові цілі. Функції «органів відчуття» виконують відповідні структури, які відслідковують вхідні, вихідні і внутрішні інформаційні потоки і на підставі їхнього якісного і кількісного аналізу формують уявлення про орієнтацію організації у зовнішньому щодо економічного простору.

Диверсифіковані структури, очевидно, мають більш розвинену щодо інших якостей, оскільки кожний напрям освоєної господарської діяльності сприймає економічне середовище в зоні господарювання.

Кількісно адаптаційні якості системи можна описати, використовуючи відомий принцип Ешбі. Для цілей задачі, яка розглядається, цей принцип можна сформулювати таким чином: коефіцієнт адекватності реакції системи на дію зовнішнього середовища (K_c) є відношенням кількості параметрів, за якими система здатна контролювати стан зовнішнього середовища (N_c), до кількості параметрів зовнішнього середовища, яким вона протидіє на виробничу систему (N_g), що розглядається:

$$K_c = N_c / N_g. \quad (4.35)$$

Очевидно, що для ефективної організації значення K_c дорівнює одиниці. Ця умова може бути виконана в разі збільшення різноманіття параметрів, за якими система сприймає зовнішні негативні впливи. Теж відомий принцип регулювання – «тільки різноманіття може унеможливити

різноманіття» – достатньо повно розкриває внутрішні особливості процесу, який розглядається, і в черговий раз доводить свою універсальність. У більш загальному вигляді це відношення можна записати з урахуванням вагових характеристик, які властиві кожному чиннику на цьому етапі розвитку будівельного підприємства. В іншому інтервалі часу питома вага значущості може змінюватися, і це буде співвідноситися з новою якістю як зовнішнього, так і внутрішнього стану досліджуваної системи підприємницької діяльності. Така організація має більше інформації і, як наслідок, її вирішення більшою мірою співвідноситься з реальними обставинами, а отже, її еволюційна здатність є достатньо гнучкою для адаптації до змін зовнішніх умов господарювання.

Критерій організованості можна розглядати як здатність будівельного підприємства підтримувати свою цілісність шляхом погодженості й синхронізації всіх внутрішніх процесів. Деяким якісним вимірником цього критерію може слугувати співвідношення пріоритетності цілей будівельного підприємства і окремих його підрозділів. Цей критерій формує внутрішню мотивацію діяльності підприємства будівельної галузі як єдиної цілісної організаційно-технологічної системи.

Якщо деякі будівельні організації мають декілька напрямів господарської діяльності, то кожен із них співвідноситься із деякою сукупністю стимулів, які забезпечують цільову мотивацію. Якщо розглядати кожну сукупність стимулів як деяку множину, то залежно від того, як взаємодіють ці стимули, можна судити про відповідність локальних цілей цілям будівельного підприємства загалом (рис. 4.10).

Критерій технологічності характеризує виробничу відповідність будівельного підприємства різновидам і якості здійснюваних робіт. Залежно від рівня ієрархії розрізняють загальну технологічність (комплексна характеристика виготовлення, транспортування, зведення будівельних конструкцій, монтаж технологічного обладнання і експлуатації будівель), будівельну технологічність (комплексна характеристика виготовлення, транспортування, зведення будівельних конструкцій) і монтажну технологічність (особливості монтажу будівельних конструкцій).

Критерій технологічності значною мірою визначає «гнучкість» будівельної системи, тобто її здатність утримувати задані технологічні вимоги виробничого процесу у разі зміни впливу чинників виробництва, їх взаємозв'язку і розвитку шляхом змінювання структури будівельного підприємства і програми їхніх змін.

Критерій універсальності характеризує широту діапазону виробничих можливостей виробничої структури будівельного підприємства. Цей критерій певною мірою співвідноситься із критерієм адаптивності, однак якщо останній становить собою здатність системи пристосуватися до змін

зовнішнього середовища, то критерій універсальності характеризує її потенційні можливості. Якщо критерій адаптивності формує набір «органів відчуття», за допомогою яких система ідентифікує, як уже зазначалося вище, зовнішні дії, то внаслідок якості універсальності система набуває здатності адекватно пристосовуватися до цих змін.

Схема взаємодії локальних стимулів	Рівень відповідності локальних цілей цілям будівельного підприємства
	<p>Загальні цілі є пріоритетними за окремими напрямками господарської діяльності. Високий рівень організованості</p>
	<p>Загальні цілі незначні за питомою вагою привабливості. Цілі між окремими напрямками господарської діяльності більш розвинені. Незначний солідарний рівень організованості</p>
	<p>Загальні цілі не проявляються. Переважають загальні цілі між окремими напрямками. Слабкий солідарний рівень організованості</p>

Рисунок 4.10 – Схема формування організованості на підставі локальних стимулів життєвого циклу міського житлового фонду

Для якісного оцінювання значущості розглянутих критеріїв у виробничих структурах, які мають диверсифікаційну й спеціалізовану структуру, застосуємо метод експертних оцінок (табл. 4.2).

Дані розрахунків свідчать про те, що для диверсифікованих виробничих структур пріоритетними є критерії адаптивності й універсальності, вони характеризують їхню високу пристосовуваність до змінювання ринкових умов у зоні господарювання. Водночас для спеціалізованих структур пріоритетними є критерії організованості й технологічності, що свідчить про їхні внутрішні особливості – високу керованість і дієздатність. Однак пріоритетність цих критеріїв щодо інших зменшує їхнє значення, оскільки самі спеціалізовані виробництва (переважно) виявилися нездатними і непристосованими до ринкових умов господарювання. Це пояснюється тим, що, на відміну від них, у диверсифікованих структурах, в разі зазначеного пріоритету якості адаптованості й керованості, вплив організованості й технологічності має

більше значення. У спеціалізованих же пріоритетними є тільки зазначені критерії організованості й технологічності.

Таблиця 4.2 – Розрахунок вагових характеристик значимості критеріїв оцінки виробничих структур методом експертних оцінок

Назва критеріїв	Диверсифікована структура				Спеціалізована структура			
	Середня оцінка	Пріоритет	Вагова характеристика	Оцінка впливу	Середня оцінка	Пріоритет	Вагова характеристика	Оцінка впливу
Адаптивність	73	1	0,1	7,3	20	3	0,01	0,2
Організованість	58	2	0,055	3,2	71	1	0,1	7,1
Технологічність	52	3	0,01	0,52	78	1	0,1	7,8
Універсальність	68	1	0,1	6,8	22	3	0,01	0,32
Сума балів				17,82				15,32

Диверсифіковані виробничі структури характеризуються також нижчим рівнем сукупного ризику щодо негативних чинників зовнішнього середовища, які досягають загальних організаційних цілей, відповідно впливаючи на напрям їхньої діяльності (рис. 4.11).

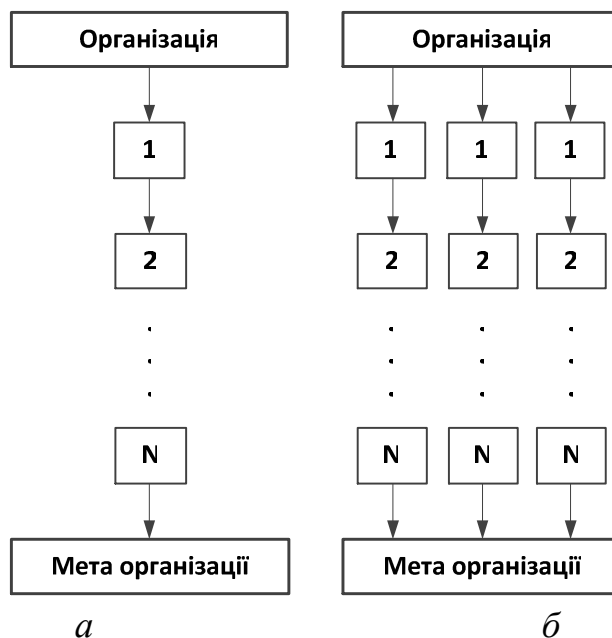


Рисунок 4.11 – Розрахункова схема для визначення рівня надійності спеціалізованої (а) і диверсифікованої (б) виробничих структур

Для послідовної схеми (рис. 4.11, а) вірогідність безвідмовної роботи дорівнює добутку безвідмовної роботи всіх складників схеми елементів:

$$\bar{F}(t) = \bar{F}_1(t) \cdot \bar{F}_2(t) \cdot \dots \cdot \bar{F}_n(t). \quad (4.36)$$

Для паралельної схеми (рис. 4.11, б) вірогідність безвідмовної роботи у разі відомої вірогідності відмови $F(t)$ кожного елемента така:

$$\bar{F}(t) = 1 - F_1(t) \cdot F_2(t) \cdot \dots \cdot F_n(t). \quad (4.37)$$

Цілі дослідження виробничих структур зобразимо у вигляді орієнтованого графа, який складається з таких елементів (рис. 4.12):

$$\bar{F}(t) = 1 - F_1(t) \cdot F_2(t) \cdot \dots \cdot F_n(t). \quad (4.38)$$

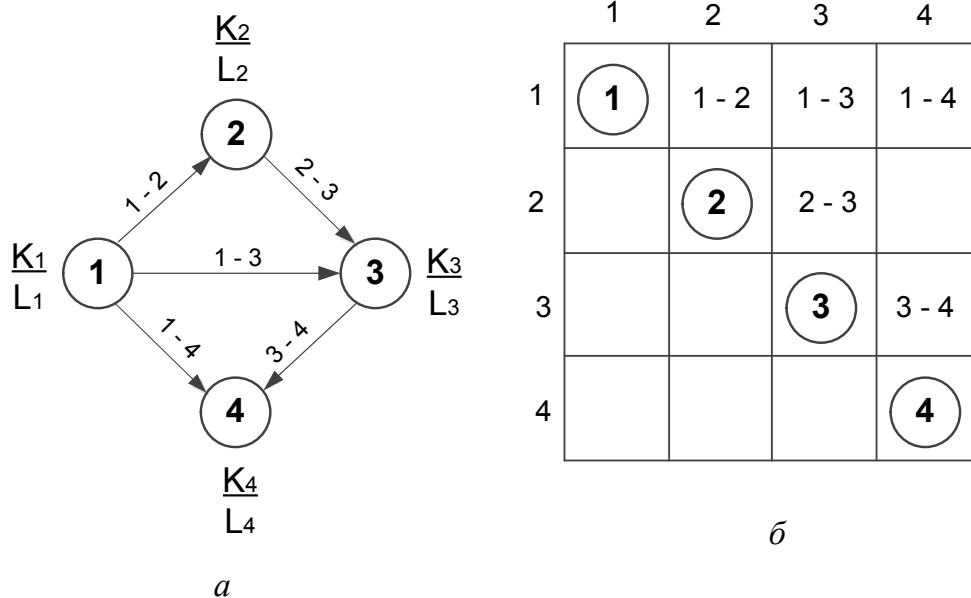


Рисунок 4.12 – Модель виробничої структури:
a – у вигляді орієнтованого графа; *б* – у вигляді матриці відносин

Також цілі дослідження виробничих структур подамо у вигляді орієнтованого графа, який складається з таких елементів:

1. *Вузли.* У нашому випадку виробничі підрозділи (базові й допоміжні).
2. *Зв'язки.* Свідчать про наявність взаємодії між окремими «вузлами». Кожний зв'язок має свою, так звану, вагову характеристику, що є абсолютною або відносною величиною.

Уведемо ще таке поняття, як перетин – лінія, яка перетинає й розподіляє графа на окремі групи; вагова характеристика перетину визначається як арифметична сума вагових характеристик зв'язків, які вона перетинає.

Після кожного вузла (рис. 4.12) в чисельнику наведено значення суми вагових характеристик зв'язків, орієнтованих на цей вузол, а в знаменнику – сума вагових характеристик зв'язків, орієнтованих від вузла. Під час проведення аналізу певної виробничої структури з використанням моделі, яка розглядається, як ваги можуть бути використані обсяги виконаних робіт,

наданих послуг, поставленої продукції від одного виробничого підрозділу до іншого. Для співставлення і в розрахунках вони приймаються у вартісному вираженні. Така методика дає змогу об'єктивно проаналізувати тенденції внутрішньої кооперації, що склалися в цій ситуації.

Крім матеріальних потоків у виробничій системі будівельного підприємства функціонує система нематеріальних зв'язків, які не завжди вдається чітко кількісно виміряти, однак саме вони, одночасно із системою матеріальних зв'язків, формують цілісну систему, яка уможлиблює комплексну оцінку стійкості цієї структури щодо факторів, які можуть спричинити банкрутство будівельного підприємства. У такому разі під стійкістю розуміють здатність будівельного підприємства зберігати свою платоздатність протягом тривалого часу. Припустимо, що в деякому будівельному підприємстві є множина сформованих зв'язків, через які виявляються доцентрова й відцентрова тенденції окремих частин системи будівельного підприємства відносно мегасистеми, до складу якої вони входять (рис. 4.13).



Рисунок 4.13

Як кількісну оцінку чинників, що розглядаються, приймемо систему коефіцієнтів, значення яких розташовуються в діапазоні $0 \leq K_i \leq 1$. Що ближче значення K до одиниці, то більший ступінь автономності за цим чинником у будівельного підприємства, яке розглядається (вищі відцентрові тенденції). Відповідно, при $K \rightarrow 0$ більшою мірою виявляються доцентрові тенденції.

Для загальної характеристики тенденцій приймемо показники, які визначають роль кожного чинника.

1. Коефіцієнт автономності у виробничій взаємодії з іншими елементами системи. Цей коефіцієнт показує, зі скількома виробничими підрозділами, з усієї їхньої кількості в досліджуваному будівельному підприємстві, цей підрозділ вступає в господарські взаємовідносини:

$$K_i = 1 - \frac{m}{n-1}, \quad 0 \leq K_i \leq 1, \quad (4.39)$$

де n – загальна кількість виробничих підрозділів у досліджуваній виробничій структурі (будівельному підприємстві);

m – кількість підрозділів, з якими це будівельне підприємство вступає в господарські відносини.

2. Коефіцієнт, який характеризує бажання трудового колективу будівельного підприємства перейти до режиму господарської самостійності в ранзі юридичної особи.

Цей коефіцієнт має дискретне значення: $K_2 = 1$, якщо таке бажання існує і виконано певні дії в цьому напрямі; $K_2 = 0,5$ – невизначений стан; $K_2 = 0$ – такого наміру немає.

3. Коефіцієнт, який характеризує автономність підрозділів щодо матеріально-технічного забезпечення річної програми робіт:

$$K_3 = \frac{C_{pn}^{mtr}}{C_{pn}^{mtr}}, \quad 0 \leq K_3 \leq 1, \quad (4.40)$$

де C_{pn}^{mtr} – вартість матеріальних ресурсів під річну програму робіт;

C^{mtr} – вартість матеріальних ресурсів постачання, які забезпечуються власними силами.

4. Коефіцієнт, який характеризує автономність підрозділу в технічному забезпеченні робіт або наданні послуг:

$$K_4 = \frac{C_m^m}{C_{pn}^m}, \quad 0 \leq K_4 \leq 1, \quad (4.41)$$

де C_{pn}^m – витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів щодо програми будівельних робіт і надання відповідних будівельних послуг;

C_m – річні витрати на експлуатацію власного парку машин і механізмів.

Організаційна структура управління становить собою штучну відносно статичну систему, яка створюється для регулювання виробничо-економічних відносин і розподілу функцій управління.

Скорочення ієрархічних ступенів в таких будівельних підприємствах підвищує їхню оперативність.

Еволюція управлінських схем за Ансофом класифікується за ознаками передбачуваного майбутнього (табл. 4.3).

Таблиця 4.3 – Еволюція управлінських систем

Передбачуваність майбутнього	Ознаки	Методи управління
Майбутнє є повторенням минулого	Нормативні довідники, інструкції. Централізований фінансовий контроль	Управління на підставі контролю
Майбутнє визначено шляхом екстраполяції	Складання поточних бюджетів. Цільове управління. Довготермінове планування	Управління на підставі екстраполяції
Передбачені тільки проблеми й нові можливості	Стратегічне планування за періодами. Вибір стратегічних позицій	Управління на підставі передбачених змін
Частково передбачені сигнали із зовнішнього середовища	Управління на підставі ранжування стратегічних завдань. Управління за слабкими сигналами. Управління в умовах неочікуваних подій	Управління на підставі гнучких екстрених рішень

З наведеної вище таблиці випливає, що, змінюючи одна одну, системи розроблялися відповідно до наростаючого від етапу до етапу рівня нестабільності і особливо до все менше передбачуваного майбутнього. Виокремлюють чотири головні етапи розвитку цих систем.

1. Управління на підставі контролю за виконанням (постфактум). На сьогодні такі методи управління використовуються переважно в технологічному виробництві, у якому стан контрольованого процесу визначається однозначно за прийнятою технологією. У будівельному виробництві ці методи спостерігаються на рівні дільниці, зрідка – будівельного управління.

2. Управління на підставі екстраполяції, коли темп змін прискорюється, але майбутнє ще можна передбачити шляхом екстраполяції минулого. Такий метод використовується на середньому управлінському рівні в наявних структурах будівельного підприємства під час поточного й оперативного планування, у перспективі – під час вирішення технічних завдань і, меншою

мірою, – під час прогнозування економічного стану як зовнішнього середовища, так і будівельного підприємства загалом.

3. Управління на підставі передбачення змін. Цей метод виник в умовах, коли непередбачувані неочікувані явища почали впливати більше, і їх вплив постійно збільшувався. Однак інтенсивність цих змін не настільки велика, щоб неможливо було своєчасно передбачити можливі наслідки таких змін і прореагувати на них.

4. Управління на підставі гнучких екстрених рішень. На сьогодні є найбільш характерне для вищого рівня управління, оскільки багато важливих проблем виникає дуже стрімко, і їх зазвичай неможливо своєчасно передбачити.

Для наочності зобразимо зазначені нами взаємозв'язки чинників, які впливають на вибір організаційної структури управління, у вигляді якісної номограми (рис. 4.14).

За наведеною номограмою зрозуміло, що всі параметри, які її формують, досить тісно взаємодіють. Отже, всі дії, пов'язані зі створенням нової або реорганізувальної структури управління, повинні обумовлюватися умовами функціонування будівельного підприємства. Змінювання одного з параметрів, наприклад підвищення невизначеності перспективного планування, повинно компенсуватися відповідними змінами на рівні прийняття рішень і, насамкінець, вибором нового різновиду структури управління. Дані рисунка 6.10 ще раз підтверджують висновок про те, що вибір того чи іншого різновиду структури управління є не самоціллю, а нормальною реакцією будівельного підприємства на змінювання зовнішніх умов.

Запровадження нової післядиверсифікаційної системи управління для ефективнішого функціонування будівельного підприємства передбачає використання системи контролінгу.

Контролінг дає змогу передбачити господарську й комерційну ситуацію і визначити необхідні суми покриття, встановити причини відхилень фактичних витрат від нормативних, своєчасно вжити заходів щодо регулювання цих відхилень і оптимізації співвідношення витрат і результатів.

Після диверсифікації будівельного підприємства, окрім аналізу чистих грошей, застосовують такий ефективний метод управління, як розрахування і аналіз заходів, необхідних для покриття витрат. Вони дають змогу особі, яка приймає рішення, встановити, коли величина суми покриття компенсує витрати на організацію й підготовку виробництва, а також збуту будівельної продукції і надання послуг.

Порівняння планових показників сум покриття з фактичними за кожним запасом клієнтів, розрахування необхідних сум покриття на один продуктивний час роботи доповнюють аналіз точок покриття для всього диверсифікованого будівельного підприємства. Обидва ці показники системи контролінгу надають нам інформацію про те, чи компенсує виторг від реалізації будівельної продукції або надання послуг не тільки витрати на створення планованої будівельної продукції та надання послуг і суми покриття в межах річного планування, чи достатні їхні частки й витрати на виробництво і в прибутку, у який момент фактична величина суми покриття й витрати на підготовку будуть однаковими. У такому разі будівельне підприємство уникне банкрутства (збитків) і стане прибутковим. Усі суми покриття до досягнення точки покриття використовуються для забезпечення робочих місць, вирівнюючи витрати на організацію. Після досягнення точки покриття ці суми стають прибутком (у разі забезпечення платоздатності і додержання всіма клієнтами термінів по зобов'язаннях).

Будівельне підприємство може уникнути банкрутства й одержувати прибуток лише в тому разі, якщо вирівняно всі витрати на підготовку. Таким чином, встановити, чи прибутковим є будівельне підприємство, можна не в січні, як вважають прибічники врахування повних витрат, а лише в кінці звітного періоду. Усі замовлення клієнтів, які після досягнення точки покриття мають позитивні суми покриття (виторг більший, ніж виробничі витрати), збільшують прибуток. Усі замовлення клієнтів, які опинилися нижче точки покриття, не досягнувши необхідних сум покриття, спричиняють збитки в розмірі суми покриття, якої не вистачає.

Проаналізувати точки покриття можна за допомогою відповідного графіка (рис. 4.15).

Аналіз і контроль результатів дають змогу підприємцю встановити, що необхідно списувати витрати, якщо точка покриття визначена за допомогою розрахунків. Як тільки вона перевищить критичний рівень, підприємець може спробувати за невикористаних витратах (тобто за недовантаження виробничих потужностей внаслідок відсутності замовника) визначити, по зможі, вищі суми покриття нижніх меж цін, оскільки всі витрати на організацію покриття перебувають в межах ліквідності.

Контролінг функціонує лише тоді, коли він зорієнтований на «вузькі місця» діяльності будівельного підприємства після диверсифікації.

Не кожне відхилення фактичних показників від планових має однакові значення. Відхилення необхідно сприймати як сигнал необхідності коригування й змінювання.

Що досконалішими є показники (критерії), то легше визначити їхні межі. Кожна цифра обґрунтовується.

Тис. грн запланованої суми покриття

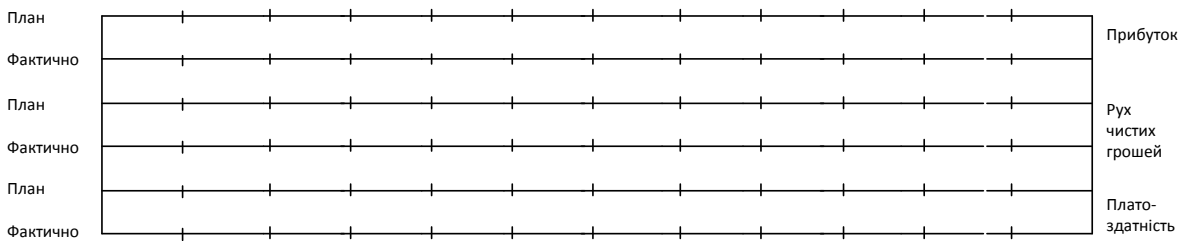
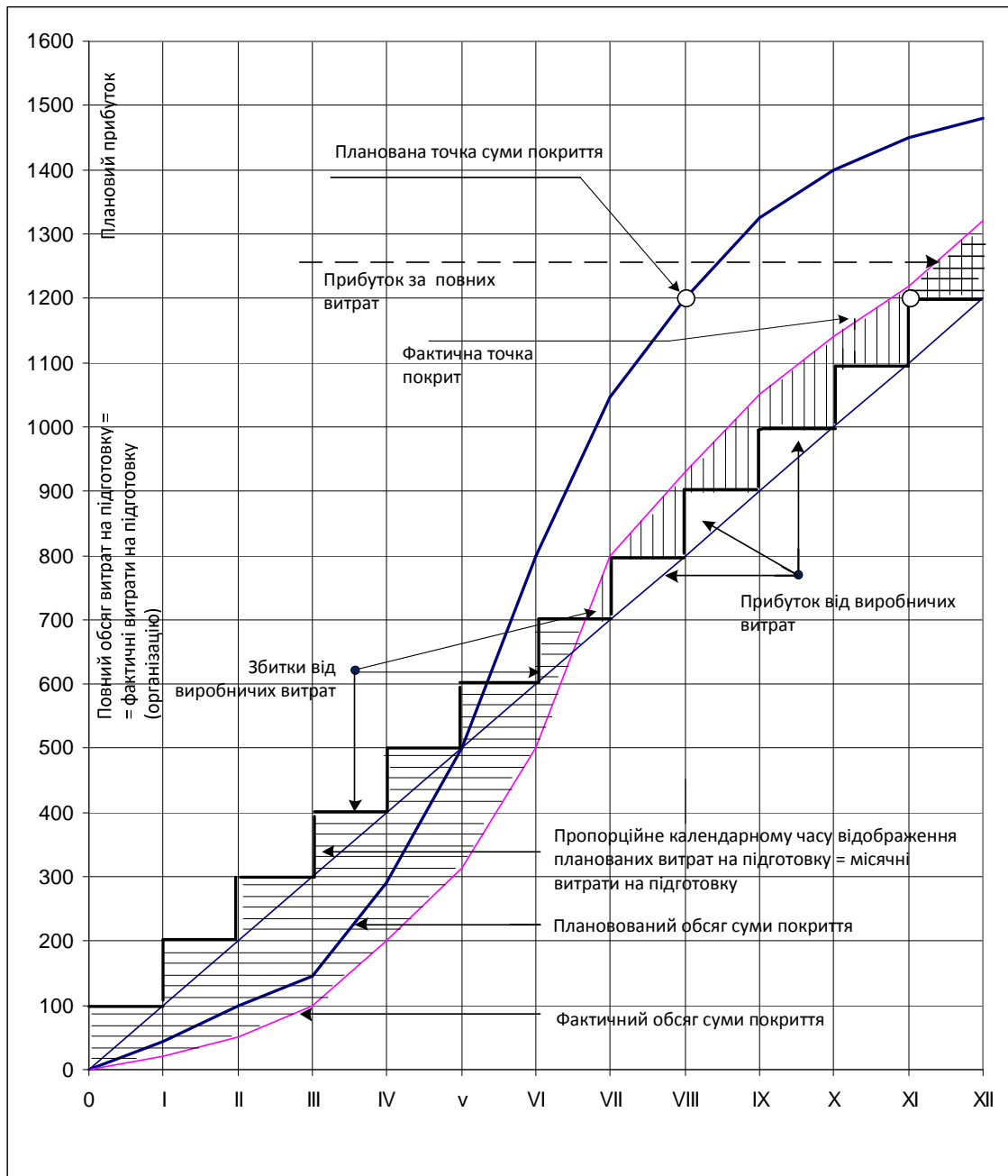


Рисунок 4.15 – Діаграма аналізу наростаючого підсумку суми покриття з часовою віссю – системне зображення для базових типів I і II

У наш час економічний розвиток відбувається досить швидко: розширюються межі економічного зростання, упроваджуються нові

технології, інтернаціоналізуються ринки, індустриальне суспільство стає інформаційним. Суспільство якісно змінюється, посилюється конкурентний тиск у всіх його сферах, виникає необхідність комплексного вирішення усіх питань і, врешті-решт, більш швидких змін. Системи раннього визначення таких тенденцій і засоби їхнього регулювання повинні бути найоптимальнішими.

На насичених ринках не стільки міняються числові значення результатів господарювання, скільки умови, які формують ці дані. Із огляду на це системи управління диверсифікованих будівельних підприємств зорієнтовані на визначення кінцевих показників господарської діяльності, швидше досягають меж, але необхідно передбачати більш віддалені результати, дізнатися про причини позитивних та негативних змін.

Після диверсифікації будівельного підприємства числові дані нової звітності дають змогу визначити проблеми й шляхи їхнього вирішення, постійно аналізуючи динаміку звітності, тобто роботи на другому, більш високому рівні.

Якщо розглядати цю проблему загалом, вивчати досвід інших будівельних підприємств, зокрема і великих, а також аналогічні наукові розробки, то можна зробити висновок про те, що прибутком диверсифікованого будівельного підприємства (або його виходом із стану банкрутства) можна керувати на чотирьох рівнях, забезпечуючи, таким чином, стабільність свого функціонування і використовуючи такі аспекти контролінгу.

1. Величина регулювання найнижчого ступеня – це кінцевий результат предмета самого підприємства. Це різниця між активами пасиву бухгалтерії, чиста вартість, балансовий прибуток, яким приділяють найбільше уваги. Кінцевою метою бухгалтерських записів і складання річного балансу є прагнення встановити, чи був рік успішним, чи збільшилася ця різниця порівняно з минулим роком. Така система управління диверсифікованим будівельним підприємством, здійснювана бухгалтерією, діяла протягом декількох століть.

2. Протягом останніх 50 років, а особливо останні 20, багато підприємців прийшли до висновку, що кінцевими результатами діяльності диверсифікованих будівельних підприємств краще керувати, впливаючи на формування їхньої величини. Базовим для наступних змін знову створеної вартості є прибуток диверсифікованого будівельного підприємства. Як тимчасова величина вона пізніше викристалізовується в субстанцію. Цю величину можна назвати первинною величиною управління диверсифікованим будівельним підприємством, оскільки вона обмежена в часі і вимірюється, планується й регулюється.

3. У процесі трансформації економіки України у ринкові взаємовідносини фахівці вишуковують засоби для більш досконалого планування перспектив розвитку будівельного підприємства, що зумовило необхідність диверсифікації будівельного підприємства і спричинило підвищення його потенціалу, щоб забезпечити одержання прибутку диверсифікованого підприємства в майбутньому: де немає потенціалу, не буде прибутку; де збільшується потенціал, будуть покращуватися показники господарської діяльності.

4. Необхідно визначити й первинні величини управління потенціалом, а також причини того, чому на одному підприємстві потенціал збільшується, тоді як на інших диверсифікованих підприємствах він зменшується і, зрештою, вичерпується. Відповідь буде такою: причина в якості менеджменту, здатності передбачати, приймати й здійснювати рішення в перспективі. Саме це є визначальною первинною величиною для потенціалу. Здатність передбачення – це та первинна сила інтелекту, який унаслідок появи нового різновиду мислення створює додаткові можливості для диверсифікованого будівельного підприємства і звільняє його від вимушеного в цій ситуації стану. Перша можливість здатності передбачення – це процес планування, з яким ми познайомилися під час створення контролінгу в процесі диверсифікації.

Однак є й інші форми прояву здатності передбачення. Найважливішим серед них є підприємницьке передбачення, тобто запланована мета, встановлення кожного окремого завдання диверсифікованого будівельного підприємства, реалізація яких дає йому додаткові шанси для виходу на ринок. Потрібно зазначити, що жодне будівельне підприємство не було засновано без попереднього планування. На жаль, повсякденні справи, досягнення визначених нами найближчих змін, вирішення не передбачених раніше проблем відволікають від такого стилю мислення. Але лише саме він забезпечує змогу сконцентрувати енергію підприємців, керівництва і працівників на реалізації певної мети диверсифікованого підприємства будівельної галузі, яка визначає майбутнє. Оскільки в процесі диверсифікації необхідно зосередитися на заходах щодо виходу підприємства зі стану банкрутства або щодо регулювання прибутку, найбільший інтерес становить можливий потенціал як базовий для майбутнього успішного виходу зі стану банкрутства і прибутку.

На сьогодні вже відомі методи вимірювання, планування й регулювання такого потенціалу як щодо всього підприємства, так і окремих груп будівельної продукції й окремих конструктивних елементів, а також будівельних матеріалів.

Засобом, за допомогою якого можна досягнути цієї мети, зокрема й на малих і середніх будівельних підприємствах, є будівельне планування.

Для тих, хто розпочинає використовувати стратегічний контролінг, зазвичай розробляють спеціальні системи, наприклад «Успіх підприємства».

На кожному диверсифікованому підприємстві, де впроваджується або уже функціонує система контролінгу, призначають відповідального. Це може бути підприємець, бухгалтер, радник із податкових питань; в окремих випадках затверджують нову посаду.

На середніх будівельних диверсифікованих підприємствах відповідальність доцільно покласти на підприємця. Це може бути підприємець-власник, підприємець-менеджер або молодший підприємець, який працює на диверсифікованому підприємстві. Відповідальність за процес упровадження контролінгу після диверсифікації будівельного підприємства не можна покласти на когось іншого. Зрозуміло, що під час впровадження контролінгу можна залучати консультантів із інших підприємств чи організацій. Підприємець не обов'язково має бути фахівцем з економічних питань та організації виробництва, бухгалтером, радником із податкових питань або калькулятором, але вся повнота відповідальності за процес упровадження, необхідний рівень функціонування контролінгу будівельного підприємства після його диверсифікації покладається на підприємця.

Під час упровадженні системи контролінгу на диверсифікованому будівельному підприємстві обов'язково розробляється оперативна система.

4.8 Висновки до розділу 4

На підставі виконаних комплексних досліджень щодо формування системи зменшення неплатоздатності будівельного підприємства шляхом диверсифікації його виробничої діяльності встановлено закономірності й умови кластерної концепції розвитку мезаекономічних об'єднань у будівельній галузі, сформульовано й обґрунтовано наукові положення, сукупність яких можна кваліфікувати як теоретичне узагальнення й нове вирішення наукової проблеми, що є базою для створення системи обґрунтування та вибору організаційно-технологічних рішень щодо зменшення неплатоздатності будівельних підприємств і виходу їх зі стану банкрутства.

Визначення теоретичних аспектів виходу будівельних підприємств зі стану банкрутства в системі управління національною економікою України дає підстави стверджувати, що будівельні підприємства є однією зі значущих підсистем регіональної економіки із складною ієрархічною системою управління. Стабільність функціонування будівельних підприємств, для яких існує небезпека банкрутства, обумовлюється ефективністю організаційно-економічного механізму управління галуззю, що передбачає наявність

взаємозв'язків між головними учасниками, якими є державні й регіональні органи влади, споживачі будівельної продукції і послуг.

У процесі взаємодії кожен учасник переслідує власні цілі, які є дуалістичними, унаслідок чого можуть виникати конфлікти та суперечності. Узагальнення теоретичних засад функціонування будівельних підприємств дало змогу з'ясувати, що для управління цим процесом необхідно сформулювати організаційно-економічний механізм, який передбачає узгодження інтересів усіх працівників цього підприємства. Запобігання конфліктам і суперечностям між учасниками процесу функціонування будівельного підприємства позитивно впливає на ефективність управління цим підприємством.

Для визначення доцільності й ефективності використання організаційно-економічного механізму управління для узгодження інтересів учасників будівельного підприємства удосконалено методичний підхід щодо визначення результуючого показника функціонування будівельного підприємства з метою його виходу зі стану банкрутства й подальшого функціонування.

Удосконалено підхід щодо визначення рівня забезпеченості інтересів учасників процесу функціонування будівельного підприємства, що містять формалізовану систему показників. Рівень забезпеченості інтересів учасників будівельного підприємства запропоновано визначати й оцінювати за допомогою методу таксономії, що дає змогу встановити, інтереси яких учасників будівельного підприємства є найменш забезпеченими. Розглянуто результати оцінювання рівня забезпеченості інтересів учасників будівельного підприємства. Запропоновано використання методу мультиатрибутивного оцінювання потреби щодо будівельної продукції на різних рівнях економіки України.

У монографії на підставі критичного аналізу та узагальнення вітчизняних і зарубіжних літературних джерел уточнено й поглиблено сутність та зміст диверсифікаційної діяльності як економічної категорії. Уточнено і систематизовано цілі й причини диверсифікації. Зазначено, що диверсифікаційна діяльність є формою реалізації стратегічної альтернативи в упорядкованій системі стратегій будівельних підприємств під час виходу зі стану банкрутства й підвищення ефективності його функціонування. Різноманітність видів диверсифікації обумовлює різноманітність результатів під час упровадження стратегії диверсифікації з метою виведення будівельного підприємства зі стану банкрутства й забезпечення його ефективного функціонування.

РОЗДІЛ 5

МЕТОДОЛОГІЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПЛАТОЗДАТНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

5.1 Диверсифікація і еволюція діяльності неплатоздатних будівельних підприємств

Так званий перехідний період у зміні і розвитку соціально-економічних систем в Україні становить собою надзвичайно складне економічне явище, сутність якого на сьогодні ще недостатньо висвітлена. Такий стан справ перешкоджає пристосуванню економіки України до ринкових взаємовідносин і стає причиною банкрутства багатьох будівельних підприємств, а також перепорою для адаптування України до європейських структур, що не узгоджується із сучасним курсом уряду України і потребує якомога швидшого вирішення, це стане однією з умов запобігання банкрутства будівельних підприємств.

Виконані в цьому напрямі дослідження певною мірою пояснюють головні тенденції еволюції економічного стану будівельних підприємств і причини їхнього банкрутства, але все ж не дають чіткої відповіді на поставлені питання.

У зв'язку з цим метою монографії є поглиблення аналізу наявного стану економіки України і пошук шляхів її вдосконалення з метою наближення до стандартів, які існують в розвинених країнах світу.

Зрозуміло, що головні напрямки досліджень у монографії будуть обумовлені з пріоритетним завданням економіки України – формування системи ринкових умов, що забезпечують від банкрутства.

Складність ринкових реформ і процесу запобігання банкрутству, здійснюваних в Україні, поглиблюється деякою невизначеністю теоретичної бази перетворень. Монетаристський пафос початкового етапу державотворення в Україні змінився цілком справедливим, але не завжди підкріпленим реальними діями, бажанням виробити специфічну національну програму дій, обумовлених, перш за все, підтримкою українського товаровиробника, що є одним з першочергових завдань, які повинні вирішити економісти-теоретики і практики для розвитку економіки України. Доцільно прослідкувати паралель з біологічним процесом, який визнає загальну дегенерацію прогресивними змінами, що не завжди позитивно сприймаються економістами, які досить спрощено розглядають економічні процеси.

Аналогія з біологічним процесом у цьому разі виправдана, оскільки загальнонауковою ілюстрацією процесу розвитку традиційно визнається

еволюція живої природи. Упровадження біологічного аспекту в коло господарських досліджень не нове, хоча його використання передбачає певні обмеження. З одного боку, завжди існує небезпека економіко-політичних узагальнень в дусі *мальтузіанства*. З іншого боку, перебільшення щодо використання аналогій можуть спотворити загальнофілософську методологію, перетворивши її на *редукціонізм*.

Підґрунтя еволюційного підходу щодо вивчення економіки було визначено ще Й. Шумпетером у його концепції «створювального руйнівника» (*creative destruction*). Ця концепція пояснювала розвиток економічної системи як низку змін, своєрідних стрибків, причин, які різняться інноваційною активністю. У розумінні Й. Шумпетера саме інновації (тобто не тільки науково-технічні нововведення, а й нововведення у сфері маркетингу, менеджменту тощо з обов'язковою вимогою комерційної ефективності) одночасно і руйнують старі неефективні економічні системи, і створюють нові, більш ефективні.

Новим етапом у розвитку еволюційного підходу стали праці Р. Нельсона і С. Унтера. Їхня книга «*An Evolutionary Theory of Economic Change*» стала потужним поштовхом для еволюційно-економічних досліджень. Істотним у цьому випадку було введення категорійного апарату інституціоналізму.

На сьогодні теорія еволюційної економіки включає в себе щонайменше два напрями наукових досліджень, співвідносних із дарвінівською ідеєю природного відбору:

– шумпетерська концепція, яка фокусує увагу на проблемах індустріального розвитку, «довгих хвилях», технічному прогресі, нововведеннях, еволюції форм;

– інституційна концепція, яка базується на критиці неокласичної теорії загальної рівноваги ідеї когерентності суб'єктів ринку, еволюції як формальних, так і неформальних суспільних інститутів.

Теорія еволюційної економіки (далі – ЕЕ) належить до порівняно нових напрямів економічної думки. Еволюційні дослідження у сфері економіки на території колишнього Радянського Союзу розпочалися не так давно, приблизно 10–15 років тому, здебільшого в науковій пресі і зазвичай в інституційно-еволюційному дусі.

Варто зазначити, що ЕЕ не обмежується декларативними тезами і теоретизуванням. Активно розробляється математичний апарат на підставі концепції макропопуляцій, які створюють ендогенний механізм бізнес-циклів. За допомогою цієї категорії було одержано досить важливу й досить просту математичну модель, яка імітує еволюційний розвиток економічної системи на базі вмонтованих в економіку груп галузей – макропопуляцій. Не

вдаючись у деталі побудови, зазначимо, що ця модель, яка становить собою систему диференційних рівнянь, задається такою сукупністю параметрів:

- моментами часу виникнення макропопуляцій, інтенсивностями макропопуляцій, потенціалами макропопуляцій, коефіцієнтами відбору;
- початковим рівнем макропродукту в початковий період часу.

Низка питань щодо формування раціональних економічних систем вирішується за допомогою диверсифікації.

Однак процеси диверсифікації, або точніше диверсифікованих механізмів, в еволюції економічних систем потребують свого уточнення. Необхідно обґрунтувати й пояснити роль диверсифікації в управлінні економічним розвитком взагалі і процесом виходу зі стану банкрутства або його недопущенням у період функціонування будівельного підприємства зокрема.

Як було зазначено в попередніх розділах монографії, диверсифікація становить собою комплекс заходів щодо формування шляхів і напрямів діяльності економічних систем різного рівня, до яких належать і будівельні підприємства. Це дає змогу, перш за все, знизити загальний рівень економічного ризику в будівельній галузі. Загалом процес розвитку можна описати як перехід від фази рівноваги, стабільності до фази дисбалансу (банкрутства), яка спричиняє виникнення перетворювального зусилля суб'єкта управління. Надалі знову відбувається перехід до фази рівноваги, і подібно до спіралі процес розвитку переходить на новий щабель.

Ця концепція добре описується термінами синергетичної парадигми М. Пригожина: процес розвитку – це перехід від стану відносної рівноваги, який називається атрактором, через стан невизначеності, банкрутства (хаосу) до нового атрактора. Стан невизначеності може бути представлений множиною альтернативних шляхів розвитку. Досягнення кінцевого результату функціонування економічної системи, наприклад, прибуток – це, у підсумку, стосується ефективності управління системою загалом на будь-якому етапі. Ефективність управління процесом диверсифікації визначається саме величиною множини шляхів виходу зі стану банкрутства й подальшого розвитку.

Таким чином, унаслідок проведених досліджень встановлено: виокремлюючи фази відносної стабільності і перетворень, необхідно враховувати, що критерії виходу зі стану банкрутства і подальшого розвитку не завжди однакові. Критерієм розвитку будівельного підприємства на етапі виходу зі стану банкрутства є підвищення адаптивних властивостей будівельного підприємства, які забезпечують його виживання, тоді як на етапі досягнення стабільності, після виходу зі стану банкрутства, – збільшення показників, які відображають економічне багатство України (якщо мова йде про макроекономіку). Але в тому і іншому разі

диверсифікація є необхідною умовою успішного подолання етапу виходу будівельного підприємства зі стану банкрутства і його подальшого розвитку й функціонування. Власне, диверсифікація визначає інтенсивність і потенціал макропопуляцій, закладених у моделі, що безпосередньо пов'язано з інноваційною діяльністю.

Розглянуті в монографії диверсифікаційні механізми створюють передумови для безпечного розвитку, що становить собою альтернативні шляхи розвитку, є базою, матеріалом економічної еволюції, подібно до мутацій в біологічній еволюції, підтверджуючи ідею взаємозумовленості в матеріальному світі. Щодо фази стабільності, то тут головну роль відіграє мінімізація ризику як одна з функцій диверсифікації. Можна стверджувати, що диверсифікація є одним з найважливіших елементів управління процесом виходу зі стану банкрутства, який забезпечує виживання будівельного підприємства як в оперативному аспекті, так і в стратегічній перспективі.

Перспективним напрямом подальших досліджень у цій сфері є створення методології використання процесів диверсифікації для забезпечення пристосування економіки України до ринкових умов і створення в українській економіці синергетичних систем і методів їхнього моделювання.

5.2 Оцінювання реалізованості проекту диверсифікації неплатоздатного будівельного підприємства

Інноваційна стратегія розвитку України на найближчі роки передбачає структурну перебудову з переведенням кризових різновидів економічної діяльності на новітню технологічну основу розвитку з реструктуруванням, реконструюванням і диверсифікуванням будівельних підприємств. Подолання структурно-технологічної незбалансованості потребує затрати великих фінансових ресурсів, які будівельні підприємства частково можуть одержати шляхом приведення власне капіталу, резервів виробничих потужностей у відповідність із попитом, за допомогою диверсифікації ринків, продукції, технологій.

Диверсифікація в широкому розумінні – це розширення об'єктів діяльності, номенклатури продукції шляхом створення об'єднань будівельних підприємств, виробництв, інколи не пов'язаних між собою технологічно. Диверсифікацію можна розглядати як необхідну умову переходу будівельного підприємства зі стану неплатоздатності (банкрутства) до інноваційного розвитку – поступального накопичення капіталу, який на відповідному етапі забезпечує технологічний прорив (вихід зі стану неплатоздатності) і, як наслідок, значне зростання продуктивності праці, яка реалізується через інноваційно-інвестиційний проект.

Проблема оцінювання реалізованості проекту диверсифікації виробничої діяльності неплатоздатних будівельних підприємств значно ширша за оцінку їхньої економічної ефективності і включає оцінку ринкової кон'юнктури – технічного (технологічного, кадрового потенціалу), ресурсного організаційно-управлінського забезпечення й фінансового стану. При всій багатоаспектності вирішення цієї проблеми в сучасних ринкових умовах України ключовою ланкою залишається визначення економічної ефективності інвестицій в диверсифікацію за такими критеріями, як вартість, час, ефект, ризики з прийняттям рішення в умовах невизначеності майбутнього.

Аналіз наявних робіт щодо оцінювання економічної ефективності капітальних інвестицій дає змогу сформулювати базові принципи оцінювання ринкової економіки: окупність капітальних інвестицій за мінімальний проміжок часу, приведення грошових потоків до моменту реалізації проекту, диверсифікація відсоткової ставки для різних проектів, варіювання форм використання відсоткової ставки і оцінювання ризику.

Цей аналіз також довів, що в сучасній ринковій економіці України за наявності загального підходу до критеріїв і принципів відсутній єдиний методичний підхід до оцінювання нормативно-довідкової бази і процедури оцінювання. Із огляду на це відпрацювання єдиного методичного підходу до оцінювання економічної ефективності капітальних інвестицій в Україні на сьогодні є досить актуальною проблемою, оскільки, з одного боку, спостерігається сліпе копіювання методів і показників, які діють в економіці українських будівельних підприємств, а з іншого, – деякі автори по-різному тлумачать і методи розрахування показників, які суперечать прийнятим в Україні національним положенням (стандартам) бухгалтерського і статистичного обліку, Державним будівельним нормам Держбуду України та іншим нормативним документам.

В економічній літературі одні й ті самі показники оцінювання економічної ефективності називаються по-різному, інколи спотворюючи їхнє початкове значення. Наприклад, термін *Net Present Value* – дослівно «чиста справжня вартість» – має до десяти варіантів перекладу. Ще більша плутанина спостерігається щодо методики розрахування цього та інших показників ефективності. Ринкові критерії *NPV* як різні назви рекомендуються для оцінювання ефективності капітальних інвестицій, а також, після критики, для оцінювання економічної ефективності нової техніки, підвищення якості будівельної продукції, де як модель «ціни виробництва»: $C + E_H \cdot K \rightarrow \min$ використовуються мінімальні приведені витрати. Крім того, тлумачення низки показників в українському бухгалтерському звіті не співпадає з раніше прийнятими або вони взагалі відсутні. Так, дохід – це виторг від реалізації; прибуток – валовий,

операційний, податковий, чистий; інвестиції – капітальні, фінансові, рух грошових засобів; відсутні терміни «грошовий потік», «відтікання», «притікання», які зазвичай пропонуються в економічній літературі.

Аналіз доводить, що для усунення протиріч необхідно виробити єдиний методичний підхід за такими напрямками:

– розподіл інвестицій на одночасні й розподілені в часі;
– обґрунтування розрахункового періоду оцінювання ефективності інвестиційного циклу й моменту використання для оцінювання грошових засобів;

– обґрунтування складу грошових засобів, які надходять на рахунок вкладення інвестицій;

– прогнозування відсоткової ставки для нарощування або дисконтування грошових засобів.

Узагальнення та аналіз теоретичних і методичних робіт, а також практичні розрахунки щодо оцінювання проектів диверсифікації будівельних об'єктів дали змогу створити єдину методику оцінювання економічної ефективності капітальних інвестицій. Провідними критеріями оцінювання прийнято:

NPV – максимальні чисті дисконтовані грошові надходження за інвестиційний цикл (T), грн;

P – термін окупності капітальних інвестицій – середній і дисконтований, років;

IRR – внутрішня норма рентабельності капітальних інвестицій за інвестиційний цикл (T).

Для приведення капітальних інвестицій і грошових надходжень доцільно ввести параметр S – момент приведення, який визначає розрахунковий період оцінювання окупності як інвестиційний цикл відповідно до урахування періоду надходження грошових засобів, за частину експлуатаційного періоду ($T_{ек}$): $T = S + T_{ек}$. До того ж необхідно виокремити капітальні інвестиції (K) і прийняти зарубіжну модель грошового потоку – CF_t (Cash Flow), яка включає чистий прибуток (E_t), амортизацію (A_t) і ліквідні чисті надходження від проекту в кінці інвестиційного циклу (L_t):

$$CF_t = E_t + A_t + L_t. \quad (5.1)$$

Для одночасних капітальних інвестицій (K) протягом мінімального звітного періоду (місяць, квартал, рік) прийняли, що S дорівнює нулю. Для капітальних інвестицій, розподілених у часі за декількома звітними періодами, «заморожених» до останнього звітного періоду, що S більше одиниці, тобто, по суті, дорівнює періоду реалізації проекту у відповідних звітних періодах. Найскладнішою проблемою сучасної ринкової економіки України є прогнозування відсоткової ставки (I) на підставі дохідності акцій

на фондовому ринку, оскільки останнього немає, а також на підставі середньозваженої ціни капіталу будівельного підприємства. Рекомендовано із огляду на сучасні умови приймати відсоткову ставку на рівні депозитної ставки комерційних банків, які враховують інфляцію і ризики. Таким чином, методика оцінювання економічної ефективності капітальних інвестицій передбачає порівняльне розрахування трьох показників:

$$NPV = \sum_{t=0}^T (CF_t - K_t)(1 + I)^{s-t} \rightarrow \max, \quad (5.2)$$

а) для K_0 $t = 0, S = 0$;

б) для $K_0 = 0$ $K_t > S > 1$,

$$P = \frac{K}{CF_t};$$

$$\sum_{t=0}^F (CF_t - K_t)(1 + I)^{s-t} = 0, \quad (5.3)$$

$$P \rightarrow \min;$$

$$\sum_{t=0}^F (CF_t - K_t)(1 + IRR)^{s-t} = 0, \quad (5.4)$$

$$IRR > 1.$$

Під час оцінювання ризиків в розрахуванні показників економічної ефективності капітальних інвестицій виникають проблеми щодо визначення змін у часі капітальних інвестицій, відсоткової ставки, чистих грошових надходжень залежно від ставки чистого прибутку від інвестицій (E) та амортизації (A).

Для оцінювання ризиків у цих умовах найбільш прийнятним є метод відчутності – «розкачування» критеріїв у межах вірогідного змінювання їхніх складників.

Для оцінювання зони ризику методом відчутності розроблено комп'ютерну програму EKAS MCD, яка забезпечує багатоваріантність розрахунків кожного критерію в матричному вигляді і встановлення (визначення) ризику від змінювання показників протягом інвестиційного циклу.

Розрахування економічної ефективності капітальних інвестицій з метою забезпечення платоздатності (виходу зі стану банкрутства) в проектах диверсифікації будівельних підприємств завершує оцінювання їхньої реалізованості (платоздатності) і за інших однакових умов забезпечує вибір із подібних варіантів кінцевого проекту виходу зі стану банкрутства й диверсифікації.

5.3 Рефінансування інвестицій як чинник прискорення розвитку й диверсифікації неплатоздатного будівельного підприємства

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», під інвестиціями розуміють будь-які різновиди майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інші різновиди діяльності, унаслідок чого утворюється прибуток (дохід) або виникає соціальний ефект. Економічний механізм функціонування інвестицій достатньо глибоко досліджений у наукових працях. Це такі відомі автори, як В. Бернс, П. М. Хавренко, Л. Д. Гітман, М. Д. Джонок, І. О. Бланк, Н. М. Внукова, І. П. Косарева, І. П. Колот та ін.

На підставі цих та низки інших досліджень щодо проблем інвестування в реальному секторі економіки різних країн обґрунтовано певні підходи до проведення інвестиційної політики.

Під час розроблення стратегії формування інвестиційних ресурсів для виведення будівельного підприємства зі стану банкрутства зазвичай використовують п'ять методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів (рис. 5.1).



Рисунок 5.1 – Методи і джерела фінансування інвестицій для виходу будівельного підприємства зі стану банкрутства

Охарактеризуємо ці методи детальніше.

1. Повне самофінансування передбачає інвестування тільки внаслідок використання власних (або внутрішніх) джерел. Цей метод фінансування

використовується здебільшого для реалізації невеликих реальних інвестиційних проектів, а також для фінансових інвестицій.

2. Акціонування як метод фінансування зазвичай використовується, щоб реалізувати реальні великомасштабні інвестиції для галузевої або регіональної диверсифікації інвестиційної діяльності.

3. Кредитне фінансування використовується в разі інвестування в реальні, швидко реалізовані об'єкти з високою нормою прибутковості інвестицій. Цей метод може бути використаний і для фінансових інвестицій за умови, що рівень дохідності по ним істотно перевищує ставку кредитного відсотка.

4. Лізинг або селенг використовуються в разі нестачі власних фінансових засобів для реального фінансування, а також під час інвестування в реальні проекти з невеликим періодом експлуатації або з високим ступенем змінюваності технологій.

5. Змішане фінансування використовується за різних комбінацій перелічених вище методів і може бути застосоване до всіх форм і різновидів інвестування для виведення будівельного підприємства зі стану банкрутства.

Беручи до уваги зазначені методи фінансування окремих інвестиційних програм і проектів щодо виведення будівельного підприємства зі стану банкрутства, визначають пропорції структури джерел інвестиційних ресурсів.

Оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів є заключним етапом розроблення стратегії їхнього формування. Необхідність такої оптимізації визначається тим, що розрахункове співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів може не співпадати з вимогами фінансової стратегії інвестора й істотно впливати на зниження рівня її фінансової стабільності.

Викладений у монографії підхід використовується для юридичних і фізичних осіб, які вкладають свої фінансові засоби в інвестиційні програми. Щодо будівельних підприємств-реципієнтів, тобто одержувачів інвестицій, то економічна доцільність позики обмежується критерієм окупності капітальних вкладень. Така мінімізація критерію на фінансовому ринку України, на нашу думку, є залишком старої затратної системи економіки, коли господарники намагалися будь-якими способами «освоїти» залежалі капітальні вкладення й одержати мінімальний прибуток, оскільки зростання прибутку автоматично спричиняло визначення додаткових планових завдань щодо збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості, зростання продуктивності праці тощо. У ринкових умовах відрахування в бюджет чітко фіксовані й зростання прибутку може використовуватися не тільки для збільшення фонду споживання, а й для розширення виробництва, тобто рефінансування інвестицій.

Недостатнє використання механізму рефінансування пояснюється не тільки консерватизмом багатьох керівників будівельних підприємств, а й відсутністю в Україні серйозних науково-методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання позикових засобів підприємствами-реципієнтами. Нам видається, що вчені-економісти й фахівці народного господарства, які працюють у сфері фінансового ринку, повинні приділяти його проблемам більше уваги.

5.4 Дослідження організаційно-економічного механізму фінансової діяльності неплатоздатного будівельного підприємства

Статистичний аналіз фінансової діяльності неплатоздатних будівельних підприємств (далі – НБП) зазвичай розпочинається із визначення організаційно-економічної структури й складання системи фінансових показників для їхнього подальшого використання в управлінні діяльністю НБП. Для виходу зі стану неплатоздатності, щоб не стати банкрутом, підприємство працює і намагається вийти з цього стану.

5.4.1 Система формування фінансових показників НБП і їхнє використання у фінансовому управлінні

Важливими засобами оцінювання, планування й управління діяльністю як НБП загалом, так і всіх його учасників є економічні показники. Практично відпрацьовано певну їхню систему для різних цілей управління. Усвідомлення, що диверсифіковане НБП є цілісним виробничо-господарським і фінансовим механізмом, дає змогу скласти загальну схему формування фінансових показників, орієнтовану на ринкові умови господарювання, з метою виходу зі стану неплатоздатності, беручи до уваги специфіку організаційно-економічної будови НБП (рис. 5.2).

Така система показників складається з одинадцяти блоків (груп економічних показників). Економічні показники господарської діяльності НБП ґрунтуються на техніко-організаційному рівні виробництва (блок 1), тобто якості продукції і використовуваної техніки, прогресивності технологічних процесів, технічній і енергетичній оснащеності праці, ступені концентрації, спеціалізації, кооперуванні, тривалості виробничого циклу й ритмічності виробництва, рівні організації виробництва й управління.

Технічний бік виробництва не є безпосередньо предметом економічного аналізу, але економічні показники вивчаються у їхній тісній взаємодії з технікою і технологією виробництва, його організацією, а отже, економічний аналіз у такому разі стає техніко-економічним аналізом.

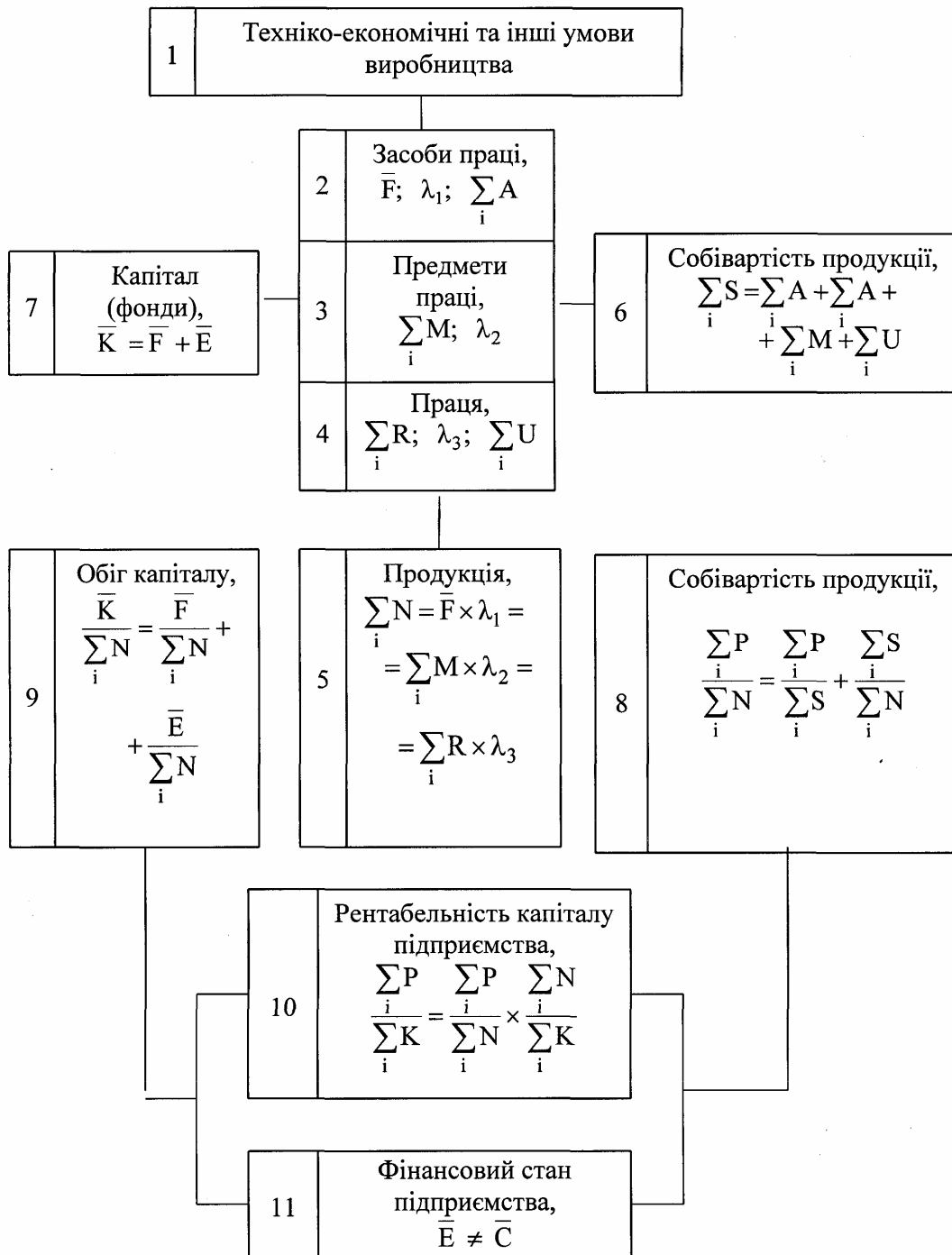


Рисунок 5.2 – Формування узагальнених показників господарської діяльності НБП в умовах ринкової економіки

На рівень економічних показників помітно впливають природні умови. Ця обставина відіграє важливу роль у деяких галузях господарства, особливо в сільському господарстві, у видобувній промисловості. Ступінь використання природних ресурсів здебільшого обумовлюється станом техніки й організації виробництва і вивчається разом з показниками техніко-організаційного рівня виробництва.

Умовні позначення:

F – середньозважена вартість базових виробничих фондів НБП за аналізований період, грошових од.;

$\sum N$ – сукупна продукція НБП, грошових одиниць;

λ_1 – середня фондвіддача ($\sum N / F$), %;

$\sum A$ – амортизація, грошових одиниць;

$\sum M$ – амортизаційні витрати, грошових од.;

λ_2 – матеріаловіддача ($\sum N / \sum M$), %;

$\sum R$ – виробничий персонал НБП, осіб;

λ_3 – продуктивність праці ($\sum N / \sum R$), %;

$\sum U$ – оплата праці персоналу, грошових од.;

$\sum S$ – собівартість продукції, грошових од.;

K – середньозважений авансований капітал НБП, грошових од.;

$\sum P$ – консолідований прибуток НБП, грошових од.;

\bar{E} – середньозважені обігові засоби НБП, грошових од.;

\bar{C} – середньозважена сума власних обігових засобів, грошових од.

Економічні показники характеризують не тільки технічні, організаційні й природні умови виробництва, але й соціальні умови життя виробничих колективів, зовнішньоекономічні зв'язки підприємства – стан ринків фінансування, купівлі й продажу. Від цих умов виробництва (техніко-організаційний рівень, природні умови, умови соціального розвитку виробничого колективу й зовнішньоекономічні умови) залежить ступінь використання виробничих ресурсів: засобів праці (блок 2), предметів праці (блок 3) і власне праці (блок 4). Інтенсивність використання виробничих ресурсів виявляється в таких узагальнювальних показниках, як фондвіддача базових виробничих засобів, матеріаломісткість виробництва продукції, продуктивність праці.

Ефективність використання виробничих ресурсів, зі свого боку, виявляється в трьох чинниках:

1) в обсязі і якості виробленої і реалізованої продукції (блок 5) (до того ж що вища якість виробу, то більший обсяг продукції, відображений у відпускних цінах);

2) в обсязі споживання або витрат ресурсів на виробництво (блок 6), тобто собівартості продукції;

3) в обсязі використання ресурсів (блок 7), тобто авансованих для господарської діяльності базових і обігових засобів.

Порівняння показників обсягу продукції і собівартості відображає величину прибутку і рентабельності продукції (блок 8), а також витрат на одну гривню продукції. Порівняння показників обсягу продукції і авансованих базових і обігових засобів відображає поширення і обіговість капіталу (блок 9), тобто фондвіддачу базових виробничих функцій і обіговість обігових засобів. Одержані показники, зі свого боку, у сукупності визначають рівень рентабельності господарської діяльності (блок 10). Рівень загальної рентабельності в чисельнику формули відображає не тільки прибуток від реалізації продукції, а й інші фінансові результати.

Від виконання плану щодо прибутку й фінансового плану загалом, з одного боку, і від обіговості обігових засобів – з іншого, залежать фінансовий стан і платоздатність госпрозрахункового будівельного підприємства (блок 11). Таким чином, принципова схема формування економічних і фінансових показників господарської діяльності будівельного підприємства повністю відображена в цих блоках.

Узагальнені показники кожного блока називають синтетичними. Наприклад, обсяг реалізованої продукції – синтетичний показник для блока 5, повна собівартість цієї продукції – для блока 6. Синтетичний показник одного блока, який є вихідним для цього блока підсистеми, для іншого, співпідлеглого з ним, буде вхідним.

Інакше кажучи, за допомогою цих узагальнених блоків здійснюється зв'язок між окремими блоками в системі економічного аналізу. Кожен блок, як відносно відособлена система, входить в систему аналітичних показників, з яких складаються узагальнені показники.

Узагальнювальний показник формується під дією цілком визначених економічних та інших чинників. Чинники – це елементи, причини, які впливають на цей показник або на низку показників. У такому раз економічні чинники, як економічні категорії, відображені показниками, є об'єктивними. Щодо впливу чинників на це явище або показник, то необхідно розрізняти чинники першого, другого, ..., *n*-го порядків. Різниця в трактуванні понять «показник» і «чинник» умовна, оскільки кожний показник можна вважати чинником іншого показника вищого порядку, і навпаки.

Від об'єктивно зумовленого чинника необхідно відрізняти різновиди впливу на показники, тобто можливі організаційно-технічні засоби, за допомогою яких можна впливати на чинники, які визначають показник.

В економічному аналізі чинники можуть класифікуватися за різними ознаками. Так, чинники можуть бути загальними, тобто такими, що впливають на низку показників, або частковими, специфічними для певного показника. Узагальнювальний характер багатьох чинників пояснюється їхнім

поєднанням і взаємною обумовленістю, які існують між окремими показниками.

Зважаючи на завдання аналізу ефективності, важливе значення має класифікація чинників (рис. 5.3), розподіл їх на внутрішні (які, своєю чергою, розподіляються на головні й другорядні) і зовнішні. Внутрішніми головними називають чинники, які визначають результати роботи підприємства. Внутрішні другорядні чинники, хоч і визначають роботу виробничого колективу, але й безпосередньо пов'язані з сутністю показника, що розглядається: це структурні зміни в складі будівельної продукції, порушення господарської і технологічної дисципліни.

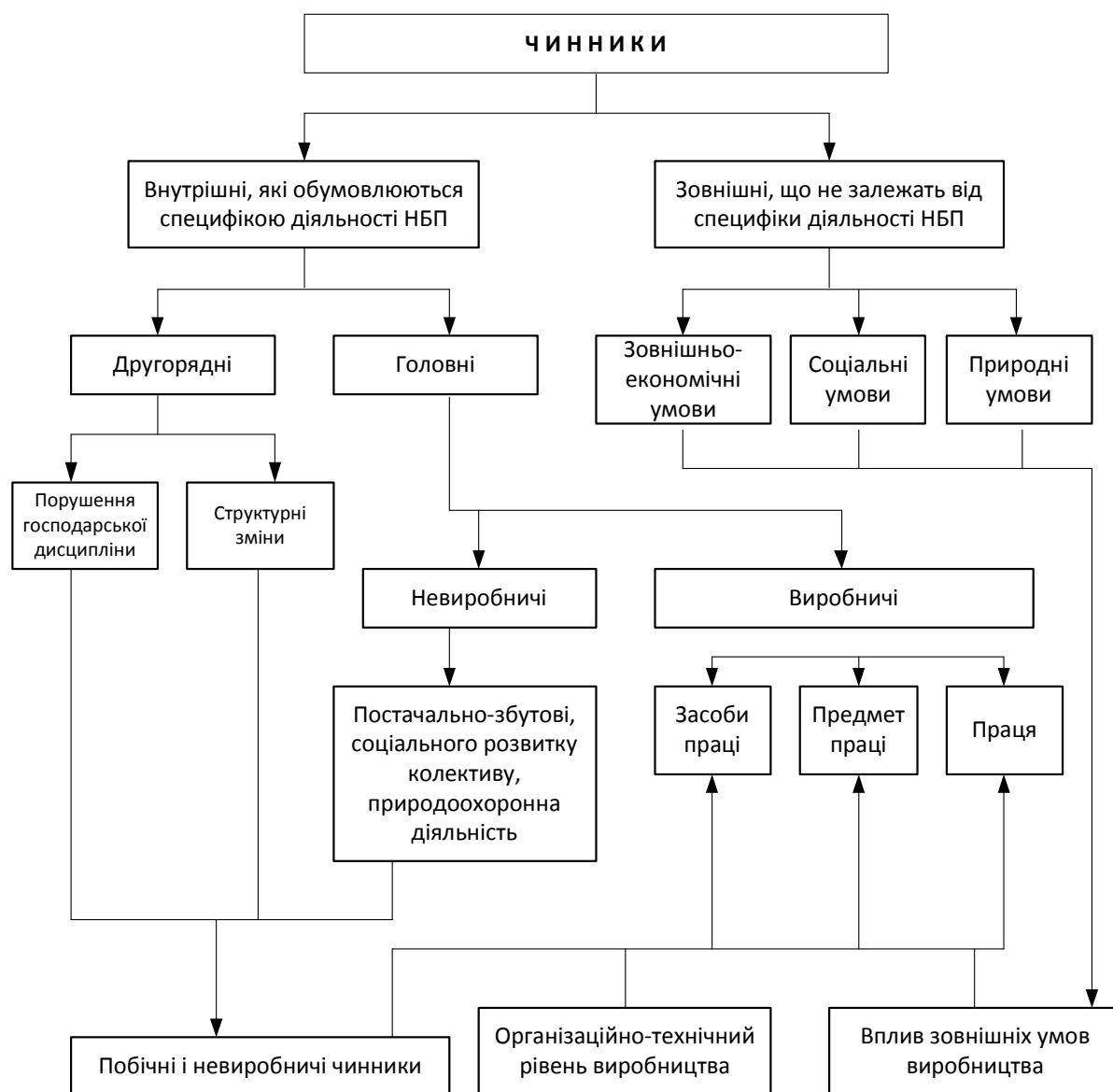


Рисунок 5.3 – Класифікація чинників для аналізу господарської діяльності НБП

Зовнішні чинники – це ті, які не залежать від діяльності виробничого колективу, але кількісно виражають рівень використання виробничих і

фінансових ресурсів підприємства. Необхідно зазначити, що, наприклад, соціальні чинники можуть залежати від діяльності виробничого колективу, оскільки вони є частиною в плануванні соціального розвитку підприємства. Це стосується і природних та зовнішньоекономічних умов.

Класифікація чинників на підставі завдань діяльності диверсифікованого корпоративного об'єднання неплатоздатних будівельних підприємств як комерційних господарських суб'єктів і вдосконалення методики їхнього аналізу уможлиблюють вирішення важливої проблеми – звільнити головні показники від впливу зовнішніх і побічних чинників для того, щоб показники, обрані для оцінювання ефективності діяльності НБП і визначення рівня матеріального стимулювання, чіткіше відображали досягнення його трудового колективу під час виходу підприємства із неплатоздатного стану.

Цінність комплексної класифікації чинників полягає в тому, що за її допомогою можна моделювати господарську діяльність, здійснювати комплексний пошук внутрішньогосподарських резервів з метою підвищення ефективності виробництва під час виходу будівельного підприємства із стану неплатоздатного. Математичне моделювання системи чинників господарської діяльності базується на відповідних економічних критеріях виокремлення чинників як елементів системи причинності, достатньої специфічності, самостійності існування, можливості врахування і кількісного вимірювання.

Базою чинникової системи господарської діяльності будівельного підприємства або будь-якого іншого об'єкта управління є загальна блок-схема формування головних груп показників (рис. 5.1). Кожний блок цієї загальної блок-схеми можна подати як підсистему взаємозв'язку синтетичних і аналітичних показників. На підставі цього взаємозв'язку формується, власне, класифікація чинників, які визначають аналітичні й синтетичні показники кожного блока.

Класифікація чинників, які визначають економічні категорії і показники, є базовою класифікацією резервів.

В економічній науці поняття «резерви» трактуються по-різному. По-перше, резервні запаси (наприклад сировина, матеріали), наявність яких необхідна для безперервного, планового розвитку господарства будівельного підприємства. По-друге, резерви як ще не використані можливості розвитку будівельного підприємства під час виходу з неплатоздатного стану, покращення його якісних показників.

В економічній літературі під резервами зазвичай розуміють зменшення витрат під час використання ресурсів. Під резервами розуміють невикористані можливості зменшення поточних і авансованих витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за певного рівня розвитку

виробничих сил і виробничих відносин. Усунення різноманітних втрат і нераціональних витрат – один зі шляхів використання резервів. Інший шлях обумовлюється великими можливостями прискорення науково-технічного прогресу як головного важеля підвищення інтенсифікації й ефективності виробництва, це головний шлях виходу з неплатоздатного стану. Таким чином, резерви у повному обсязі можна визначити розбіжностями між досягнутим рівнем використання ресурсів і можливим рівнем, беручи до уваги накопичений виробничий потенціал будівельного підприємства.

Резерви можна класифікувати за різними ознаками, але будь-яка класифікація повинна полегшувати пошук резервів. Розглянемо найважливіші принципи класифікації резервів.

Головний принцип класифікації виробничих резервів – за джерелами ефективності виробництва, які зводяться до трьох головних груп (простих моментів процесу праці): доцільна діяльність, або праця; предмет праці і засоби праці. Отже, в процесі виробництва необхідно розрізняти матеріальні чинники, або засоби виробництва, і особистий чинник, або робочу силу.

Науково обґрунтована організація виробничого процесу потребує пропорційності наявних і використовуваних матеріальних (засобів праці і предметів праці) і трудових ресурсів. Обсяг виробництва лімітується цими чинниками або ресурсами, у наявності яких є дуже мало. Мова йде і про споживані і про використовувані ресурси. Раніше лімітованою групою ресурсів, яка визначала виробничі можливості більшості будівельних підприємств, були засоби виробництва. Під час проведення техніко-економічного планування підраховувалися потужності цехів і підприємств загалом, а потім уже визначалися потреби щодо робочої сили й предметів праці. У сучасних умовах виробництва виникають труднощі, особливо щодо матеріальних ресурсів.

Під виробничим потенціалом будівельного підприємства розуміють максимально можливий випуск будівельної продукції за якістю і кількістю в умовах ефективного використання всіх засобів виробництва і праці, які є в розпорядженні підприємства.

Максимально можливий – за наявності досягнутого й визначеного рівня техніки, технологій будівельного виробництва, повного використання обладнання, передових форм організації виробництва й праці, господарювання й стимулювання. На відміну від виробничої потужності, виробничий потенціал будівельного підприємства характеризується оптимальним, для певних умов науково-технічного прогресу, використанням усіх виробничих ресурсів, як використовуваних, так і тих, що споживаються. Сукупний резерв підвищення ефективності виробництва на будівельних підприємствах, як наслідок, характеризується різницею між виробничим потенціалом і досягнутим рівнем випуску будівельної продукції.

Стосовно підприємств і залежно від джерел утворення розрізняють зовнішні і внутрішньовиробничі резерви. Під зовнішніми резервами розуміють загальні народногосподарські, а також галузеві й регіональні резерви. Прикладом використання таких резервів у народному господарстві слугує концентрація капіталовкладень в ті галузі, які забезпечують найбільший економічний ефект (наприклад хімічне виробництво) або забезпечують прискорення темпів науково-технічного прогресу (станко-, приладобудування тощо). Використання зовнішніх резервів, безумовно, відображається на рівні економічних показників підприємства, але головним джерелом економії на будівельних підприємствах зазвичай є внутрішньовиробничі резерви.

Використання виробничих і фінансових ресурсів будівельного підприємства може бути як екстенсивним, так і інтенсивним. Екстенсивне використання ресурсів і екстенсивний розвиток зорієнтовані на залучення до виробництва додаткових ресурсів. Інтенсифікація економіки виражається, перш за все, в тому, що результати виробництва зростають швидше, ніж витрати на нього, що, залучаючи до виробництва порівняно менші витрати ресурсів, підприємство досягає значніших результатів. Базою для інтенсивного розвитку є науково-технічний прогрес. Аналіз інтенсифікації виробництва – бази ефективності, передбачає класифікацію чинників і резервів екстенсивного й інтенсивного розвитку (рис. 5.4).

У дійсності чистого інтенсивного або чистого екстенсивного типу розвитку протягом тривалого періоду не існує, тому правильніше говорити не про інтенсивний чи екстенсивний тип розвитку, а про переважно інтенсивний або переважно екстенсивний тип розвитку.

Відповідне зростання ефективності може спостерігатися і в разі переважно екстенсивного типу виробництва. Але можливість забезпечення достатньо високих темпів неухильного зростання економічної ефективності виробництва забезпечується тільки в разі переходу до переважно інтенсивного типу розвитку. Поняття «інтенсифікація» і «ефективність» різняться тим, що перше з них є причиною, а друге – наслідком.

Науково-технічний рівень виробництва і продукції обумовлюється резервами підвищення прогресивності і якості продукції, а також використовуваної техніки, ступенем механізації і автоматизації виробництва, технічної і енергетичної озброєності праці, темпами впровадження нової техніки та засад науково-технічного розвитку. Структура й організація виробництва та праці визначаються такими резервами, як підвищення рівня концентрації, спеціалізації й кооперування, скорочення тривалості виробничого циклу, забезпечення ритмічності виробництва та інших принципів наукової організації виробництва, скорочення й ліквідація

виробничого браку, забезпечення принципів наукової організації праці, підвищення кваліфікації робочої сили і її відповідності технічному рівню виробництва на будівельному підприємстві.

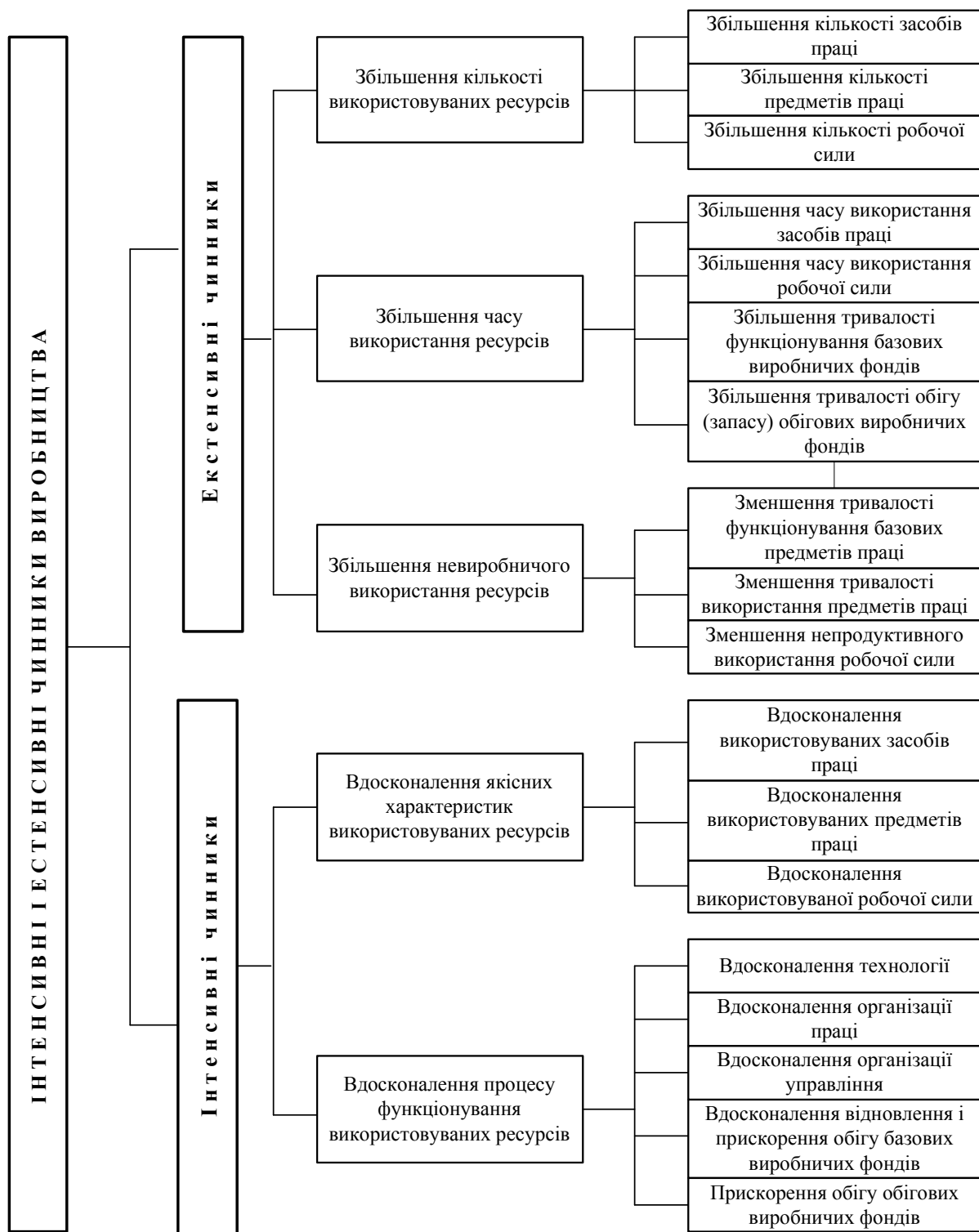


Рисунок 5.4 – Класифікація чинників і резервів екстенсивного і інтенсивного розвитку будівельного підприємства

Підвищення рівня управління і методів господарювання передбачає вдосконалення виробничої структури будівельного підприємства, структури управління ним, підвищення рівня планової і обліково-контрольної роботи, упровадження і розвиток господарського розрахунку у всіх як виробничих, так управлінських підрозділах тощо. Резерви становлять покращення безпечних умов праці і життя трудового колективу, промислової естетики й культури виробництва, бережливе ставлення до природних ресурсів і їхнє раціональне використання, удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків будівельного підприємства.

Відповідно до наявності резервів найважливіших чинників підвищення інтенсифікації і ефективності виробництва будівельні підприємства планують шляхи пошуку й мобілізації резервів, тобто складають плани організаційно-технічних і технологічних заходів щодо визначення й використання резервів.

Резерви класифікують за тими кінцевими результатами, на які ці резерви впливають. Розрізняють такі резерви: підвищення обсягу продукції, удосконалення структури й асортименту будівельної продукції, покращення якості, зниження собівартості будівельної продукції і витрат або за статтями витрат, або за центрами відповідальності, підвищення прибутковості будівельної продукції, зміцнення фінансового становища і, насамкінець, підвищення рівня рентабельності як одного з найважливіших шляхів виходу зі стану неплатоздатності. Під час зведеного підрахування резервів важливо уникати дублювання й подвійного розрахування, тому необхідно суворо дотримуватися певних принципів класифікації резервів. Наприклад, резерви збільшення обсягів і підвищення якості будівельної продукції, а також резерви зниження собівартості одночасно є резервами підвищення прибутку й рівня рентабельності господарювання.

Для раціональної організації пошуку резервів важливо згрупувати їх за стадіями процесу виробництва (постачання, виробництво і збут продукції), а також за стадіями створення й експлуатації виробів (передвиробнича стадія – конструкторське й технологічне підготування виробництва; виробнича стадія – освоєння нових виробів і нових технологій у виробництві; експлуатаційна стадія – споживання чи освоєння виготовленої будівельної продукції).

За терміном використання резерви поділяються на поточні (реалізовані протягом певного року) і перспективні (які можна реалізувати в майбутньому, наприклад протягом п'яти років). За способом визначення резерви поділяються на очевидні (ліквідація очевидних втрат і перевитрат) і приховані, які можна визначити за допомогою глибокого економічного аналізу, використовуючи спеціальні методи, наприклад порівняльний міжгосподарський аналіз, фундаментальні вартості аналізу тощо.

Використовують і інші принципи класифікації резервів, необхідність застосування яких визначається умовами і завданнями окремого будівельного підприємства. У механізмі пошуку резервів виокремлюють такі умови їхнього визначення і запровадження:

- масовість пошуку резервів, тобто необхідність залучення до пошуку резервів усіх працівників у порядку виконання ними своїх службових обов'язків, розгортання змагань і розповсюдження громадських форм економічного аналізу;

- встановлення визначального фактора підвищення ефективності виробництва, тобто витрат, які становлять базову частину собівартості будівельної продукції і які можуть забезпечити найбільшу економію;

- встановлення «вузьких місць» у виробництві, які лімітують темпи зростання виробництва й зниження собівартості будівельної продукції;

- урахування різновиду будівельного виробництва (завод ЗБК, завод металоконструкцій, бетонний завод тощо): у масовому виробництві аналізувати резерви рекомендується в такій послідовності: елемент – вузол – деталь – операція, в одиничному виробництві – за окремими операціями виробничого циклу;

- одночасний пошук резервів на всіх етапах життєвого циклу об'єкта або виробу;

- визначення комплектності резервів для того, щоб економія матеріалів, наприклад, супроводжувалася економією праці й часу використання обладнання: тільки в такому разі уможливорюється випуск додаткової продукції.

5.4.2 Ціна капіталу НБП і управління структурою капіталу

Ціна капіталу НБП ($C^{капітал}$) – це оцінка капіталу будівельного підприємства у вигляді відношення витрат на його обслуговування до його вартості (величина цього капіталу):

$$C^{капітал} = \frac{IO^{капітал}}{C_{капітал}},$$

де $IO^{капітал}$ – витрати на обслуговування капіталу НБП;

$C_{капітал}$ – вартість (величина) капіталу НБП.

Витрати на обслуговування капіталу для власного і позикового капіталу є різними. Витрати на обслуговування власного капіталу становлять дивіденди. Отже, ціну власного капіталу ($C_{власного}^{капіталу}$) визначають за таким виразом:

$$Ц_{\text{власного капіталу}} = \frac{D^{\text{привілейовані}} + D^{\text{звичайні}}}{СК},$$

де $D^{\text{привілейований}}$ – дивіденди за привілейованими акціями, які визначають за формулою:

$$D^{\text{привілейовані}} = d^{\text{привілейовані}} + N^{\text{привілейовані}},$$

де $d^{\text{привілейовані}}$ – дивіденди, оголошені для виплати за привілейованими акціями;

$N^{\text{привілейовані}}$ – кількість привілейованих акцій;

$D^{\text{звичайні}}$ – дивіденди за звичайними акціями, їх знаходять за виразом:

$$D^{\text{звичайні}} = d^{\text{звичайні}} \cdot N^{\text{звичайні}},$$

де $d^{\text{звичайні}}$ – дивіденди, оголошені для виплати за звичайними акціями;

$N^{\text{звичайні}}$ – кількість звичайних акцій;

$СК$ – опосередкована величина власного капіталу НБП за звітний період.

Витрати на обслуговування позикового капіталу – це відсотки за кредит і деякі інші витрати відповідно до збільшення кредитного договору. Для довготермінового кредиту це можуть бути, крім відсотків за кредит, також орендна плата за фінансовим лізингом, премії за облігаційними позиками, інші витрати. Для короткотермінового кредиту це можуть бути, крім відсотків за кредит, також відсотки за векселями, відсотки за короткотерміновими позиками тощо. Щоб оцінити вартість усього капіталу, визначають середньозважену ціну:

$$Ц_{\text{капітал}} = Ц_{\text{власний капітал}} \cdot k_{\text{власний капітал}} + Ц_{\text{позиковий капітал}} \cdot k_{\text{позиковий капітал}},$$

де $k_{\text{власний капітал}}$ – питома вага власного капіталу у всьому капіталі, значення якого знаходять за виразом:

$$k_{\text{власний капітал}} = \frac{\overline{СК}}{\overline{ВБ}},$$

де $\overline{СК}$ – опосередкована (середня) величина власного капіталу будівельного підприємства за звітний період;

$\overline{ВБ}$ – середня величина майна будівельного підприємства (валюта балансу) за звітний період;

$k_{\text{позиковий капітал}}$ – питома вага позикового капіталу в усьому капіталі, значення якого знаходять за виразом:

$$k_{\text{позиковий капітал}} = \frac{\overline{ЗК}}{\overline{ВБ}},$$

де \overline{ZK} – затверджена величина позикового капіталу будівельного підприємства у звітному періоді.

Ціна капіталу розраховується для таких цілей. По-перше, для визначення рівня фінансових витрат організації з метою зміцнення її економічного потенціалу. По-друге, для обґрунтування рішень за інвестиційними проектами, які приймаються. Інвестиційний проект можуть не прийняти, якщо внутрішня норма рентабельності по ньому (показник IRR) нижча за ціну капіталу будівельної організації, тобто не виконується така умова:

$$IRR \geq \Pi_{\text{капіталу}}.$$

По-третє, ціна капіталу розраховується для управління структурою капіталу. У такому разі найоптимальніше співвідношення різних джерел засобів визначається за допомогою критерію мінімуму ціни капіталу.

По-четверте, ціна капіталу використовується під час оцінювання роботи будівельного підприємства. Якщо ця оцінка базується на критерії максимуму доходу будівельного підприємства, який розподіляється за одиницею ціни його капіталу, то ціна будівельного підприємства буде тим вища, чим нижча ціна капіталу. Запишемо це у вигляді аналітичного виразу

$$\Pi_{\text{буд.підпр.}} = \frac{P + Z}{\Pi},$$

де $\Pi_{\text{буд.підпр.}}$ – ціна будівельного підприємства;

P – чистий прибуток будівельного підприємства;

Z – відсотки за користування позиковими джерелами.

5.4.3 Аналіз фінансової стабільності учасника НБП

Крім проведення загальної характеристики фінансового стану та визначення того, що він змінився за звітний період, наступним важливим завданням під час аналізу фінансового стану є дослідження показників фінансової стабільності будівельного підприємства. Для цього блоку аналізу визначальним є те, які показники характеризують стабільність фінансового стану. Щоб відповісти на це питання, створюють балансову модель, за допомогою якої здійснюється аналіз. В умовах ринку ця модель має такий вигляд:

$$F = E^3 + R^a = I^c + C^{kk} + C^{\partial k} + K^o + R^p,$$

де F – базові засоби і вкладення;

E^3 – запаси і витрати;

R^a – грошові засоби, короткотермінові фінансові вкладення, розрахунки (дебіторська заборгованість) та інші активи;

I^c – джерела власних засобів;

C^{kk} – короткотермінові кредити й позикові засоби;

$C^{\partial k}$ – довготермінові кредити й позикові засоби;

K^o – позикові кошти, не виплачені протягом терміну, зазначеного в договорі;

R^p – розрахунки (кредиторська заборгованість) та інші пасиви.

По суті, модель передбачає відповідне перегрупування статей бухгалтерського балансу для визначення подібних щодо термінів повернення позикових засобів. Ураховуючи, що довготермінові кредити й позикові засоби спрямовуються переважно на придбання базових засобів і на капітальні вкладення, змінимо початкову балансову формулу до такого вигляду:

$$E^3 + R^a = [(I^c + C^{\partial k}) - F] + [C^{\partial k} + K^o + R^p].$$

Отже, можна зробити висновок про те, що за умови обмеження запасів і витрат E^3 величиною $[(I^c + C^{\partial k}) - F]$

$$E^3 \leq (I^c + C^{\partial k}) - F$$

буде виконуватися умова платоздатності будівельного підприємства, тобто грошові засоби, короткотермінові фінансові вкладення (цінні папери) і активні розрахунки перекриють короткотермінову заборгованість будівельного підприємства ($C^{kk} + K^o + R^p$), тому

$$R^a \geq C^{kk} + K^o + R^p.$$

Таким чином, співвідношення вартості матеріальних обігових засобів і величин власних і позикових джерел їх формування впливають на стабільність фінансового стану будівельного підприємства. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування визначають фінансову стабільність, тоді як платоздатність є її зовнішнім проявом. Водночас ступінь забезпеченості запасів і витрат джерелами формує той чи інший рівень платоздатності (або неплатоздатності), що є наслідком забезпеченості.

Узагальнювальним показником фінансової стабільності є залишок або нестача засобів для формування запасів і витрат, одержаних як різниця величини джерел засобів і запасів та витрат. У такому разі маємо на увазі забезпеченість відповідними різновидами джерел (власними, кредитними та іншими позиковими), оскільки достатність суми всіх можливих різновидів джерел (включаючи короткотермінову кредиторську заборгованість та інші пасиви) гарантована тотожністю підсумків активу і пасиву балансу. Загальна величина запасів і витрат (Z) будівельного підприємства дорівнює підсумку розділу II активу балансу.

Щоб охарактеризувати джерела формування запасів і витрат, використовують декілька показників, які відображають ступінь охоплення різних видів джерел:

– наявність власних обігових засобів, що дорівнює різниці величини власних джерел і власних засобів, а також величини базових засобів і вкладень:

$$E^c = I^c - F ;$$

– наявність власних і довготермінових позикових джерел формування запасів і витрат, одержаних із попереднього показника збільшення на суму довготермінових кредитів і позикових засобів

$$E^m = (I^c + C^{\partial k}) - F ;$$

– загальна величина базових джерел формування запасів і витрат, яка дорівнює сумі попереднього показника й величини короткотермінових кредитів і позикових засобів (до яких у цьому разі не додаються позики, не сплачені протягом відповідного терміну:

$$E^{\Sigma} = (I^c + C^{\partial k}) - F + C^{kk} = E^c + C^{kk} .$$

Кожний з наведених показників наявності джерел формування запасів і витрат потрібно зменшити на величину іммобілізації (позаобігових) обігових засобів. Для іммобілізації можна використати як запаси, так і дебіторів та інші активи. але визначити її обсяги можна тільки за допомогою внутрішнього аналізу на підставі розрахункових даних. Критерієм має слугувати низька ліквідність або повна неліквідність виявлених сумнівних сум.

У назві показника наявності власних і довготермінових позикових джерел формування запасів і витрат прослідковується деяка умовність. Оскільки довготермінові кредити й позикові засоби здебільшого використовують на капітальні вкладення і на придбання базових засобів, показник наявності E^3 фактично відображає відкориговану величину власних обігових засобів. Із огляду на це назва і наявність власних і довготермінових позикових джерел свідчать лише про те, що похідна величина власних обігових засобів E^c збільшується на суму довготермінових кредитів і позикових засобів.

Використовуваний у практичній діяльності фірм показник вартості чистих мобільних засобів дорівнює різниці обігових активів і короткотермінової заборгованості, він співпадає з обговорюваним показником наявності власних і довготермінових позикових джерел формування запасів і витрат. Отже, якщо короткотермінову заборгованість позначити в лівій частині балансової моделі, то остання набуде такого вигляду:

$$(E^3 + K^a) - (C^{kk} + K^o + R^p) = (I^c + C^{\partial k}) - F.$$

У лівій частині рівняння позначено різницю обігових засобів будівельного підприємства і його короткотермінової заборгованості, у правій – величину показника E^c . Таким чином, ці перетворення дають змогу обґрунтувати взаємозв'язки між показниками фінансового стану будівельного підприємства та інших фірм.

Показник загальної величини базових джерел формування запасів і витрат (E^Z) є приблизним, оскільки частина короткотермінових кредитів видається під відвантажені товари (частково збудовані об'єкти). Позначимо цю частину короткотермінових позик, не призначених для формування запасів і витрат, – ϕK^t . Для вирівнювання запасів і витрат використовується частина кредиторської заборгованості (позначення ψR^p), зарахована банком під час кредитування. Величини ϕK^t і ψR^p й балансі не відображаються, можна визначити лише їхні кредитні межі. Позики під відвантажені товари (частково збудовані) обмежені дебіторською заборгованістю за товари, будівельні роботи і послуги, а кредиторська заборгованість, зарахована банком при кредитуванні, не перевищує суми заборгованості за товари і послуги та заборгованості за одержаними авансами.

Якщо величини ϕK^t і ψR^p визначені в межах внутрішнього аналізу на підставі рахункових даних, то показник E^Σ коригується за величиною $\Delta = \psi R^p - \phi K^t$ так:

$$E = E^Z + \Delta.$$

Приблизність, оцінність показника загальної величини базових джерел формування запасів і витрат обов'язкові в разі обмеженості інформації, що використовується для аналізу фінансового стану. Незважаючи на ці недоліки, показник \bar{E} є істотним орієнтиром для визначення стану фінансової стабільності.

Із трьома показниками наявності джерел формування запасів і витрат співвідносяться три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування:

– надлишок (+) або нестача (–) власних обігових засобів

$$\pm E^c = E^c - E^3;$$

– надлишок (+) або нестача (–) власних і довготермінових позикових джерел формування запасів і витрат

$$\pm E^t - E^3 = (E^c - E^t) - E^3;$$

– надлишок (+) або нестача (–) загального обсягу базових джерел для формування запасів і витрат

$$\pm E^{\Psi} = E^{\Psi} - E^3 = (E^c + K^t + C^{KK}) - E^3.$$

Визначення трьох показників забезпеченості запасів і витрат на підставі джерел їхнього формування дає змогу за ступенем їхньої стабільності класифікувати фінансову ситуацію.

Виокремлюють чотири різновиди фінансової стабільності:

1) абсолютна стабільність фінансового стану, яка спостерігається зрідка і є межовим різновидом фінансової стабільності. Вона визначається за рівнянням:

$$E^3 < E^c + C^{KK};$$

2) нормальна стійкість фінансового стану будівельного підприємства, що гарантує його платоздатність:

$$E^3 = E^c + C^{KK};$$

3) нестійкий фінансовий стан, спричинений порушенням платоздатності, хоча, тим не менш, зберігається можливість відновлення рівноваги шляхом поповнення джерел власних засобів зі збільшенням власних обігових засобів

$$E^3 = E^c + C^{\lambda\lambda} + C^o,$$

де $C^{\lambda\lambda}$ – кредити банків під товарно-матеріальні цінності, які зараховані банком при кредитуванні;

C^o – джерела, які послаблюють фінансову напругу.

Фінансова нестабільність вважається нормальною (допустимою), якщо величина залучених для формування запасів і витрат короткотермінових кредитів і позикових засобів не перевершує сумарної вартості виробничих запасів і готової продукції (найліквіднішої частини запасів і витрат), тобто якщо виконується умова

$$\begin{cases} Z_1 + Z_4 \geq C^{KK} - (\pm E^{\Sigma}) \\ Z_2 + Z_3 \leq E^{\Sigma} \end{cases},$$

де Z_1 – виробничі запаси;

Z_2 – незавершене виробництво;

Z_3 – витрати майбутніх періодів;

Z_4 – готова продукція;

$C^{KK} - (\pm E^{\Sigma})$ – частина короткотермінових кредитів і позикових засобів, які використовуються під час формування запасів і витрат.

Якщо умови не виконуються, то фінансова нестабільність не вважається нормальною і свідчить про тенденцію до істотного погіршення фінансового стану. Частка покриття вартості виробничих запасів і готової продукції короткотерміновими кредитами визначається величиною

$$\frac{K - [\pm E^{\Sigma}]}{Z_1 - Z_4},$$

фіксується в кредитному договорі з банком, а отже, задає точніший критерій розмежування нормальної і ненормальної нестабільності;

4) кризовий фінансовий стан, за якого будівельне підприємство опиняється на межі банкрутства, оскільки в цій ситуації грошові засоби, короткотермінові цінні папери й дебіторська заборгованість не вирівнюють навіть його кредиторської заборгованості і задовнених позик:

$$E^3 = E^4 + C^{kk}.$$

Одночасно з оптимізацією структури пасивів у ситуаціях, які задаються двома останніми умовами, стабільність (вихід із стану банкрутства) можна відновити шляхом обґрунтованого зниження рівня запасів і витрат.

Схему, що узагальнює алгоритм розрахування показників фінансового стану будівельного підприємства, наведено на рисунку 5.5.

Кожний з чотирьох типів фінансової стабільності визначається набором однакових показників, які створюють повну картину фінансового стану будівельного підприємства. Такими показниками є коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат джерелами засобів; надлишок (або нестача) засобів для формування запасів і витрат; запас стабільності фінансового стану (у днях); надлишок (або нестача) засобів на 1 тис. грн запасів.

У наш час багато будівельних підприємств перебувають у кризовому стані (здебільшого вони вже банкрути). Запаси і витрати перевищують джерела формування. Нестача обігових засобів вирівнюється шляхом використання кредиторської заборгованості, зобов'язань перед бюджетом щодо оплати праці тощо.

Щоб ліквідувати фінансову напруженість будівельним підприємствам необхідно встановити причини різкого збільшення на кінець року таких статей матеріальних обігових засобів, як виробничі запаси, незавершене будівництво, готова продукція і товари. Це завдання внутрішнього фінансового аналізу.

У межах внутрішнього аналізу поглиблено досліджується фінансова стабільність будівельного підприємства, для чого вибудовується баланс неплатоздатності, який включає такі взаємопов'язані групи показників:

1. Загальні обсяги неплатежів:
 - задовнена заборгованість за позиками банку;
 - задовнена заборгованість за розрахунковими документами постачальників;
 - недоплати в бюджети;
 - інші неплатежі, зокрема з оплати праці.

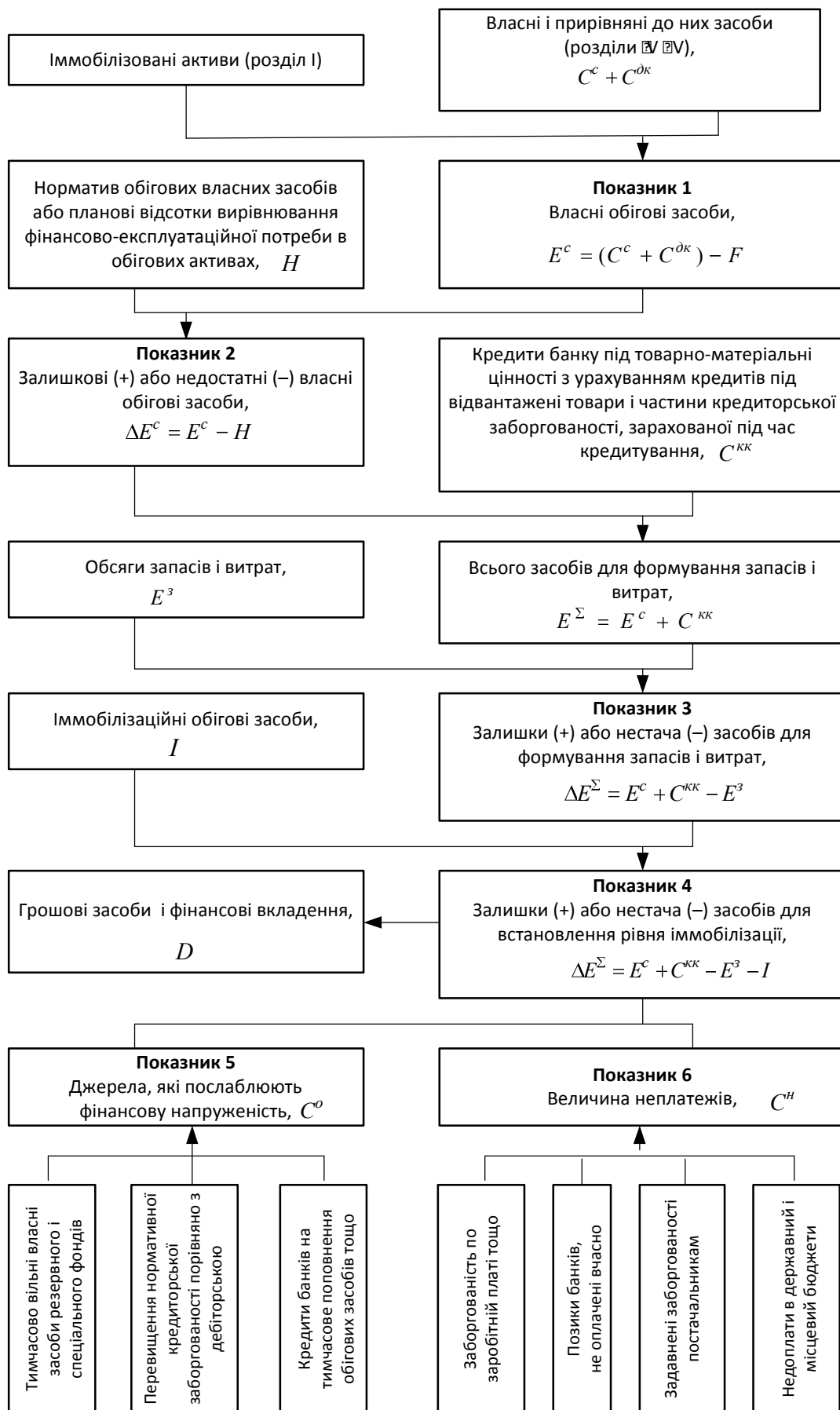


Рисунок 5.5 – Схема аналізу показників фінансового стану будівельного підприємства

2. Причини неплатежів:

- нестача власних обігових засобів;
- понадпланові запаси товарно-матеріальних цінностей;
- відвантажені товари, здані в експлуатацію будівлі і споруди, не оплачені вчасно покупцями, товари на відповідальному збереженні у покупців через відмову від акцепту;
- іммобілізація обігових засобів в капітальне будівництво, в заборгованості працівників з одержання ними позики, а також витрати, не перекриті засобами спеціальних фондів і цільового фінансування.

3. Джерела, які послаблюють фінансову напруженість:

- тимчасово вільні власні засоби (фонди економічного стимулювання, фінансові резерви тощо);
- залучені засоби (перевищення нормальної кредиторської заборгованості над дебіторською);
- кредити банку на тимчасове поповнення обігових засобів та інші позикові засоби.

У разі повного врахування загальних обсягів неплатежів і джерел, які послаблюють фінансову напруженість, підсумок за групою 2 має дорівнювати сумі підсумків за групами 1 і 3. Щоб проаналізувати фінансовий стан, платіжну дисципліну й кредитні відносини, рекомендується розглядати ці показники в динаміці (наприклад поквартально).

Повернімося до базової балансової моделі, яка має вигляд:

$$F + E^3 + R^a = I^c + C^{\partial k} + C^{kk} + K^o + R^p$$

(умовні позначення розглянуто в монографії вище).

На підставі зовнішніх ознак фінансової стабільності ми визначили необхідні критерії і типи фінансової стабільності будівельного підприємства. Сутність фінансової стабільності визначається як забезпеченість запасів і витрат джерелами формування засобів, тобто

$$E^3 \leq (I^c + C^{\partial k}) - F.$$

Очевидно, що за умови неплатоздатності будівельного підприємства можливі два напрями оцінювання фінансової стабільності підприємства:

1. За ступенем вирівнювання базових витрат і нових позаобігових активів джерелами засобів, тобто на підставі:

$$F \leq (I^c + C^{\partial k}) - E^3,$$

де $(I^c + C^{\partial k})$ – величина капіталу будівельного підприємства.

2. Власний капітал і довготермінові кредити й позики становлять стабільні джерела фінансування діяльності будівельного підприємства.

Обидва напрями оцінювання фінансової стабільності базуються на загальній формулі стабільності, тобто

$$F + E^3 \leq I^c + C^{KK},$$

яка означає, що вкладення капіталу в базові засоби й матеріальні запаси не повинні перевищувати величину власного й прирівняного до нього капіталу.

У таблиці 5.1 наведено класифікацію типів фінансової стабільності для умов другого напрямку оцінювання. Обмеження для F легко виводяться з базової балансової моделі й наведених у таблиці нерівностей.

Таблиця 5.1 – Класифікація типів фінансової стабільності за умов

$$F \leq (I^c + C^{\partial K}) - E^3$$

Стабільність	Поточна	В короткотерміновій перспективі	В довготерміновій перспективі
1 Абсолютна	$D \geq R^p + K^o$	$D \geq R^p + K^o + C^{KK}$	$D \geq R^p + K^o + C^{KK} + C^{\partial K}$
2 Нормальна	$R^a \geq R^p + K^o$	$R^a \geq R^p + K^o + C^{KK}$	$R^a \geq R^p + K^o + C^{KK} + C^{\partial K}$
3 Передкризова (мінімальна)	$R^a + E^3 \geq R^p + K^o$	$R^a + E^3 \geq R^p + K^o + C^{KK}$	$R^a + E^3 \geq R^p + K^o + C^{KK} + C^{\partial K}$
4 Кризова	$R^a + E^3 < R^p + K^o$	$R^a + E^3 < R^p + K^o + C^{KK}$	$R^a + E^3 \geq R^p < K^o + C^{KK} + C^{\partial K}$

Фінансова стабільність – це стан рахунків будівельного підприємства, що гарантує його постійну платоздатність. Унаслідок здійснення господарських операцій фінансовий стан підприємства може залишатися незмінним, покращуватися або погіршуватися. Потік господарських операцій, здійснюваних щоденно, становить так зване «збудження» певного стану фінансової стабільності, причину переходу від одного типу стабільності до іншого. Усвідомлення меж змінювання джерел засобів для вирівнювання вкладення капіталу в базові форми або виробничі запаси уможливорює генерування таких потоків господарських операцій, які призводять до покращення фінансового стану будівельного підприємства і його виходу зі стану банкрутства, до підвищення його стійкості.

5.4.4 Оцінювання коефіцієнта ринкової стабільності

Фінансові коефіцієнти ринкової стабільності здебільшого базуються на показниках рентабельності підприємства, ефективності управління й ділової активності. Їх необхідно розраховувати на відповідну дату складання балансів і розглядати в динаміці. Вважаємо доцільним розрахувати ці показники за даними балансу кожного, окремо взятого підприємства, подібного до будівельного.

Однією з найважливіших характеристик стабільного фінансового стану будівельного підприємства, його незалежності від позикових джерел є

коефіцієнт автономії (K^a), який співпадає із часткою джерел засобів у загальному підсумку балансу.

Нормальним мінімальним значенням коефіцієнта автономії вважається 0,5. Нормальне значення обмеження $K^a > 0,5$ означає, що всі обов'язки підприємства можуть бути вирівняні його власними засобами. Виконувати обмеження необхідно не тільки для самого підприємства, але й для його кредиторів.

Збільшення коефіцієнта автономії свідчить про збільшення фінансової незалежності будівельного підприємства під час його виходу зі стану банкрутства, зниження ризику фінансових труднощів у майбутньому. Така тенденція з погляду кредиторів підвищує надійність гарантування виконання будівельними підприємствами своїм зобов'язань.

Коефіцієнт автономії доповнює коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів ($K^{a/c}$), який дорівнює відношенню величини зобов'язань будівельних підприємств до величини його власних засобів.

Співвідношення коефіцієнтів $K^{a/c}$ і K^a виглядає так:

$$K^{a/c} = \frac{1}{K^a} - 1,$$

звідки впливає нормальне обмеження для коефіцієнта співвідношення позикових і власних засобів: $K^{a/c} \leq 1$.

У разі збереження мінімальної фінансової стабільності будівельного підприємства коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів необхідно обмежити зверху значенням відношення вартості мобільних засобів підприємства до вартості його іммобілізованих засобів. Цей показник називається коефіцієнтом співвідношення мобільних і іммобілізованих засобів ($K^{m/i}$) і обчислюється як частка обігових активів (розділ II активу) і іммобілізованих активів (розділ I активу).

У разі наявності в розділі II активу балансу іммобілізованих обігових засобів під час розрахування у підсумку він зменшується на цю величину, а знаменник показника (іммобілізовані засоби) збільшується, оскільки скорочення мобільних засобів як засобів обігу зменшує обсяги власних обігових засобів будівельного підприємства.

Важливим показником стабільності фінансового стану є *коефіцієнт маневреності*, який становить відношення власних обігових засобів будівельного підприємства до загальної величини джерел власних засобів. Він показує, яка частина власних засобів будівельного підприємства перебуває в мобільній формі, що дає змогу відносно вільно розпоряджатися цими засобами. Високі значення коефіцієнта маневреності позитивно характеризують фінансовий стан, однак усталених нормальних значень цього

показника не існує. У спеціальній літературі як оптимальна величина коефіцієнта маневреності зазначена величина 0,5.

Відповідно до ролі, яку відіграють під час оцінювання фінансової стійкості абсолютні показники забезпеченості будівельного підприємства засобами джерел формування запасів і витрат, одним з головних відносних показників стабільності фінансового стану вважається коефіцієнт забезпеченості власними засобами (A^a), який є відношенням величини власних обігових засобів до вартості запасів і витрат будівельного підприємства. Його нормальне обмеження, яке визначають на підставі статистичних опосередкованих даних господарської практики, виглядає так:

$$A^a \geq 0,6 \div 0,8.$$

Важливим для характеристики структури засобів будівельного підприємства є коефіцієнт майна виробничого призначення ($K^{n.im}$), який становить відношення суми вартості (за балансом) базових засобів, капітальних вкладень, обладнання, виробничих запасів і незавершеного будівництва до підсумку балансів.

За даними господарської практики нормальним вважається обмеження показника $K^{n.im} \geq 0,5$.

Якщо значення показника нижче критичної межі, для збільшення майна виробничого призначення доцільно використовувати довготермінові позикові засоби, якщо фінансові результати протягом звітного періоду не дають змоги істотно поповнити джерела власних засобів.

Для характеристики структури джерел засобів будівельного підприємства, окрім коефіцієнтів автономії, співвідношення позикових і власних засобів, маневреності, необхідно використовувати часткові показники, які відображають тенденції змінювання структури окремих груп джерел. До таких показників насамперед належить коефіцієнт довготермінового залучення позикових засобів, який становить відношення величини довготермінових кредитів і позикових засобів до суми джерел власних засобів будівельного підприємства й довготермінових кредитів і позик.

Коефіцієнт довготермінового залучення позикових засобів дає змогу приблизно визначити частку позикових засобів під час фінансування капітальних вкладень.

Коефіцієнт короткотермівової заборгованості становить частку короткотермінових зобов'язань будівельного підприємства в загальній сумі зобов'язань.

Коефіцієнт автономії джерел формування запасів і витрат – частка власних обігових засобів у загальній сумі базових джерел формування запасів і витрат.

Коефіцієнт кредиторської заборгованості та інших пасивів – частка заборгованості та інших пасивів у загальній сумі зобов'язань будівельного підприємства.

5.5 Статистичний аналіз інвестиційної привабливості диверсифікованих неплатоздатних будівельних підприємств

Конкуренція як невіддільний елемент ринкових відносин передбачає не тільки відповідний економічний динамізм, але і його зворотний негативний бік – стагнацію будівельного підприємства, тобто його неплатоздатність (банкрутство). Умовою функціонування будь-якого суб'єкта ринкових взаємовідносин є те, що йому самому доводиться вирішувати проблему залучення обігових засобів для відновлення сталого процесу функціонування. У такому разі суб'єкт ринкових відносин стає позичальником і звертається до другої сторони – кредитора, у якого є необхідні ресурси.

Під час розміщення грошових засобів власник завжди намагається убезпечити себе від можливих втрат, які можуть виникнути внаслідок неповернення вкладених сум. Можливість втрат вкладених засобів або їхніх частин називається ризиком неповернення позики. Завдання кредитора – мінімізувати вірогідні втрати (ризики). Із огляду на це важливим завданням кредитора є детальний підбір потенційних контрагентів.

Відомо, що кредитний ризик обумовлюється можливістю невиконання позичальником своїх фінансових зобов'язань. У практиці закордонних кредиторів (корпорацій-інвесторів або банків) поширення набули такі засоби зниження кредитного ризику:

1. *Оцінювання інвестиційної привабливості позичальника.* Цей метод базується на бальному оцінюванні позичальника і передбачає визначення його рейтингу. Критерії оцінювання позичальника індивідуальні для кожного кредитора, базуються на його практичному досвіді й періодично переглядаються.

2. *Зменшення розмірів кредитів, які видаються одному позичальнику.* Цей спосіб використовується, якщо кредитор не впевнений в інвестиційній привабливості клієнта.

3. *Страховання кредитів.* Страховання кредиту передбачає повну передачу ризику його неповернення організації, яка проводить страхування. Усі витрати, пов'язані зі страхуванням, зазвичай стосуються одержувачів позики.

4. *Залучення достатнього забезпечення.* Такий метод практично гарантує кредитору повернення виданої суми і одержання відсотків. Пріоритет під час захисту від ризику неповернення позики надається не

залученню достатнього забезпечення, призначеного для вирівнювання збитків, а аналізу інвестиційної привабливості позичальника, спрямованому на недопущення цих збитків, оскільки позика видається із розрахунком на те, що вона буде повернута відповідно до кредитного договору.

5. *Видача дисконтних позик.* Дисконтні позики лише частково уможливають зниження ризику неповернення. Такий спосіб надання кредиту як мінімум гарантує одержання плати за кредит, а питання про її повернення залишається відкритим, якщо використані інші методи попередження й мінімізації ризиків.

Для визначення ступеня надійності позичальника використовують поняття інвестиційної привабливості, за допомогою якого можна класифікувати позичальників і розподіляти їх на групи залежно від цілей кредитів.

Таким чином, *інвестиційна привабливість* – це сукупність значень відповідних показників формального і неформального оцінювання різних аспектів діяльності позичальника.

Сукупність показників, яка обирається для оцінювання інвестиційної привабливості, обумовлюється умовами, серед яких можна виокремити найголовніші:

- кредитна й комерційна репутація позичальника;
- особливості діяльності позичальника;
- сума кредиту;
- мета кредиту.

Репутація позичальника насамперед визначається його приватною історією. Приватна історія – це автобіографія позичальника. Під час вивчення кредитної історії увага приділяється репутації попередніх кредиторів, оскільки їхній вибір свідчить про пріоритети позичальника. Якщо попередніми кредиторами були солідні банки, які активно функціонують на кредитному ринку, це свідчить на користь позичальника. Якщо кредитором був переважно один банк, це повинно насторожити і потребує додаткової інформації. Зазвичай під час оцінювання кредитної репутації позичальника у кредитора складається певна думка про позичальника.

Метою оцінювання інвестиційної привабливості є не визначення стану справ у позичальника, а *оцінювання ризику можливого вкладення засобів*.

Загальний порядок оцінювання інвестиційної привабливості можна зобразити у вигляді схеми (рис. 5.6), яка визначає послідовність етапів, які уможливають зниження ризику вкладення грошових засобів.

На першому етапі, незалежно від особливостей наступної кредитної операції, відбувається ідентифікація позичальник. Ідентифікація дає змогу чітко визначити різновид діяльності позичальника (комерційна фірма, банк,

приватна особа) і обрати приблизний перелік показників оцінювання інвестиційної привабливості.

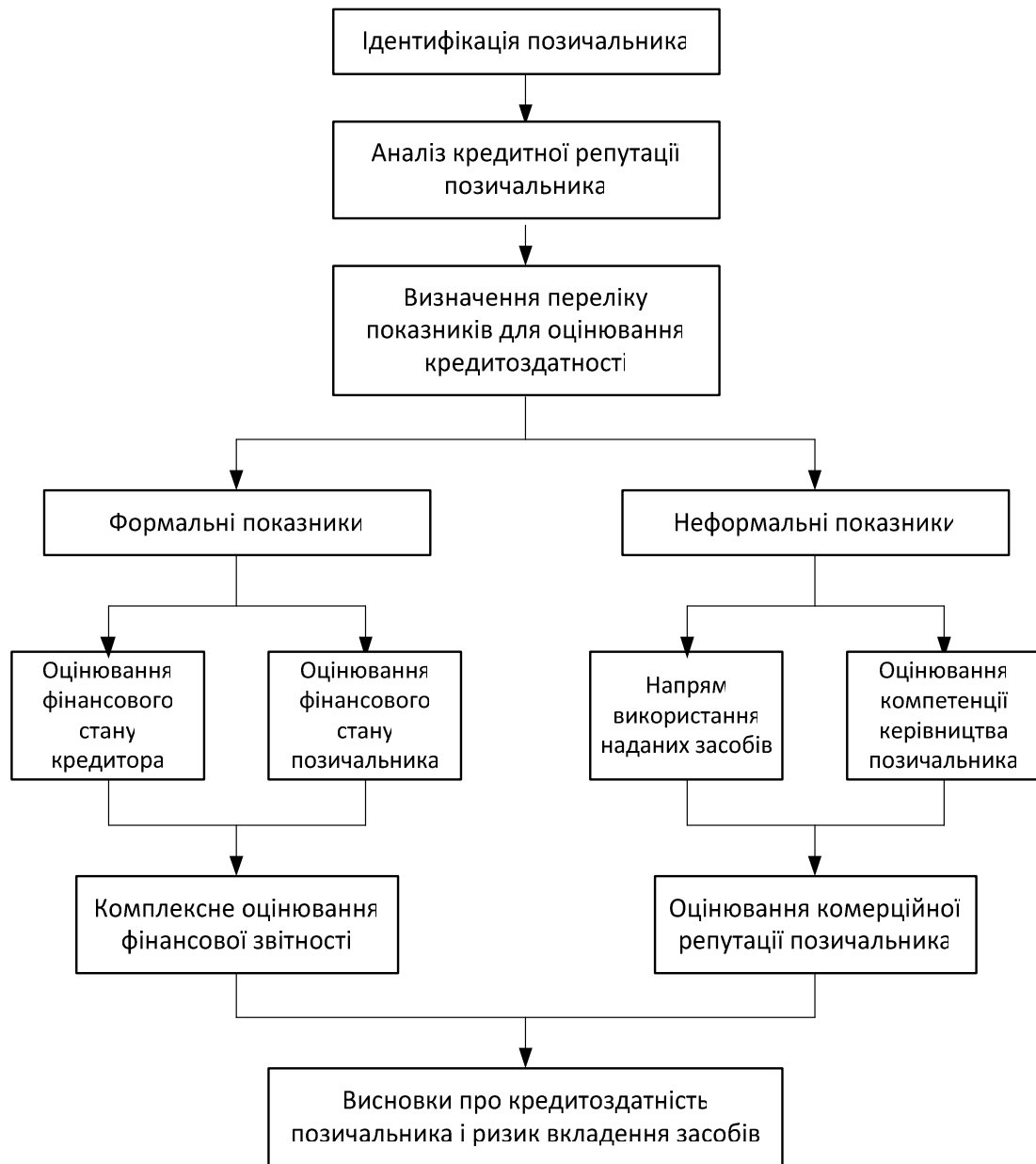


Рисунок 5.6 – Схема оцінювання інвестиційної привабливості позичальника

На другому етапі оцінюється кредитна історія позичальника і його комерційна репутація.

Формальні показники, які одержали таку назву через те, що їх розраховують за певними формулами, і які мають числове вираження, розраховуються на підставі даних фінансової звітності позичальника-корпорації.

Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами; вони не мають формул (аналітичних залежностей) для розрахування й чіткого набору похідних даних. Комплексна оцінка фінансової звітності становить

собою структурний аналіз діяльності позичальника. Оцінка *комерційної репутації* – це комплексний експертний висновок, який є своєрідною рекомендацією щодо продовження співробітництва з позичальником.

Якщо аналіз проводиться у межах корпорації, тобто розподіляються внутрішні фінансові потоки, то починати процедуру аналізу доцільно з ідентифікації позичальника, тобто визначити його місце в структурі корпорації, специфіку й різновид його діяльності. Після ідентифікації позичальника і визначення переліку формальних і неформальних показників кредитор переходить до безпосереднього розрахування й одержання експертного висновку.

Алгоритм розрахування й оцінювання формальних показників суб'єктів ринку наведено на рисунку 5.7.



Рисунок 5.7 – Алгоритм розрахування і оцінювання формальних показників позичальника

За допомогою формальних показників оцінюється фінансовий стан позичальника, його фінансові результати, а також ефективність витрат і ресурсів.

Формальні показники розраховуються на підставі фінансової звітності позичальника, тому при загальному підході спостерігаються деякі особливості розрахування формальних параметрів, зумовлені, зокрема, розбіжностями в зовнішній звітності.

Оскільки до диверсифікованого корпоративного об'єднання можуть належати промислові підприємства, банки, страхові компанії доцільно, на наш погляд, під час розрахування формальних показників для кожного типу юридичних осіб застосовувати спеціалізовані підходи.

Оцінювання фінансових показників. З погляду кредитора визначальними є показники динаміки, які дають змогу проаналізувати різні аспекти діяльності позичальника за декілька часових періодів. Отже, на нашу думку, найдоцільнішим є чинниковий аналіз впливу змінювання різних чинників на змінювання результативної функції (наприклад функції рентабельності активів або рентабельності власного капіталу), сутність якого полягає в дослідженні чинникової моделі з використанням прийомів ланцюгових підстановок, які належать до методів «алімінування».

Чинниковий аналіз рентабельності активів. Ефективність роботи підприємства за економічним змістом співвідноситься з рентабельністю консолідованих активів будівельного підприємства. Оскільки сума всіх активів будівельного підприємства дорівнює валюті балансу, то формулу рентабельності активів можна подати у вигляді формули загальної рентабельності:

$$P_o = \Pi / BA,$$

де P_o – загальна рентабельність будівельного підприємства;

Π – чистий прибуток будівельного підприємства за аналізований період;

BA – всього активів або валюта балансу.

Обчисливши рентабельність активів будівельного підприємства за період, що досліджується, можна встановити, яку віддачу одержало підприємство за кожну вкладену гривню.

Уведемо терміни:

- показник – похідний елемент формули;
- чинник – елемент формули, який розраховується.

Для поглибленого аналізу рентабельності і визначення ступеня впливу різних чинників на підсумкову рентабельність складемо мультиплікативну модель рентабельності.

До моделі повинні коректно увійти різні чинники, які впливають на підсумковий показник рентабельності. Мультиплікативну модель рентабельності активів можна подати у такому вигляді:

$$P_o = \frac{\Pi}{BA} = \frac{\Pi}{PP} \times \frac{PP}{TA} \times \frac{TA}{CK} \times \frac{CK}{BA},$$

де BP – виторг від реалізації продукції (без податку на додану вартість);

TA – поточні активи будівельного підприємства;

CK – власний капітал будівельного підприємства;

BA – всього активів або валюта балансу.

Чинники:

$ПП = \Pi/BP$ – прибутковість продажів (показує, скільки гривень чистого прибутку одержано з кожної реалізації);

$O_o = BP/TA$ – обіг активів (показує кількість обігів всього обігового капіталу за аналізований період);

$K_m = TA/CK$ – коефіцієнт маневреності в одній із своїх модифікацій (показує частку власного капіталу у фінансуванні обігового капіталу);

$K_{on} = CK/BA$ – коефіцієнт загальної платоздатності (показує частку власного капіталу в майні будівельного підприємства).

Вибір чинників зумовлюється двома причинами:

1) вплив цих чинників на рентабельність активів будівельного підприємства економічно виправданий;

2) одержати значення показників можна безпосередньо за даними зовнішньої фінансової звітності.

Частково змінивши формулу, можна визначити ступінь впливу змін інших чинників на змінювання рентабельності активів:

$$P_o = \frac{\Pi}{BA} = \frac{\Pi}{PP} \times \frac{PP}{ЗПП} \times \frac{ЗПП}{TA} \times \frac{TA}{BA}.$$

Показники:

PP – результат від реалізації;

$ЗПП$ – затрати на виробництво нереалізованої продукції;

TA – поточні активи будівельного підприємства;

BA – всього активів або валюта балансу.

Чинники:

$K_{in} = \Pi/PP$ – коефіцієнт використання прибутку (показує, яка частина прибутку від реалізації може бути використана на виплату дивідендів і на поповнення фонду накопичення);

$\Pi_{pn} = PP/ЗПП$ – рентабельність реалізованої продукції (показує суму прибутку на кожну гривню, вкладену у виробництво реалізованої продукції);

$O_n = ЗПП/TA$ – кількість обігів поточних активів у процесі виробництва реалізованої продукції);

$C_a = TA/BA$ – структура активів будівельного підприємства (показує, яку частину активів будівельного підприємства становлять обігові засоби).

Окрім аналізу рентабельності всіх вкладів будівельного підприємства можна проаналізувати віддачу на кожну гривню власних засобів, або рентабельність власного капіталу.

Чинниковий аналіз рентабельності власного капіталу. Чинниковий аналіз рентабельності власного капіталу ($P_{ск}$) проводиться на підставі так званої Dupont-формули, яка встановлює взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу і трьома базовими фінансовими показниками будівельного підприємства, які визначають ефективність діяльності будівельного підприємства з погляду акціонерів: прибутковість продажів, обіг всіх активів і фінансовий важелі в одній із модифікацій:

$$P_{ск} = \frac{\Pi}{СК} = \frac{\Pi}{ВР} \times \frac{ВР}{ВА} \times \frac{ВА}{СК}.$$

Показники:

Π – чистий прибуток;

$ВР$ – виторг від реалізації будівельної продукції без ПДВ;

$ВА$ – всього активів;

$СК$ – власний капітал.

Чинники:

$ПП = \Pi/ВР$ – прибутковість продажів;

$O_a = ВР/ВА$ – обіг всіх активів;

$\Phi P = ВА/СК$ – коефіцієнт капіталізації, який характеризує структуру джерел (пасивів).

Чинниковий аналіз збитків будівельного підприємства. Насамперед необхідно визначити чинники, які забезпечать прибуток, і причини, які призведуть до збитків.

Збитки будівельного підприємства можуть виникати внаслідок низького обсягу будівництва, відносно високих виробничих витрат, загальногосподарських і комерційних витрат. Детальніше дослідження причин збитків передбачає використання певних прийомів чинникового аналізу (рис. 5.8).

Чинниковий аналіз збитків будівельного підприємства повинен забезпечувати вирішення питань, важливих для розроблення планів оздоровлення (виходу зі стану банкрутства):

– якою мірою збитки спричинені зовнішніми (що не залежать від будівельного підприємства) або внутрішніми причинами;

– якою мірою зовнішні причини нездатності є випадковими, тимчасовими або, навпаки, постійними;

– якою мірою внутрішні причини зумовлені помилковими рішеннями колективу або керівництва ?

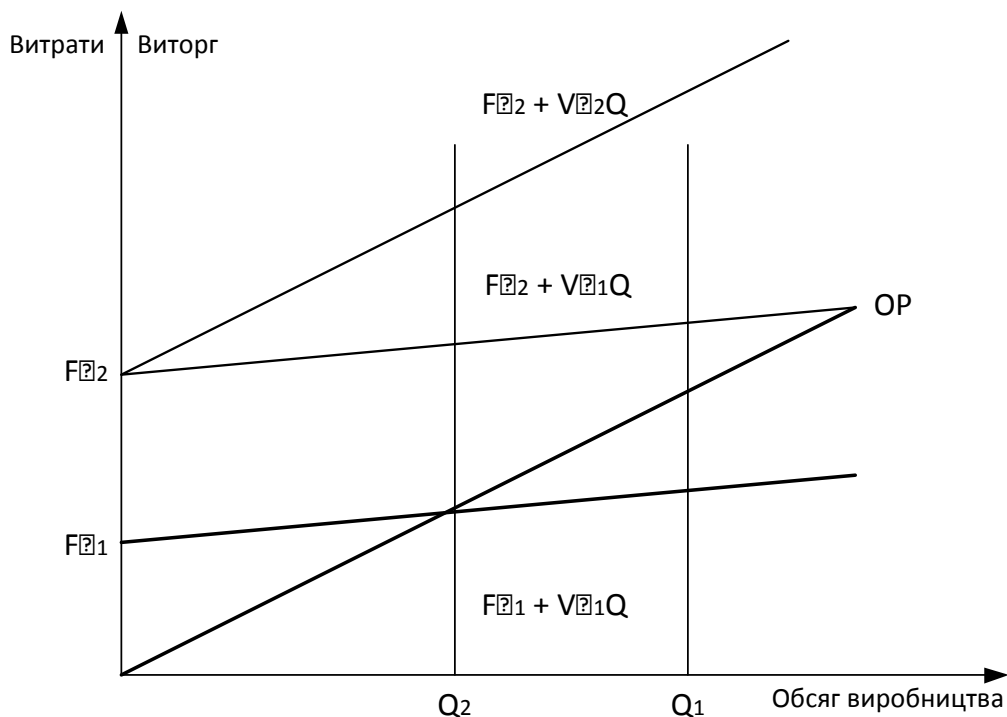


Рисунок 5.8 – Графічна модель чинникового аналізу збитків

Зазвичай внутрішні причини пов'язані з певними виробничими і функціональними підрозділами будівельного підприємства, сферами управління – управління запасами або витратами, управління фінансами тощо.

Більш глибокого аналізу, на наш погляд, потребує система фінансового і товарного урахування в будівельному підприємстві, економічні відносини між його підрозділами. Наприклад, у наш час нерідко трапляються випадки, коли госпрозрахункові підрозділи будівельного підприємства не надають повної інформації про виконані роботи і одержані прибутки.

У кінцевому підсумку аналіз внутрішніх причин збиткової діяльності покликаний визначити недоліки в системі прийняття рішень, що діє на будівельному підприємстві.

Постійні зовнішні чинники необхідно розподілити на чинники регіональні, галузеві, народногосподарські, а також на сфери управління – митні, податкові, бюджетні, банківські – для того, щоб керівництво будівельного підприємства, а також його власники могли сформулювати свої пропозиції до місцевих і державних органів влади та галузевих органів управління будівельного підприємства.

5.6 Система методів статистичного аналізу і оцінювання ефективності фінансової діяльності диверсифікованих неплатоздатних будівельних підприємств

Під час розроблення системи методів статистичного аналізу для оцінювання фінансової діяльності неплатоздатних будівельних підприємств можна застосувати прийоми, які використовують під час статистичного аналізу стабільно діючих підприємств, беручи до уваги відповідні особливості щодо виведення підприємства з кризового стану.

Статистичний аналіз фінансового стану будівельного підприємства передбачає:

- вивчення стану й розвитку фінансової діяльності будівельного підприємства;
- оцінювання рівня і динаміки прибутку, рентабельності, обігу обігових активів;
- визначення рівня фінансової стабільності, ступеня неплатоздатності будівельного підприємства.

Джерелами інформації для розрахування показників, які відображають фінансовий стан будівельних підприємств (організацій), є бухгалтерська і статистична звітність: «Баланс підприємства» (форма № 1), «Звіт про фінансові результати і їх використання» (форма № 2), «Звіт про рух грошових потоків» (форма № 4), статистична звітність (форма 10-ф річна), «Звіт про базові показники фінансової діяльності будівельного підприємства (організації)», «Стан розрахунків на будівельних підприємствах (організаціях)» (форма № 1-ф). Будівельні організації і підприємства, які фінансуються з бюджету, заповнюють форму № 2-2 за ОКУД «Звіт про виконання бюджетних асигнувань організацій, підприємств».

Базовими статистичними показниками, які дають змогу оцінити ефективність фінансової діяльності будівельного підприємства і створюючих його організацій, які мають на меті одержання прибутків, є: виторг від реалізації (або близький до неї показник – обсяг продажів), прибуток, рентабельність, наявність і обіговість обігових активів, ліквідність і фінансовий важіль. Перші чотири показники в Україні відомі і давно використовуються в статистичних розрахунках. Відносно новими для української економіки є показники ліквідності і фінансового важеля. Вони також використовуються для аналізу фінансового становища будівельних підприємств та організацій різних організаційно-правових форм (зазвичай будівельне підприємство становлять саме такі організації).

Сукупний виторг від реалізації будівельної продукції, наданих будівельних послуг є важливим індикатором фінансової діяльності будівельного підприємства, одним із найважливіших під час прийняття

фінансових рішень. Значення цього показника полягає в тому, що він відображає вартість реалізованої будівельної продукції (надання будівельних послуг) – обсяги базового джерела фінансових ресурсів на діючих будівельних підприємствах. Виторг від реалізації можна використовувати як критерій і під час визначення рейтингу організації, яка входить до складу будівельного підприємства, і безпосередньо під час визначення рейтингу самого диверсифікованого будівельного підприємства.

Під час проведення економіко-статистичного аналізу необхідно мати на увазі, що власне фінансовим ресурсом будівельного підприємства є виторг від реалізації, зменшений на величину податку на додану вартість, активів на інших побічних податків. У зв'язку з цим під час розгляду показника обсягу реалізації в динаміці необхідно елімінувати вплив побічних податків.

Прибуток в узагальненому вигляді відображає кінцеві фінансові результати діяльності будівельних галузей і комерційних будівельних організацій в складі будівельного підприємства і є значущою економічною характеристикою їхньої роботи. Залежно від змісту, порядку розрахування розрізняють валовий, або балансовий, прибуток, прибуток від реалізації, чистий прибуток, нерозподілений і прибуток, що обкладається податком.

Валовий (балансовий) прибуток становить собою суму прибутків (збитків) від реалізації будівельної продукції, будівельних робіт і послуг, базових фондів (включаючи земельні ділянки), іншого майна організації і прибутків від позареалізаційних операцій, зменшених на суму витрат за цими операціями.

Прибуток від реалізації базових фондів і іншого майна визначається як різниця між виторгом від реалізації та залишковою вартістю цих фондів і майном, збільшена на індекс інфляції.

Балансовий прибуток за звітний період визначається на підставі бухгалтерських операцій (всіх підрозділів і організацій, які входять до будівельного підприємства); до валюти балансу вони не належать.

Прибуток від реалізації будівельної продукції, будівельних робіт і послуг визначається як різниця між виторгом від реалізації продукції, робіт і послуг в діючих цінах без податку на додану вартість та акцизи і повною собівартістю.

Прибуток, що обкладається податком, – це прибуток, який визначається для цілей оподаткування. Для його нарахування валовий прибуток будівельного підприємства зменшується на суму податкових пільг, які надаються платнику, а також збільшується (зменшується) на суму прибутків (витрат), встановлених законодавством.

Під час розподілу оподаткованого прибутку здійснюються відрахування в бюджет у вигляді різноманітних податків і зборів. Податками, які знімаються зі структурних підрозділів будівельного підприємства в

бюджет, є податок на майно, податок на прибуток (дохід), плата за право користування надрами, земельний податок, спеціальний податок, податок на додану вартість, акцизи, транспортний податок, податок на прибуток з фізичних осіб та інші податки.

Чистий прибуток – це прибуток, що визначається як різниця між балансовою прибутковістю і сумою прибутку для сплати податків та інших платежів у бюджет.

Нерозподілений прибуток (в бухгалтерському звіті його називають прибутком звітного року в сумі нетто) становить ту частину балансового прибутку, яка після використання останньої у звітному році на сплату податків та інших платежів у бюджет залишається в розпорядженні організації і використовується у наступному за звітним році для стимулювання працівників і фінансування витрат щодо створення нового майна, придбання базових фондів, накопичення обігових засобів, виплати дивідендів акціонерам, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів інших організацій, на благодійні потреби, поточні витрати на утримання об'єктів соціально-культурного і житлово-комунального господарства тощо. Унаслідок перерозподілу прибутку здійснюються також платежі за головним боргом банку і виплата банківських відсотків понад ставки, які встановлені законодавством, оплата банківських відсотків за позиками, одержаними на придбання базових засобів і нематеріальних активів, а також за задавненими і відтермінованими позиками.

Одночасно з абсолютним показником – *обсягом прибутку* – в статистиці фінансів широко використовують відносний показник – *рентабельність*, який дає змогу в загальному вигляді охарактеризувати прибутковість діяльності структурних підрозділів, які належать до будівельного підприємства, що, зі свого боку, уможливорює більш повну оцінку ефективності фінансової діяльності будівельного підприємства. Цей показник є результатом дії різних економічних процесів – зміни обсягу виробництва, продуктивності праці, зниження собівартості продукції, а також одним із найважливіших індикаторів оцінювання фінансово-економічної ефективності роботи і рівня окупності здійснених витрат.

Як показник рентабельності (річної і внутрішньорічної) зазвичай розраховують загальну рентабельність продукції, що реалізується, і рентабельність капіталу.

Показник загальної рентабельності розраховується шляхом розподілу величини балансового прибутку на середню річну вартість базових виробничих фондів, нематеріальних активів і матеріальних обігових засобів, виражається в процентах і визначається за формулою:

$$R_{об} = \frac{П_{бал}}{\Phi} \cdot 100 \% ,$$

де $R_{об}$ – рівень загальної рентабельності;

$\Pi_{бал}$ – величина балансового прибутку за період;

Φ – середня річна вартість базових виробничих засобів за той самий період.

За економічним змістом показник загальної рентабельності характеризує величину прибутку, одержуваного на одну гривню середньорічної вартості базових виробничих фондів, нематеріальних активів і матеріальних обігових засобів.

На відміну від показника загальної рентабельності, що відображає ефективність авансованих витрат, у рентабельності продукції відображається ефективність поточних витрат. У разі стабільності цін, за якими реалізується будівельна продукція, зростання рентабельності продукції означає підвищення ефективності виробництва, покращення використання матеріальних і трудових ресурсів, зниження витрат.

Рентабельність реалізації продукції визначається шляхом ділення величини прибутку від реалізації продукції на собівартість продукції, виражається у відсотках і розраховується за формулою:

$$R_{pn} = \frac{(p - z)q}{zq} \cdot 100\%,$$

де R_{pn} – рентабельність реалізованої будівельної продукції.

Рентабельність реалізованої будівельної продукції обумовлюється собівартістю одиниці продукції, вартістю реалізації і змінами в асортименті продукції будівництва. Динаміка рентабельності реалізованої продукції також визначається цими чинниками. Прослідкуємо, як впливає кожне із зазначених чинників на динаміку рентабельності будівельної продукції. Для цього використаємо таку систему індексів:

$$\frac{\sum (p_i - z_i)q_i}{\sum z_i q_i} \bigg/ \frac{\sum (p_o - z_o)q_o}{\sum z_o q_o} = \left[\frac{\sum (p_o - z_o)q_i}{\sum z_o q_o} \bigg/ \frac{\sum (p_o - z_o)q_o}{\sum z_o q_o} \right] \cdot \left[\frac{\sum (p_o - z_o)q_i}{\sum z_i q_i} \bigg/ \frac{\sum (p_o - z_o)q_i}{\sum z_o q_i} \right] \cdot \left[\frac{\sum (p_i - z_i)q_i}{\sum z_i q_i} \bigg/ \frac{\sum (p_i - z_i)q_i}{\sum z_i q_i} \right]$$

Для аналізу *прибутковості всього капіталу* використовується показник, який характеризує здатність будівельного підприємства використовувати активи з найбільшою віддачею (в закордонній практиці – return on assets).

Рівень рентабельності активів розраховується як частка величини прибутку й середньої суми вартості активів і показує, скільки прибутку припадає на одну гривню всіх витрачених засобів незалежно від джерел їхнього формування.

В Україні однією з головних галузей економіки з найбільшою рентабельністю активів являється будівництво, а найменш рентабельним тривалий час залишається сільське господарство.

Для компаній-інвесторів найпривабливішою є прибутковість акціонерного капіталу (return on equity). Рівень рентабельності акціонерного капіталу визначається як відношення прибутку до середньої вартості акціонерного капіталу.

Статистичне вивчення фінансового стану будівельних підприємств і організацій передбачає аналіз наявності і структури дебіторської заборгованості. *Дебіторська заборгованість* – це заборгованість по розрахунках з покупцями за поставлену їм будівельну продукцію, виконані роботи й надані послуги бюджетом та іншими дебіторами.

Кредиторська заборгованість – це заборгованість по розрахунках з постачальниками і підрядниками за будівельну продукцію, що надійшла, а також за виконані будівельні роботи й надані будівельні послуги бюджетом за всіма різновидами платежів, зокрема податком на прибуток з працівників будівельних підприємств і організацій; позабюджетними фондами; працівниками з оплати праці та іншими кредиторами.

Дебіторська і кредиторська заборгованості впливають на фінансовий стан будівельного підприємства: тривале перевищення кредиторської заборгованості щодо дебіторської призводить до неплатоздатності будівельних підприємств, що, зі свого боку, є тривожним сигналом для управлінської ланки будівельного підприємства, оскільки наявність у його складі недієздатних підрозділів і структур не тільки вкрай небажано, а й здебільшого небезпечно, бо зазвичай спричиняє банкрутство підприємства.

Шляхом здійснення статистичних розрахунків визначають розміри й структуру, встановлюють терміни дебіторської і кредиторської заборгованостей, наявність за давних зобов'язань. Окремо враховується короткотермінова й довготермінова заборгованості. Короткотермінову заборгованість становить заборгованість з терміном сплати відповідно до укладеного договору (починаючи з дати прийняття зобов'язань у бухгалтерській звітності), а довготермінову – з терміном сплати понад один рік. У складі давньої, тобто несплачених своєчасно (що передбачено договором) дебіторської і кредиторської заборгованостей виокремлюють давню заборгованість, термін якої більше ніж три місяці.

Під час статистичного вивчення дебіторської і кредиторської заборгованостей вираховуються також показники повернення дебіторської і

кредиторської заборгованостей. Ними є коефіцієнт і довгота одного обігу (у днях). Коефіцієнт обіговості дебіторської (кредиторської) заборгованості визначається шляхом розділення виторгу від реалізації продукції, робіт і послуг на середню за період, який розглядається, дебіторську (кредиторську) заборгованість. Середня тривалість одного обігу дебіторської (кредиторської) заборгованості (у днях) розраховується як відношення календарних днів протягом періоду до коефіцієнта обіговості дебіторської (кредиторської) заборгованості.

Щоб забезпечити безперервність виробництва, будівельне підприємство повинно мати у розпорядженні обігові засоби в усіх формах і на всіх стадіях виробництва і реалізації будівельної продукції, робіт і послуг.

Отже, щоб оцінити ефективність фінансової діяльності будівельного підприємства необхідно провести комплексний економічний аналіз структурних і виробничих підрозділів і організацій, які входять до складу цього підприємства. Важливими показниками фінансового стану будівельного підприємства є платоздатність і фінансова стабільність.

Для оцінки платоздатності будівельних підприємств використовують характеристики, які відображають задоволеність структури їхніх балансів. Насамперед такою характеристикою є ліквідність.

Ліквідність – це поняття, яке характеризує рухливість активів будівельного підприємства, передбачену можливість безперебійної оплати в термін кредитно-фінансових зобов'язань і законних грошових вимог, коли вони будуть поставлені. Як наслідок, ліквідність будівельних підприємств виявляється в їхній здатності своєчасно сплачувати свої боргові зобов'язання.

Ліквідність балансу визначається за допомогою низки коефіцієнтів. Ці коефіцієнти становлять собою співвідношення різних статей активу і балансу з відповідними статтями пасиву. Коефіцієнти ліквідності відображають зв'язок між величиною заборгованості організацій будівельного підприємства і її ліквідними засобами, які можуть бути використані для погашення боргу. Перевищення суми зобов'язань юридичної особи щодо вартості майна, яке їй належить, є *ознакою банкрутства*.

Ліквідні засоби – це активи будівельного підприємства, які можуть бути досить швидко реалізовані. За термінами можливої реалізації активів будівельного підприємства активи балансу групують так:

1) швидкоореалізовані грошові засоби, цінні папери, які користуються постійним попитом (наприклад державні цінні папери);

2) середньореалізовані грошові засоби: засоби в розрахунках та інші активи;

3) повільно реалізовані засоби: виробничі запаси, зокрема незавершене будівництво і готову будівельну продукцію;

4) важко реалізовані засоби: базові засоби і необігові активи.

В Україні для оцінювання неплатоздатності будівельних підприємств зазвичай використовують коефіцієнти поточної і термінової ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) визначається як відношення фактичної величини обігових засобів, які визначають як готівку в будівельному підприємстві, і суми термінових боргових зобов'язань, які визначаються готівкою будівельного підприємства – це сума підсумків будівельного підприємства II і III розділів активу балансу, а саме виробничих запасів, незавершеного будівництва, готової будівельної продукції, грошових засобів, дебіторської заборгованості та інших обігових активів. До термінових боргових зобов'язань належать одержані будівельним підприємством короткотермінові кредити банків, короткотермінові та інші кредиторські заборгованості, іншими словами – це підсумок II розділу пасиву балансу за винятком довготермінових кредитів і позик, прибутків майбутніх періодів, фондів споживання, резервів майбутніх витрат і платежів. Коефіцієнт поточної ліквідності дає змогу оцінити, наскільки короткотермінові зобов'язання вирівнюються ліквідними активами, тобто скільки своїх ліквідних засобів припадає на одну гривню короткотермінових зобов'язань. Якщо коефіцієнт поточної ліквідності менше ніж 1,5, або 150 %, то це означає, що будівельне підприємство втрачає здатність щодо виконання короткотермінових зобов'язань з поточних активів, що в умовах України є підставою для визнання будівельного підприємства неплатоздатним.

Коефіцієнт термінової ліквідності розраховується як відношення найліквідніших активів до найтерміновіших зобов'язань будівельного підприємства. До складу найліквідніших активів належать грошові засоби, короткотермінові цінні папери і легко реалізовані вимоги, тобто чиста дебіторська заборгованість (заборгованість за винятком потенційних сумнівних боргів). Найтерміновіші зобов'язання обираються такими самими, як і для розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності. Значення коефіцієнта термінової ліквідності вважається сприятливим, якщо воно перевищує 0,7–0,8 %.

Для оцінки ступеня ліквідності акціонерних товариств будівельної галузі, визначення реальної вартості їхнього майна доцільно також використовувати показник чистих активів. *Чисті активи* – це величина, яка визначається шляхом відрахування із суми активів будівельного підприємства суми його зобов'язань. Показник чистих активів розраховується за підсумками роботи протягом року і не може бути більшим за розміри статутного капіталу.

Коефіцієнти поточної і термінової ліквідності – це моментні показники, вираховані за станом на якусь певну дату. Розглянуті окремо ці показники не забезпечують необхідної вірогідності виокремлення

неплатоздатних підприємств. Вийти з такого стану можна за допомогою сумісного використання коефіцієнтів ліквідності і показників, які характеризують фінансову стабільність будівельного підприємства.

Під *фінансовою стабільністю* розуміють здатність будівельного підприємства своєчасно з власних засобів вирівнювати витрати, вкладені в базовий і обіговий капітал, нематеріальні активи, і розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Фінансова стабільність будівельного підприємства обумовлює особливості його взаємовідносин з діловими партнерами – постачальниками, покупцями, комерційними банками, потенційними інвесторами, акціонерами. До числа показників, які характеризують фінансову стійкість, належить *коефіцієнт забезпечення власними засобами*, який офіційно визначається як критерій для визначення незадовільної структури балансу неплатоздатних будівельних підприємств. Він відображає наявність власних обігових засобів будівельного підприємства, необхідних для фінансової стабільності, і визначається як відношення власних обігових засобів до фактичної величини обігових засобів, наявних на будівельному підприємстві.

Для оцінювання рівня фінансової стабільності будівельного підприємства, ступеня його фінансової залежності від кредиторів використовують показник фінансового важеля. Він визначає наявну комбінацію власних і позикових засобів, які використовуються в бізнесі, і розраховується як відношення позикового і власного капіталу (або як частка власного капіталу в активах). Якщо показник фінансового важеля менше ніж 1,0 %, то власний капітал більший за позиковий, Цей показник потрібно розглядати в динаміці: його збільшення свідчить про фінансову нестабільність будівельного підприємства. Найоптимальнішим значенням коефіцієнта фінансового важеля вважають 0,3–0,6 %, але він не повинен бути вищим за 1,0 %.

В Україні коефіцієнт фінансового важеля в статистиці називається коефіцієнтом автономії і розраховується як частка власних засобів у загальному обсязі джерел будівельного підприємства.

Оцінювання неплатоздатності потребує диференційованого підходу якщо не до кожного будівельного підприємства зокрема, то хоча б за групами у межах галузей з урахуванням їхньої специфіки, типу виробництва, етапу розвитку, структури, стану обігових засобів і їхнього обігу. Отже, необхідно враховувати, що розглянуті коефіцієнти не відображають галузеву специфіку і тип будівельного виробництва, хоча й мають значну аналітичну цінність.

5.7 Висновки до розділу 5

1. Трансформаційні процеси в економіці України, прискорення змін та нестабільність економічного середовища, зростання рівня конкуренції, насичення вітчизняного ринку високотехнологічною і наукомісткою продукцією зумовлюють об'єктивну необхідність створення умов для поступального розвитку та забезпечення стійкого функціонування вітчизняного виробництва. Динамічне довготермінове забезпечення економічної стабільності будівельних підприємств загалом можливе лише внаслідок цілеспрямованих, усвідомлених дій, що мають довгостроковий стратегічний і програмний характер.

Економічна нестабільність підприємств обумовлюється нестабільністю економіки України, що тільки намагається стабілізуватися. На цьому етапі важливою є діагностика економічної стабільності функціонування підприємств, щоб вони працювали ефективно й не банкрутували.

Аналіз роботи будівельних підприємств показав, що одним з перших завдань, які доводиться вирішувати в умовах ринкових відносин, є проблема забезпечення їхньої життєздатності і конкурентоздатності протягом життєвого циклу. При цьому особливо важливо створити дієвий організаційно-економічний механізм управління довготерміновою економічною стабільністю. Організаційно-економічним механізмом забезпечення довготермінової економічної стабільності будівельних підприємств є складна система взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів.

Беручи до уваги фактори, які впливають на виробничо-господарську діяльність підприємства, можна виокремити внутрішню, зовнішню і загальну стабільність. *Внутрішня стабільність підприємства* – це такий стан матеріально-сировинної і вартісної структур виробництва і реалізації будівельної продукції, а також така її динаміка, за якої забезпечується стабільний високий результат функціонування підприємства протягом його життєвого циклу. Для досягнення внутрішньої стабільності важливим є принцип активного управління внутрішніми факторами. Зовнішня (стосовно підприємства) стабільність визначається стабільністю економічного середовища, у межах якої здійснюється виробничо-господарська діяльність підприємства.

Забезпечення економічної стабільності підприємства – це постійний циклічний процес управління функційними складниками економічної стабільності з метою зведення до мінімального рівня впливу негативних факторів.

2. Проблема економічної стійкості підприємств визначається, з одного боку, зовнішніми, а з іншого – внутрішніми факторами. До того ж, як

показує аналіз роботи підприємств Харківської області, економічну стабільність найбільшою мірою забезпечують внутрішні фактори. Із огляду на це головною метою формування механізму забезпечення стабільної роботи певного підприємства, на наш погляд, є використання внутрішніх і, частково, зовнішніх факторів для стабільного функціонування і розвитку підприємства в гармонійному поєднанні із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

Під стабільністю роботи підприємства пропонуємо розуміти таку організацію його виробничо-господарської діяльності, яка уможливує забезпечення стабільної довготермінової рентабельності на всіх етапах життєвого циклу функціонування підприємств.

Ми пропонуємо розглядати економічну стабільність підприємства як здатність підприємства в умовах нестабільного економічного середовища забезпечити довготермінову ефективність функціонування підприємства. Таке розуміння економічної стабільності підприємства обумовлюється стратегічною метою його функціонування – забезпечення довготермінової конкурентоздатності та ефективності.

3. Формалізація поняття «організаційно-економічна стабільність» і управління цим процесом – головне завдання будь-якого підприємства, пов'язане з дослідженням інтеграції процесів планування, діагностики і контролю усіх функційних підсистем. Економічну стабільність можна визначити як властивість підприємства, що забезпечує його стабільне функціонування та інноваційно-інвестиційну модель розвитку в умовах виникнення різноманітних негативних зовнішніх і внутрішніх факторів. Інакше кажучи, це така властивість системи, яка дає змогу звести до мінімуму, а в кращому разі повністю виключити негативний вплив різних зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів. Виходячи з цього економічну стійкість підприємства можна розглядати як кількісний і якісний його стан, що забезпечує здатність підприємства до функціонування і розвитку в умовах негативного впливу непередбачуваних і складно прогнозованих зовнішніх та внутрішніх факторів. Для визначення рівня економічної стабільності функціонування підприємств необхідно оцінити його продуктивність, фінансову стабільність, рентабельність, реальні й потенційні резерви виробництва, дієвість організаційно-економічного механізму, рівня інноваційно-інвестиційного розвитку.

Методи і прийоми механізму управління обирають залежно від поставлених цілей і стратегії їхнього досягнення. Головні завдання управління економічною стійкістю підприємств є: а) довготерміновими (забезпечення довготермінової рентабельності, конкурентоздатності та інноваційно-інвестиційної моделі розвитку виробництва); б) середньотерміновими (досягнення необхідного рівня рентабельності,

продуктивності, ритмічності виробництва, раціонального використання фонду календарного і робочого часу, потенційних резервів виробництва); в) короткотерміновими (оптимальне використання ресурсів, реальних резервів виробництва).

Загострення конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках, мінливість та непередбачуваність проявів зовнішньоекономічного середовища, динамічність науково-технічного прогресу, економічна і політична незбалансованість та інші фактори спричиняють необхідність зосередити увагу на забезпеченні економічної стабільності будівельного підприємства.

У переважній більшості наукових праць, у яких досліджується проблема економічної стабільності підприємств, увага зосереджується на сутності, складниках економічної стабільності будівельного підприємства й етапах процесів її забезпечення, проте не розроблено комплексного механізму.

Головною метою забезпечення економічної стабільності будівельного підприємства є підвищення фінансової результативності підприємства, вдосконалення управління за умов мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища.

4. Механізм забезпечення економічної стабільності підприємства – це сукупність принципів, методів, засобів, функцій та управлінських рішень, необхідних для її забезпечення. Він включає три етапи: підготувальний, проектний і заключний. Підготувальний етап передбачає вивчення середовища функціонування підприємства та діагностику його стану, збір усіх необхідних даних з метою визначення проблемних ділянок. Якісно проведений підготувальний етап сформує ефективну базу для проектного, що є найгроміздкішим і передбачає поетапну організацію процесу формування та впровадження стабілізаційних заходів. Підсумковим у механізмі забезпечення економічної стабільності підприємства є заключний етап, що передбачає оцінювання результативності та доцільності впроваджених стабілізаційних заходів і, як наслідок, – є результатом ефективної реалізації двох попередніх етапів.

Вважаємо за доцільне детальніше зупинитись на деяких з цих етапів. Так, формування інформаційної бази механізму забезпечення економічної стабільності (етап 1) полягає в збиранні, обробленні, структуризації та підготовці до використання інформації, необхідної для реалізації кожного з етапів.

Оцінювання слабких сторін діяльності, ринкових загроз та ідентифікація проблемних зон підприємства відображають превентивну функцію механізму – оцінювання ситуації з метою попередження настання кризового стану.

5. Проектний етап розпочинається із формування базових стабілізаційних цілей і завдань. Після визначення стану підприємства, рівня його економічної стабільності та виокремлення проблемної ділянки доцільно визначити відповідні цілі. Вони повинні забезпечувати такі критерії: бути досяжними і сприяти вирішенню складних для підприємства завдань, конкретними і вимірюваними, перспективними й взаємодоповнюваними, не суперечити одна одній, а також формуватись із урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. На підставі проведених досліджень розроблено класифікацію стабілізаційних цілей підприємства за такими ознаками: рівень взаємопов'язаності, тривалість досягнення, особливості дії, рівень важливості, середовище впливу, рівень сприйняття працівниками, рівень досяжності, чисельність розробників, сфера охоплення, рівень доступу. Окрім формування стабілізаційних цілей, на цьому етапі розробляються відповідні завдання, тобто способи та шляхи досягнення поставлених цілей.

6. Проектний етап процесу забезпечення економічної стабільності підприємства реалізується на підставі тих самих загальних і специфічних принципів, що й підготувальний етап. На цьому етапі інформативна функція забезпечення економічної стабільності підприємства полягатиме в поширенні даних, а також інформуванні керівництва та відповідних працівників стосовно формування стабілізаційних цілей, планових показників, прийнятих рішень щодо обрання певних інструментів забезпечення економічної стабільності підприємства. Прогностична функція необхідна для того, щоб керівники підприємства могли оцінити перспективи розвитку організації. Соціальна функція полягає у формуванні матеріальних стимулів для працівників, залучених до реалізації стабілізаційних заходів. Координаційна функція передбачає контролювання керівництвом процесу розподілу обов'язків між працівниками щодо реалізації стабілізаційних заходів.

Після завершення проектного етапу – розроблення та впровадження стабілізаційних заходів – переходимо до заключного, що розпочинається з оцінювання доцільності й ефективності впроваджених стабілізаційних заходів. Інструментами для реалізації цього етапу можуть бути експертне оцінювання, порівняння з попередніми періодами чи аналогічними ситуаціями, обчислення розбіжностей між плановими та фактичними показниками, спеціально розроблена методика тощо.

Якщо ефективність упроваджених заходів недостатня, процес повертається до етапу, на якому переглядатимуться і коректуватимуться відібрані проблемні зони. У разі ефективного упровадження стабілізаційних заходів надалі перманентно здійснюватиметься оцінювання рівня економічної стабільності будівельного підприємства; якщо результируючий

показник буде незадовільним – процес спрямовуватиметься до початкового етапу.

7. Заключний етап процесу забезпечення економічної стабільності підприємства реалізується на підставі тих самих загальних і специфічних принципів, що й попередні етапи. На заключному етапі інформативна функція забезпечення економічної стабільності підприємства полягатиме у поширенні даних стосовно ефективності та доцільності впроваджених заходів, що слугуватиме підґрунтям для порівняння під час формування стабілізаційних програм у майбутньому. Прогностична функція передбачає визначення подальших перспектив розвитку підприємства. Соціальна функція полягає в застосуванні мотиваційних інструментів і відповідних санкцій. Координаційна функція – контроль за виконанням працівниками їхніх посадових функцій. Превентивна функція – систематичне оцінювання рівня економічної стабільності підприємства та вживання відповідних заходів у разі незадовільного результуючого показника.

Наостанок потрібно зазначити, що крім позитивних наслідків процесу забезпечення економічної стабільності підприємства, що передбачають формування та нагромадження благ, необхідних для покращання функціонування і розвитку підприємства, можливі і негативні. Негативними наслідками, насамперед, є такі фактори: відмова від певного (недостатньо прибуткового) різновиду діяльності, простоювання нового обладнання (унаслідок неправильного розрахування майбутніх ринкових потреб), скорочення штату працівників, загострення конфліктів і погіршення корпоративної атмосфери тощо.

РОЗДІЛ 6

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ В ГАЛУЗІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НЕПЛАТОЗДАТНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ШЛЯХУ ЇХНЬОГО ВИВЕДЕННЯ ЗІ СТАНУ БАНКРУТСТВА

6.1 Загальні концептуальні положення

Усі грошові відносини становлять зміст фінансової роботи підприємства. Таким чином, фінансова діяльність будь-якого підприємства полягає у визначенні джерел коштів, напрямів і форм фінансування; у оптимізації структури капіталу; у проведенні розрахунків з постачальниками і державними органами.

Фінансове планування на підприємстві – це безперервний процес планування надходження і використання фінансових ресурсів, визначення оптимального співвідношення у розподілі доходів підприємницької структури. Фінансовий план характеризує кінцеві показники діяльності підприємства.

Головною метою складання фінансового плану є взаємоузгодження доходів і витрат у плановому періоді. У разі перевищення доходів щодо витрат сума перевищення спрямовується до резервного фонду. Якщо витрати перевищують доходи, визначається сума дефіциту фінансових ресурсів, яку можна одержати за рахунок кредитів, позик, випуску цінних паперів тощо.

На цьому етапі підприємства самостійно визначають, які розділи й показники фінансового плану їм необхідно розробити та в якій формі його скласти. Однак наказом Фонду державного майна України від 21.02.2002 р. № 343 затверджено форму річного фінансового плану господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50 % акцій належать державі, та Методичні рекомендації щодо порядку його складання і погодження (затвердження).

Затверджено також Положення про порядок складання річного фінансового плану державного підприємства (крім урядового), згідно з яким фінансовий план складається з таких розділів:

- джерела формування та надходження коштів;
- приріст активів підприємства;
- повернення залучених коштів;
- витрати, пов'язані із внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів;
- вирівнювання збитків за попередні періоди.

Розроблення фінансового плану розпочинається з розрахування показників дохідної, а потім витратної частин.

Фінансовий план є необхідною умовою раціональної організації роботи на всіх ділянках фінансово-господарської діяльності підприємства.

Фінансове планування – це визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їхнього надходження.

Принципами фінансового планування є:

– наукова обґрунтованість, яка передбачає розрахування фінансових показників за допомогою певних методик (з урахуванням позитивного досвіду; використання засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого з них);

– єдність фінансових планів полягає в єдності фінансової політики, єдиному підході до розподілу фінансових ресурсів, єдиній методології розрахування фінансових показників тощо;

– безперервність, тобто взаємозв'язок довгострокових (перспективних), поточних і оперативних фінансових планів;

– стабільність, тобто незмінність показників фінансових планів.

Головними завданнями фінансового планування є:

– забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

– визначення напрямів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;

– визначення та мобілізація резервів збільшення прибутку шляхом раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

У процесі розробки довгострокового та поточного фінансових планів виконують такі роботи:

- аналізують фінансово-господарську діяльність підприємства за попередні періоди;

– розраховують базові показники господарської діяльності у поточному році та на перспективу; визначають обсяги реалізації продукції або послуг, витрати на їхнє виробництво або надання, прибуток від реалізації базової продукції та іншої діяльності підприємства; розраховують також амортизаційні відрахування тощо;

– визначають напрями вкладання інвестицій і джерела їхнього фінансування;

– розробляють оперативний план.

Під час складання фінансового плану необхідно розробити баланс доходів і видатків підприємства за всіма видами діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою.

Операційну діяльність становить базова діяльність підприємства, а також інші різновиди діяльності, окрім інвестиційної та фінансової.

Базова діяльність – операції, пов’язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують базову частку його доходу.

У процесі планування визначається дохід від реалізації продукції та інший операційний дохід (наприклад реалізація обігових активів, операційна оренда активів, відшкодування раніше списаних активів тощо).

Витрати, пов’язані з базовою діяльністю, розраховуються за функціями:

- виробництво: визначається виробнича собівартість продукції;
- управління: розраховуються необхідні адміністративні витрати;
- витрати на збут продукції: витрати підприємства, пов’язані з реалізацією продукції.

Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необігових активів, а також фінансових інвестицій, які не є складниками еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність – діяльність, яка спричиняє змінювання розмірів та складу власного й позикового капіталу підприємства.

У процесі планування доходу та витрат, пов’язаних із інвестиційною та фінансовою діяльністю, встановлюють:

– дохід від участі в капіталі (дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за допомогою методу участі в капіталі);

– інші фінансові доходи (показуються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі));

– інші доходи (дохід від реалізації фінансових інвестицій, необігових активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які з’являються в процесі звичайної діяльності, але не пов’язані з операційною діяльністю підприємства);

– фінансові витрати (витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов’язані із залученням позикового капіталу);

– втрати від участі в капіталі (збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких проводиться за допомогою методу участі в капіталі);

– інші витрати (собівартість реалізації фінансових інвестицій, необігових активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необігових активів; інші витрати, які з’являються в процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов’язані з операційною діяльністю підприємства).

Згідно з класифікацією доходів і витрат за різновидами діяльності у процесі планування співставляються доходи й витрати для визначення чистого прибутку (збитку) у плановому періоді. Для цього визначається фінансовий результат від операційної, звичайної та надзвичайної діяльності.

Звичайна діяльність – будь-яка базова діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують чи виникають унаслідок її проведення.

Надзвичайна діяльність – операції або події, які відрізняються від звичайних і не відбуваються часто або регулярно (стихійне лихо, аварії, пожежі тощо).

Таким чином, у процесі фінансового планування кожен різновид витрат та відрахувань пов'язується з джерелом фінансування.

Важливе значення для виробничо-господарської діяльності має оперативне фінансове планування, яке передбачає розроблення та виконання таких оперативних планів:

- оперативного фінансового плану (балансу надходжень і видатків коштів);
- платіжного календаря;
- податкового плану;
- касового плану.

Під час оперативного фінансового планування майбутні грошові надходження протягом кожного місяця порівнюються з сумами, призначеними до сплати і, таким чином, визначається надлишок надходжень або їхній дефіцит, а також контролюється виконання поточного фінансового плану.

На підприємстві доцільно складати баланс грошових надходжень.

Баланс надходжень коштів показує, коли в підприємства виникають тимчасово вільні кошти, а коли воно має додаткову потребу щодо них.

Оперативне фінансове планування полягає в складанні та використанні платіжного календаря. Його складають на квартал з розбивкою по місяцях або на місяць з розбивкою по декадах. У платіжному календарі відображається весь грошовий обіг підприємства, базова частина якого проходить через розрахунковий, валютний, позиковий та інші рахунки підприємства в банку. У платіжному календарі відображено рух грошових коштів відповідно до їхнього надходження та використання.

У *платіжному календарі* фіксуються всі різновиди грошових платежів та надходжень підприємства незалежно від їхніх джерел та напрямів використання, тобто відображається увесь грошовий обіг за певний проміжок планового періоду.

Платіжний календар дає змогу фінансовим службам підприємства забезпечити оперативне фінансування, виконання розрахункових та

платіжних зобов'язань, фіксувати поточні зміни платоздатності підприємства.

Платіжний календар конкретизує поточний фінансовий план, уточнює його показники, дає змогу використати наявні резерви для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, відображає уявлення стан платежів та розрахунків протягом аналізованого періоду. За допомогою платіжного календаря платоздатність підприємства постійно контролюється.

Своєчасне забезпечення готівкою відображає стан фінансових відносин між підприємством і трудовим колективом. До каси підприємства гроші надходять з розрахункового рахунку й призначаються для виплати заробітної плати працівникам та інших виплат. Розрахування надходжень і виплат проводиться під час складання касового плану.

У *податковому календарі* вказують перелік податків та дати їхньої сплати.

Касовий план – це план обігу готівки підприємства, необхідний для контролю за їхнім надходженням і витрачанням. Він складається за типовою формою на квартал і у встановлені терміни передається до кредитної установи, з якою підприємство укладає договір про розрахунково-касове обслуговування.

В умовах самостійності будівельних підприємств у період їхньої неплатоздатності під час планування своєї діяльності кредитний і касовий плани окремо можуть не складатися. У такому разі їхні позиції включаються до платіжного календаря, який і стає предметом диверсифікації.

Протягом останніх десятиліть сфера фінансових послуг у промислово розвинених країнах зазнала значних змін, які обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми причинами. Маємо на увазі й економічне перерегулювання, і технологічні зміни, і безпрецедентну фінансову та економічну турбулентність, а також зміни вимог клієнтів і глобалізацію конкуренції. Перебування компаній фінансових послуг у майже «теплих» умовах змусило їх переглянути свої стратегії, реструктурувати організацію й переглянути системи та стилі управління.

Протягом 1977–2001 рр. у США та інших розвинених країнах зміни в державному регулюванні, інновації, еволюція ринку в пошуках можливостей для зростання і одержання вигод, а одночасно й виведення підприємств зі стану неплатоздатності й банкрутства, обумовили появу стимулів до диверсифікації. Перш за все шляхом поглинання, а також внутрішнього зростання банки, страхові компанії й компанії, які працюють з цінними паперами, стали все частіше потрапляти на суміжні ринки. Вони розширили ринкове покриття і асортимент пропонованих продуктів будівництва, захоплюючи у сферу свого впливу однорідні сировинні товари й торгівлю

дорогоцінними металами, кредитні карти, операції з нерухомістю, управління фондами й багатьма іншими пов'язаними з фінансами різновидами діяльності, які раніше здійснювали переважно спеціалізовані компанії.

Здавалося б, проведення диверсифікації було абсолютно логічним. Компанії вказували на те, що їхні клієнти вважають доцільним купувати все за один раз, на обумовлене поєднання ресурсів і різновидів діяльності з економією витрат і можливістю трансформування навичок і можливостей з однієї сфери бізнесу в іншу. Але в разі наближення компанії до бажаних вигод вони чомусь знову віддалялися. Більшість диверсифікаційних лідерів демонстрували низьку прибутковість, стратегічну непослідовність у нових різновидах бізнесу, підозріло часте реструктурування й зміни в складі вищого менеджменту. Все це обумовлює необхідність детальніше аналізувати процес диверсифікації у галузі фінансових послуг неплатоздатних будівельних підприємств під час виведення їх зі стану банкрутства.

6.2 Компанії і здійснювані ними стратегії диверсифікації неплатоздатних будівельних підприємств

Для того, щоб сформулювати вибір стратегії диверсифікації, необхідно визначити всі компанії США, активи яких на кінець 2009 р. перевищували 50 млрд дол. (рис. 6.1), додавши до нього Sears Roebuck. На підставі особливостей виторгу остання класифікувалася як компанія роздрібною торгівлі з погляду алокації активів, понад 60 % яких перебували в страховому бізнесі й цінних паперах. Sears можна було вважати корпорацією, що надає фінансові послуги.

Наступним кроком є визначення найефективніших компаній, які протягом останніх десяти років здійснювали диверсифікацію своєї діяльності. Великими диверсифікованими корпораціями ми вважаємо фірми, які протягом 2009 р. були задіяні як мінімум у трьох з перелічених нижче сфер північноамериканської економіки: комерційному банківському обслуговуванні, страхуванні, банківських інвестиціях, продажу цінних паперів в операціях з нерухомістю. Було обрано шість компаній:

- American Express;
- Bank America Corp;
- Citicorp;
- Merrill Lynch;
- Prudential;
- Sears Roebuck.

Помітної різниці між наведеними на рисунку 6.1 «диверсифікованими» і «спеціалізованими» компаніями не прослідковується. Протягом

аналізованого періоду в термінах діапазону пропонованих фінансових послуг у географічних масштабах ступінь диверсифікованості всіх компаній зростає.

	Активи (5 млрд дол.)*
Citicorp	196
Bank America Corp	104
Prudential of America	103
Federal National Mortgage Association	100
American Express	99
Chase Manhattan	95
Salomon	78
J.P. Morgan & Co	76
Manufacturers Hanover Corporation	74
Aetna Life and Casualty	67
Sears Roebuck	66
Security Pacific Corporation	63
Chemical New York Corporation	61
Bankers Trust	56
First Interstate Bancorp	55
Merrill Lynch	53

* Примітка. Джерело: Fortune, 8 June 1987

Рисунок 6.1 – Американські корпорації фінансових послуг, активи яких перевищують 50 млрд дол.

Після злиття Phibro і компанії Solomon Brothers, яка спеціалізувалася на інвестиційній діяльності, з'явився такий напрям, як торгівля сировинними товарами й новий венчурний капітал.

Купівля компанією Aetna Life компанії Federated Investors і особлива зацікавленість щодо компанії Samuel Montague спричинили надання нею роздрібних банківських послуг і комерційного кредитування. Аналогічні шляхи диверсифікації (рух до надання інвестиційних банківських послуг з боку закордонних відділів і розширення кола небанківських фінансових послуг щодо персональних і корпоративних клієнтів) продемонстрували й декілька провідних американських банків.

Пов'язані з міжнародною експансією питання менеджменту спричинили низку управлінських проблем. Усі перелічені нами фірми, за винятком Sears, одночасно здійснювали диверсифікацію і розширення закордонної діяльності, Sears тоді як декілька банківських корпорацій США диверсифікували свої закордонні операції (насамперед у Лондоні).

Було використано такі дані:

– джерелом первинної інформації про фінансові результати стали фінансові звіти, які включають щорічну звітність компаній і звіти 10 К;

– джерелами інформації про стратегії диверсифікації і їхнє виконання, а також ідентифікацію планованих стратегій, що розвиваються, на вищих управлінських рівнях є річні звіти, публічні заяви вищих менеджерів, газетні статті й періодичні звіти;

– первинним джерелом даних про виникнення у процесі диверсифікації оперативних питань стали інтерв'ю з фахівцями із продажів, менеджерами офісів місцевих відділень компаній і бухгалтерським персоналом.

Потрібно вказати, що всі зазначені компанії почали розширяти сфери діяльності до початку розглядуваного в монографії періоду, тому спостерігались істотні розбіжності за цим показником.

Компанія Merrill Lynch була диверсифікована незвичайним способом як така, що спеціалізується на торгівлі цінними паперами.

Її стратегія – перенесення Уоллстрит на головну вулицю – полягала у використанні ринкового потенціалу для надання фінансових послуг домашнім господарствам з середніми і високими прибутками. Саме Merrill Lynch ввела поняття «фінансовий супермаркет».

Компанія American Express була типовим фінансовим інститутом, бізнес якого базувався на дорожніх чеках, кредитних картках і наданні послуг мандрівникам.

Стрижневий бізнес Citicorp полягав у наданні корпоративних і інституційних кредитів. Протягом 1990-х років Citicorp поступово розширяла перелік наданих базовим клієнтам послуг, а також закордонних операцій. Із огляду на пов'язані з державним регулюванням обмеження диверсифікація банку в інвестиційну сферу і торгівлю цінними паперами проводилася насамперед шляхом здійснення закордонних операцій.

Виходячи з прийнятих в США стандартів Bank America, як і Citicorp, здійснювала достатньо диверсифікований бізнес. На додаток до географічного різноманіття Bank America активно функціонував на ринках кредитних карт, інвестицій у нерухомість, лізингу і трастових послуг.

Компанія Sears Roebuck надавала низку фінансових послуг, зокрема страхування й іпотечне фінансування, фінансування автотранспорту, управління взаємними фондами і заощадженнями, а також операціями з позиками у Каліфорнії (за допомогою ряду компаній під управлінням Allstate Enterprises Inc).

Як компанія взаємного страхування життя, відносно диверсифікованою була й Prudential (її відділи здійснювали управління нерухомістю, збереженням здоров'я, фондами і ухвалами з цінними паперами).

Головним напрямом диверсифікації стало спрямування чотирьох небанківських компаній у сферу роздрібних банківських послуг,

використаних для дистрибуції персональних фінансових послуг, надання яких раніше було особливим правом банків. Прорив зробила компанія Merrill Lynch, яка запропонувала через свій «Рахунок управління грошовими засобами» чековий рахунок з кредитними можливостями. Її інформаційний продукт був скопійований декількома іншими компаніями, а Sears, Prudential і American Express використали для цього знову придбане брокерське відділення. Новим імпульсом у русі до сфери персональних фінансових послуг стало придбання American Express компанії IDS Financial Securities.

Розширилась участь у персональному банківському обслуговуванні (в основному шляхом поглинання і інших банківських інститутів). Діяльність банку на американському ринку постійно розширювалася внаслідок придбання занепадаючих компаній з надання заощаджувальних і кредитних послуг, включаючи Fidelity Savings у Флориді і First Federal Savings and Loan у Каліфорнії. Аналогічні процеси відбувалися в Bank America, найбільшим придбанням якого в США стала компанія Seafirst Corp. of Seattle.

Значним залученням персональних банківських послуг стало входження на ринок кредитних карток, які вважалися прибутковим бізнесом самі по собі, а також засобом розширення клієнтської бази і спектру фінансових послуг.

Bank America був найпершим у сфері кредитних карток, його картка «Bank America» була запущена для системи «Visa», яка діяла тоді як самостійна компанія. Головним напрямом розвитку було входження небанківських компаній на ринок кредитних карток: компанія Merrill Lynch запропонувала власникам «Рахунків управління грошовими засобами» картку «Visa», а компанія Sears – свою картку «Discover». Придбання компаній Carte Blanche і Diners Club уможливило вихід на ринок карток для мандрівок і розваг і Citicorp (картка «Choice»).

Другим напрямком диверсифікації стали брокерські послуги у сфері нерухомості й страхування. Присутність на ринку інвестицій і фінансування нерухомості розширили всі шість інститутів. Зокрема, American Express придбала Valcor, провідну компанію з інвестицій і нерухомості, а Citicorp, Merrill Lynch, Prudential і American Express істотно розширили свою діяльність із іпотечного фінансування.

Для усіх компаній вибірки інтегральною частиною стратегії перетворення на диверсифікованих постачальників персональних фінансових послуг стало страхування життя. Водночас кількість придбаних страхових компаній виявилася порівняно невеликою. На початку розгляданого періоду компанії American Express, Sears і Merrill Lynch мали великі страхові відділення, але їх швидше приваблювали продажі страхових полісів, а не розроблення політики. Головними «мішенями» в період, що розглядається нами, стали AMIC Corp (придбана Merrill Lynch) і Interstate Insurance Group

(придбана American Express); банківська група Citicorp створила підрозділ зі страхування AMBAC і придбала British National Life Insurance.

Більшість із здійснених поглинань і створені компанії становили собою розширену актуальну диверсифікаційну діяльність, а не входження на ринки нових фінансових послуг. Наприклад, придбання American Express страхових компаній Southern Guarantee Insurance Co і Interstate Group обґрунтовувалися наявністю істотного страхового бізнесу Fireman's Fund, частка власності Citicorp в компаніях Vickersda Costa і Scrimgeour Kemp-Gee була швидше укріпленням інвестиційної банківської діяльності, а не диверсифікацією.

Важливою ознакою здійснення компаніями стратегій диверсифікації був чіткий і зрозумілий аналіз вигод, які могло забезпечити розширення сфер діяльності. На рисунку 6.2 схематично зображено, як компанії сприймають переваги, які (на думку вищих менеджерів) може забезпечити диверсифікація щодо виходу будівельних підприємств із стану неплатоздатності і банкрутства.

	AMEX	BANKAM	CITICORP	M.I	PRUDENTIAL	SEARS
Змінювання споживчих переваг	X					X
Економія від розширення діяльності в продажах і дистрибуції	X	X	X	X	X	X
Економія від розширення різновидів діяльності у фінансах	X					
Економія від розширення різновидів діяльності в обробці даних комунікацій	X	X	X	X	X	
Зумовлені великими розмірами конкурентні переваги	X					X
Розвиток інноваційних здібностей	X	X	X	X	X	
Можливість використання компетенцій на інших ринках	X		X	X	X	X
Вигоди зниження ризиків		X	X			
Підвищення темпів зростання продажів			X		X	X

Рисунок 6.2 – Основи диверсифікації

Усі компанії прийшли до єдиної думки щодо визначення переваг, які очікуються як наслідок диверсифікації. Ними виявилися дві головні категорії вигод – економія внаслідок об'єднання ресурсів і різновидів діяльності під час використання різноманітних фінансових послуг і трансфери навичок і компетенцій від одного напряму бізнесу до іншого. Особливої уваги заслуговують шість сфер потенційних вигод.

Продажі і дистрибуція були не єдиною сферою, у якій компанії передбачали використання ефекту розширення різновидів діяльності під час застосування звичайних ресурсів.

Канали дистрибуції фінансових послуг доповнюють використовувані для передачі даних і здійснення трансакцій інформаційні й комунікаційні мережі. Ключовою відмінною рисою стратегій компаній, що розглядаються в монографії, є їхнє прагнення до технічного лідерства в інформаційних і комунікаційних мережах (насамперед American Express, Citicorp і Bank America). Якщо Bank America робив акцент на підвищенні продуктивності і зниженні витрат, то Citicorp і American Express вважали технології головним засобом досягнення диференційних переваг у наданні низки послуг приватним індивідуальним клієнтам.

В огляді бізнес-операцій постійно повторюваною темою для всіх відділень компанії Citicorp був зумовлений технологією конкурентний рівень.

Ще важливішого значення технології як рушійній силі диверсифікації надавала компанія American Express.

American Express продовжує використовувати нові технологічні засоби розроблення продуктів, для яких традиційних меж між різновидами бізнесу не існує. Вважаємо, що успішними будуть ті компанії, які забезпечують високі стандарти якості фінансових продуктів за мінімальними цінами. Таким чином, традиційний, на наш погляд, акцент на технології (у поєднанні з ринковими навичками) є базою для майбутніх конкурентних переваг в Україні.

Одержання очікуваних вигод від економії, пов'язаної з розширенням різновидів діяльності, щодо спільного «входження» і сумісного використання потужностей передбачає певну ступінь інтеграції операцій, пов'язаних з наданням різноманітних фінансових послуг. Не менш важливим джерелом вигод є можливість перенесення певних конкурентних переваг із одного бізнесу в інший. Усі компанії вибірки вважали вигодами диверсифікації використання певних компетенцій, властивих новому різновиду бізнесу. Аналіз діяльності Citicorp щодо перспектив входження на ринок інвестиційних банківських послуг дав змогу зробити висновок про значення таких конкурентних переваг банку, як готовність до інновацій, глобальність розповсюдження бізнесу і висока якість підготовки персоналу. Компанія

Sears Roebuck визначальним вважає досвід управління національною дистрибуцією в широких масштабах. Стосовно придбання компанії Dean Witter Reynolds Едвард Теллінг (Edward Teling), голова ради директорів Sears, заявив: «Ми впевнені, що для такої компанії, як наша, найбільш привабливою є перспектива використання ефективної дистрибуції і ефекту масштабу на національній базі».

Аналізуючи вигоди, пов'язані з диверсифікацією, п'ять компаній – American Express, Citicorp, Merrill Lynch, Prudential і Sears – перевагу надавали розмірам організації. Логічно обґрунтувати цю тезу складно, але ключовим чинником можна вважати обсяги мереж дистрибуції. American Express і Citicorp сконцентрувалися на глобальному поєднанні своїх операцій і клієнтській базі, а Prudential, Merrill Lynch і Sears підкреслювали масштаби своїх дистрибутивних мереж в США. Розміри мережі вважалися початковою конкурентною перевагою під час входження на ринок фінансових послуг з двох причин: по-перше, вони уможливлювали алокацію пов'язаних із входженням постійних витрат на потенційно більший ринок; по-друге, вони створювали сприятливі умови для роботи з географічно мобільними клієнтами (і American Express, і Citicorp орієнтувалися на міжнародний сегмент дуже багатих людей) і дислокованими в різних точках корпоративними клієнтами.

На відміну від синергетичних переваг комбінування різних послуг у межах однієї корпорації, декілька фірм розглядали розширення сфер діяльності як засіб розподілу ризиків (Citicorp і Bank America) і збільшення потенціалу розвитку корпорації (Sears). Зростання досить цікавий чинник; хоча воно відмічалось тільки компанією Sears, на нашу думку, важливим його вважали й інші учасники вибірки. Усі п'ять компаній швидко розвивалися, кожна ставала лідером у певній сфері, зазнаючи обмежень подальшого розвитку частки ринку. Кожна компанія різнилася сильним, амбіційним менеджментом. Диверсифікація уможливила реалізацію обумовлених розвитком планів вищого керівництва, а також збільшення прибутків, що ще раз підтвердило позитивне значення процесу диверсифікації і нагальної необхідності використання диверсифікації для покращення діяльності будівельних підприємств України.

6.3 Продуктивність диверсифікованих компаній, які надають фінансові послуги неплатоздатним будівельним підприємствам

Вплив диверсифікації на продуктивність діяльності компаній, які надають фінансові послуги, визначався нами трьома способами.

1. Прибутковість кожної з шести диверсифікованих корпорацій порівнювалася з середньою прибутковістю спеціалізованих компаній

(вимірювалася для відображення розподілу в галузі активів кожної диверсифікованої корпорації).

2. Результати кожного напрямку діяльності порівнювалися з середніми аналогічними показниками спеціалізованих компаній в межах галузі фінансових послуг.

3. Відслідковувалися диверсифікаційні поглинання кожної з шести корпорацій для визначення наступних дивестицій (здійснених капіталовкладень). Дивестиції розглядались нами як очевидні ознаки невдалої диверсифікації.

Для п'яти компаній вибірки показники прибутку на власний (акціонерний) капітал (ROE) і прибутки на активи (ROE) виявились нижчими порівняно з аналогічними показниками спеціалізованих компаній. Після одержання компаніями прибутку фінансові результати змінювалися: якщо Bank America мав низьку прибутковість, то Sears Roebuck і Merrill Lynch демонстрували послідовно опосередковані показники протягом усього періоду.

Але жодній компанії вибірки не вдалося перевершити фінансові показники (прибуток на власний капітал, прибуток на активи) спеціалізованих компаній, а також виплати за дивідендами. У разі порівняння відносних показників прибутковості спостерігається зниження величин показників прибутку на власний капітал і прибутку на активи (рис. 6.3).

Порівняння результатів підрозділів і дочірніх компаній диверсифікованих корпорацій з фінансовими результатами спеціалізованих компаній свідчать про відносну результативність. Ми не маємо даних про показники прибутковості діяльності дочірніх компаній/підрозділів, а фінансові результати компаній вибірки відносно високі (у термінах прибутку на активи) у страховому бізнесі, але відносно низькі в посередницьких інвестиційних банківських операціях, а також у наданні послуг персональним і корпоративним клієнтам.

Довготермінова диверсифікація компаній Sears Roebuck і American Express у страховий бізнес із допомогою Allstate і Fireman's Fund виявилась досить прибутковою (хоча прибутковість Fireman's Fund знизилась). Водночас диверсифіковані компанії порівняно зі спеціалізованими конкурентами продемонстрували відносно низькі результати діяльності.

Диверсифікація в банківську посередницьку й інвестиційну сфери компаній Sears, Prudential, American Express і Bank America спричинила утворення прибутку, що виявився нижчим за середній по галузі. Цікаво, що тільки одна організація, яка увійшла до сфери інвестиційної банківської діяльності в процесі внутрішнього зростання – Citicorp – одержала відносно високий прибуток на власний капітал і активи. Вхідження наших

будівельних компаній на ринок операцій з нерухомістю супроводжувалося значно скромнішими результатами. Якщо Sears одержала задовільний прибуток від своїх інвестицій в Coldwelt Banker, то підрозділи по операціях із нерухомістю компанії Merrill Lynch продемонстрували досить низькі результати і були диверсифіковані.

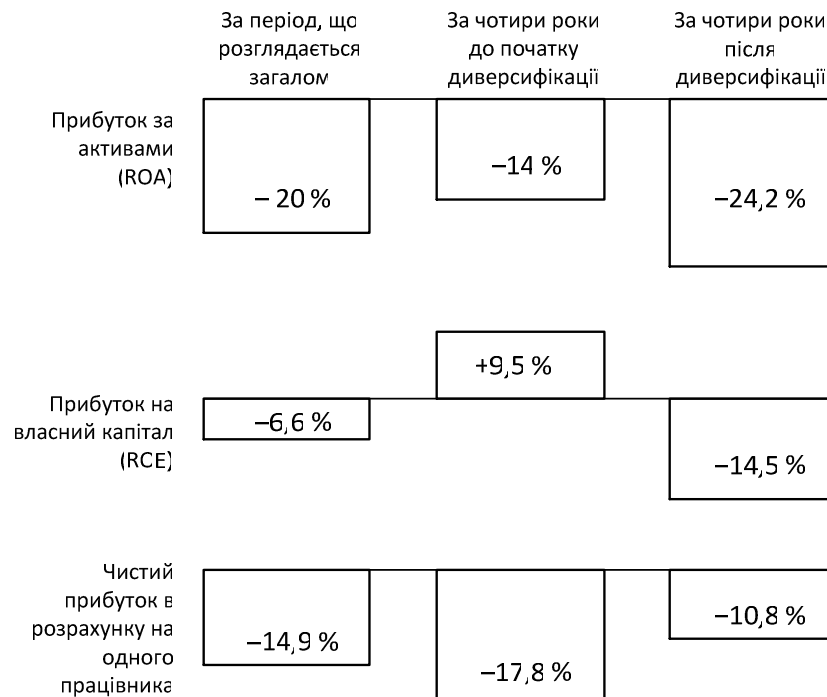


Рисунок 6.3 – Середня прибутковість фінансових корпорацій відносно рентабельності спеціалізованих компаній протягом усього періоду (до і після диверсифікації)

На користь тези про неоднозначність фінансових результатів диверсифікації свідчить і здійснена в декількох компаніях вибірки реструктуризація. Найзначнішим став продаж American Express страхової компанії Fireman's Fund, вихід компанії Merrill Lynch з ринку брокерських послуг у сфері нерухомості, продаж Bank America брокерської фірми Charles Schwab і продаж Sears бізнесу у таких сферах комерційної діяльності (компанія Coldwelt Banker), як медичне страхування (група Allstate) і надання фінансових послуг корпоративним і інституційним клієнтам. Для шести компаній вибірки співвідношення витрат і придбання капіталу виявилось вищим для диверсифікованої фінансової діяльності, порівняно з її базовими різновидами.

6.4 Проблеми управління диверсифікацією неплатоздатних (збанкрутілих) будівельних підприємств

М. Портер із Гарвардської школи бізнесу в одній зі статей зазначав, що успішною є така стратегія диверсифікації, яка уможливорює узагальнення різновидів діяльності компанії і трансфертувати навички між напрямками бізнесу, особливо в неплатоздатних підприємствах. Як наслідок, можемо припустити, що диверсифікація у сфері фінансових послуг має бути успішною, оскільки потенціал перенесення навичок узагальненої діяльності в ній надто великий. Така ситуація спричиняється такими чинниками:

1. *Зусилля компанії щодо використання спільної діяльності і перенесення навичок.* Однією з причин низьких фінансових результатів є невдале використання компаніями потенційного синергізму різних напрямів бізнесу. Загальною ознакою діяльності всіх шести корпорацій вибірки є постійні зусилля вищого менеджменту, спрямовані на використання економії, зумовленої розширенням різновидів діяльності і перенесення навичок і досвіду із одного напрямку бізнесу в інший. Компанії визначили вісім головних сфер, у яких використовуються зв'язки між напрямками бізнесу (рис. 6.4).

Нездатність диверсифікації генерувати значні вигоди (виведення підприємства зі стану неплатоздатних чи банкрутства засвідчила обмеженість переваг спільної діяльності і перенесення навичок порівняно з тими проблемами менеджменту, які виникли.

2. *Обмеження привабливості купівлі за один раз.* Обґрунтоване розуміння «фінансовий супермаркет» базується, насамперед, на логіці купівлі за один раз. У разі придбання в одного постачальника низки фінансових послуг економію одержує і клієнт, і компанія: перший економить на витратах трансакцій і пошуках, а друга (компанія) одержує вигоду від економії розширення різновидів діяльності в продажах і дистрибуції.

Однак привабливість купівлі за один раз (особливо у будівництві) як для індивідуальних, так і для корпоративних клієнтів виявилась обмеженою, а її переваги виявляються повільніше порівняно з тим, на що розраховувала більшість компаній.

Головним засобом перехресних продажів індивідуальним клієнтам (особа, організація, компанія) для всіх компаній було пряме поштове розсилання реклами, однак позитивну оцінку одержав тільки банк Citicorp. Для масового рекламного розсилання компаній Dean Witter і Colchwelt Banker за адресною базою клієнтів Sears оцінка становила лише 0,003 %. Поштові розсилки Shecursol Lehman власникам карток «American Express» були успішнішими, але показники реальних ухвал збільшилися незначно.

Джерела синергізму	Дії, спрямовані на використання синергізму	Практика компаній
Економіка, обумовлена розширенням різновидів діяльності		
У продажах і дистрибуції	Перехресні продажі	Усі шість компаній
Обробка даних і комунікаційні системи	Одночасне використання обладнання, будівель і споруд	Sears, Bank Am, Merrill, Citicorp
	Зниження дистрибутивних мереж	–
	Одночасне використання обладнання, будівель і споруд	AMEX, Bank Am, Sears, Merrill, Citicorp
	Створення єдиного процесингового центру і комунікаційних одиниць	–
Фінанси	Напрямок на об'єднання фінансових активів, реорганізація, централізація позик і кроссубсидування	AMEX, Citicorp
Дослідницькі послуги	Об'єднання дослідницьких служб. Централізація в єдину одиницю	AMEX, Bank Am, Merrill, Citicorp
Загальний менеджмент	Санація підрозділів або дочірніх компаній	Усі шість компаній
Трансфери навичок і експертних знань		
Трансфери навичок загального менеджменту	Переміщення вищих менеджерів між підрозділами/дочірніми компаніями	Усі шість компаній
	Трансфери, використовувані в одному підрозділі/дочірній компанії систем тощо	
Репутаційні трансфери	Трансфери марок або назв компаній	Усі шість компаній
Розвиток інноваційних можливостей	Репрезентування нових продуктів, послуг або систем, які базуються на комбінуванні ресурсів, необхідних для надання різних фінансових послуг	Усі шість компаній

Рисунок 6.4 – Управлінські дії, спрямовані на використання синергетичних ефектів диверсифікації

Привабливість купівлі за один раз для споживачів обмежується трьома чинниками. По-перше, існують різні ринки для різних фінансових продуктів. У зацікавлених у страхуванні клієнтів компанії Produktal і торгових клієнтів компанії Sears було мало спільного з типовими цільовими клієнтами для посередніх послуг у торгівлі цінними паперами. Відповідно клієнти IDS пропонували обмежений потенціал для кредитних карток «American Express» або інвестицій Shecursol Lehman. По-друге, на відміну від товарів у супермаркетах різні фінансові продукти зазвичай не придбаваються одночасно. Як наслідок, бажання придбати різні продукти протягом певного періоду повинно обґрунтовуватися стабільною лояльністю клієнтів.

Намагання диверсифікованих постачальників обслуговувати фінансові потреби всіх клієнтів щодо корпоративних і інституційних клієнтів супроводжувалося подібним недоліком. Очевидними були, наприклад, труднощі, які зазнають комерційні банки у разі використання своїх банківських відносин для виходу у сферу інвестиційної діяльності. Вони виявилися подібними до тих, із якими зіштовхуються компанії під час спроб надати широкий спектр фінансових послуг приватним особам. По-перше, найтісніші відносини склалися між банками та невеликими і середніми фірмами, тоді як у випуску цінних паперів більше зацікавлені великі компанії і урядові організації. По-друге, більшість емітентів цінних паперів уже взаємодіяли з андеррайтерами. По-третє, ступінь лояльності корпоративних клієнтів щодо інвестиційних банків постійно знижується. Citicorp, Merrill Lynch і Prudential-Bache придбали значну частину андеррайтерного бізнесу, прагнути отримати мінімальну маржу. Але цей досить чутливий до ціноутворення бізнес різниться високою мобільністю і не може забезпечити ні лояльності, ні довготермінових відносин з корпоративними клієнтами.

3. Труднощі щодо узагальнення систем продажів і дистрибуції. Відсутність ентузіазму у клієнтів виявилася не єдиною можливою причиною нездатності загальних систем продажів і дистрибуції призвести до очікуваного прибутку. Спостерігалися проблеми і в постачальників. Найочевиднішою причиною було небажання спеціалістів із продажів змінювати управління спеціалізованими продажами на збільшення задоволення потреб клієнтів. Незважаючи на можливі вигоди від розширення бізнесу і, отже, збільшення комісійних, у всіх шести компаніях диверсифікація спричинила незадоволеність спеціалістів із продажів. Деякі проблеми стосувалися сприяння статусу продажів (так звані «культурні сутички»), інші були обумовлені матеріальними негараздами. Брокери компанії Merrill Lynch скаржилися на перевантаження інформацією і складність продажів по телефону деяких нових продуктів (наприклад обігрівальних систем, житлово-комунальної арматури тощо). Як наслідок Merrill Lynch була змушена перевести у великі офіси спеціалістів зі страхування життя, а також збільшити оклади працівникам, до обов'язків яких було додано трансакції на невеликі суми і відповіді на звичайні запитання клієнтів.

Деякі проблеми обумовлювалися різницею в досвіді і підході до продажів, які були необхідні для реалізації різноманітних продуктів. Страхові агенти компанії Produktal, зайняті продажем продуктів і покликані захищати клієнтів від ризиків, не могли не відчувати труднощів під час продажу паїв взаємних фондів, під час визначення ймовірних ризиків. Якщо середні показники продажів для страхових агентів становили два особистих продажів протягом тижня, то для брокерів – сім телефонних продажів на день.

Досвідченіші спеціалісти з продажів мали певні переваги щодо типів клієнтів. Наприклад, працівники компаній Dean Witter і Colchwelt Banker не бажали працювати в розташованих в універмагах Sears фінансових центрах.

Проблеми стосувалися не лише надання фінансових послуг індивідуальним клієнтам. Обмеженими виявилися можливості інтеграції мереж продажів і дистрибуції та перехресних продажів на ринку інституційних і корпоративних клієнтських послуг (насамперед для комерційної та інвестиційної банківської діяльності). Взаємодія комерційної і інвестиційної банківської діяльності в андеррайтинзі і участь у злиттях і поглинаннях уможливили одержання певних вигод, та успішна дистрибуція цінних паперів передбачає наявність тісних довготермінових зв'язків із тековими тримачами, такими як страхові компанії, позикові й пенсійні фонди та інші інститути. Цей тип дистрибутивної мережі відрізняється від зв'язків комерційних банків у традиційних сферах бізнесу, що частково пояснює обмеження успіху американських банків у європейській інвестиційній банківській діяльності. І інвестиційний банк Citicorp, і лондонські інвестиційні банки Chase Manhattan і Security Pacific різнилися низькими фінансовими результатами і значною плінністю менеджерів.

4. Проблеми погодження спеціалізованого виробництва узагальнених продажів і допоміжної діяльності. У разі, якщо усупільнення ресурсів і сумісна діяльність (дистрибуція і продажі, дослідження, інформаційні й комунікаційні системи, допоміжна діяльність) уможлиблюють значну економію, виникає така управлінська проблема, як визначення співвідношення ефекту розширення різновидів діяльності і економії, зумовлених спеціалізацією. Наприклад, більшість виробничих операцій супроводжуються вигодами, обумовленими товарною спеціалізацією. Отже, підвищення продуктивності передбачає організацію виробництва за принципом умовних продуктових лінійок (наприклад страхування, операції з фондовими цінностями, управління фондами, ухвали з іноземною валютою, прийом роздрібних депозитів). Щодо інших різновидів діяльності, ефективнішою є організація на підставі альтернативної бази (наприклад дистрибуція і продаж за типами клієнтів), тоді як такі загальні послуги, як дослідження, комунікація, інформація, можуть бути централізованими.

Клієнтська організація дистрибуції і продажів, тоді як виробнича діяльність організована на базі продуктів, а інші різновиди діяльності, зокрема інформаційне забезпечення або дослідження, – централізовані, створює проблеми координації, які спричиняють як транзити, так і витрати, які подовжуються. Аналіз досвіду шести фірм, які ми розглядаємо в монографії, демонструє, що ключові транзитивні витрати виникають у процесі організаційних змін. Вони спричинені необхідністю навчати

працівників відділу продажів умінно працювати з великими масивами фінансових послуг.

Крім того, до нарощування продовжуваних витрат призводить і необхідність керувати координуванням різних напрямів фінансових послуг. Введення посади менеджера із взаємовідносин і фінансового консультанта для забезпечення взаємодії між диверсифікованою корпорацією і клієнтом потребувало підтримки зв'язків і координації дій спеціалістів із продажів (консультантів і фінансових спеціалістів в кожній сфері продажів). Для декількох фірм із нашої вибірки запровадження такої схеми призвело швидше до збільшення адміністративних і допоміжних витрат, ніж до економії, пов'язаної з ефектом розширення різновидів діяльності і дистрибуції в продажах.

Оскільки економія, обумовлена розширенням різновидів діяльності, пов'язана з різновидами «вниз за течією» (продажі й дистрибуції), а економія, обумовлена спеціалізацією, – «уверх за течією», чи не впливає з цього необхідність зниження ступеня вертикальної інтеграції корпорацій, які надають фінансові послуги? Так зазначав У. Грегор (William Gregor), старший віце-президент Центру аналізу менеджменту (Кембридж).

Яку роль мала б відігравати компанія в системі дистрибуції? Вона намагається бути виробником чи дистриб'ютором? Раніше галузь фінансових послуг значною мірою була вертикально інтегрованою. Але в майбутньому у разі такої інтеграції більшість інститутів зіткнуться з проблемами. Необхідно буде вирішувати, чи будуть вони займатися виробництвом (і чи мають вони підстави розраховувати на масштабність високого ефекту), чи джерелом їхньої доданої вартості є дистрибутивні можливості.

5. Культурні сутички. Імовірно найбільш явні проблеми диверсифікації були спричинені організаційними й операційними змінами, що виникають під час інтеграції і координування різних напрямів бізнесу фінансових послуг у межах однієї корпорації. Неприйняття спеціалістами з продажів пропозиції більш широкого спектру фінансових послуг лише частково обумовлювалося проблемами перенавчання й інформаційним перевантаженням. На нашу думку, причиною багатьох проблем стала незгода диверсифікованих фінансових корпорацій із жорстокістю і очікуваннями, пов'язаними з притаманною різним типам інститутів організаційною культурою. Компанія Merrill Lynch однією з перших зіткнулася з неприйняттям брокерами пропонованого розширення асортименту продуктів. Зовні незадоволення працівників виявилось в незгоді інформувати про нові продукти (зокрема і в будівельній галузі), і зміни в системі комісійних. Найбільш спірним питанням стала необхідність адаптувати роль і статус брокера до ролі і статусу фінансового консультанта й спеціаліста із продажів.

Найзначніші «культурні зіткнення» в диверсифікованих корпораціях відбулися між інвестиційною банківською діяльністю та іншими напрямками. Вони стали відображенням того, що негативним проявом асоційованого з інвестиційними банками елітного, «випромінювального» іміджу є щедра нагорода вищого менеджменту. Спроби звести інвестиційну банківську діяльність до меж, прийнятих для інших напрямів фінансових послуг, спричинили конкуренцію між працівниками та організаційні проблеми. Citicorp пішла по шляху інтегрування свого інвестиційного банку в межах ширшої схеми інституційних фінансових послуг. Створення під керівництвом Тома Теобальда (Tom Theobald) глобального інвестиційного банку, що передбачало об'єднання інвестиційних банків Citicorp в Нью-Йорку, Лондоні Citicorp і Токію, злиття казначейського відділу Citicorp з інвестиційним банком, а потім встановлення тісної кооперації між інвестиційною і комерційною банківською діяльністю призвели до занепаду морального настрою і відтікання ключових спеціалістів із інвестицій. Аналогічні проблеми перестановок виникали під час інтегрування інвестиційного банку Lehman із Shearson-American Express.

У проведених інтерв'ю з менеджерами підрозділів і керівниками з продажів респонденти розповідали про невдоволеність, сумніви й застереження, які спричиняло поглинання в диверсифікованих фінансових корпораціях. Відомо, що тоді як агентів Allstate асоціювали з іміджем і цінностями компанії Sears, брокери Dean Witter робили все для того, щоб їхні клієнти не згадували про «батьківські» компанії і опиралися спробам керівництва запропонувати своє розуміння мистецтва масових продажів.

Конфлікти між різними напрямками бізнесу фінансових послуг у межах однієї компанії спричинили даремну трату енергії працівників і посередництва вищого менеджменту. Так, у компанії American Express спостерігався конфлікт між Shearson Lehman і American Express Bank з приводу того, хто з них здійснюватиме комерційні банківські операції в Японії. А на погодження проекту продажу страхових продуктів клієнтам IDS через розбіжності стосовно того, чи повинна страховка продаватися шляхом прямого поштового розсилання, чи через спеціалістів із фінансового планування вищому менеджменту знадобилося два роки.

6. *Стимули до кооперації.* Однією з ключових проблем встановлення відносин кооперації між постачальниками різних фінансових послуг стало забезпечення стимулів для їхнього використання радою директорів. Джеймс Робінсон визначив пошуки синергізму головною темою корпоративної трагедії. Вимоги до старших керівників щодо визначення двох або трьох проектів «єдиного підприємства» в щорічних стратегічних планах було підсилено системою додаткових бонусів, якими має нагороджуватися кожен менеджер на підставі його внеску в розвиток цієї теми.

7. *Проблеми контролю.* Частина зростаючих операційних витрат диверсифікованих компаній обумовлюється зростаючою складністю визначення цілей і відстеження результату й аудиту продуктивності компаній, якими характеризуються взаємопов'язані напрями бізнесу. Там, де система продажів і дистрибуції, діяльність стосовно просування продукції, служби досліджень і інформаційної мережі є загальними для різних напрямів бізнесу, витрачання і прибутковість, як і визначення завдань та моніторинг показників прибутку й продуктивності, істотно ускладнюються.

На реорганізацію компанії Prudential помітно вплинули збільшення децентралізації і посилення підзвітності бізнес-одиниць. На додаток до децентралізації операцій у сфері страхування (насамперед унаслідок посилення географічної дисперсності) у Prudential Boche відбулося два найважливіші процеси реструктуризації. У ній було створено вісім базових операційних груп, структурованих відповідно до відділів продажів і напрямів бізнесу.

Спільним для всіх досліджуваних компаній стало те, що результатом диверсифікації стало збільшення витрат, а не прибутків. Низька загальна прибутковість диверсифікованих компаній призвела до зростання витрат, що випереджає збільшення прибутків. Деякі витрати, як і зростання, були *транзитивними*. Зокрема, для втрати деяких фірм збільшилися внаслідок списання безнадійних боргів як прямий результат входження в новий бізнес для збільшення частки ринку. Наприклад, бажання Citicorp розширити свій бізнес кредитних карток «Diners Club» призвело до значних втрат, оскільки велика частина нових власників кредитних карт оплачувала рахунки із запізненням. Другою причиною збільшення втрат стало збільшення операційних витримок. У Merrill Lynch, наприклад, виникла проблема ескалації адміністративних і допоміжних витрат.

Одним з чинників збільшення втрат стало намагання певних сфер бізнесу отримати високу винагороду за генерування оплачуваного попиту в інших напрямках. У Citibank головним джерелом незгоди між працівниками комерційного й інвестиційного напрямів була вища заробітна плата і бонуси останніх. Аналогічні проблеми спостерігалися і в інших компаніях, що обмежувало кооперацію перехресних продажів і посилянь, наприклад брокерів і страхових агентів (перші зазвичай одержували вищі винагороди).

У зв'язку з обсягами окремих ринкових трансакцій і інтелектуальної конкуренції на фінансових ринках обов'язковою умовою успіху є наявність ефективних систем моніторингу й контролю. Недостатність контролю за операціями виявилася і в збільшенні кількості грубих помилок (рис. 6.5).

Хоча окремі випадки й не можуть розглядатися як наслідок диверсифікації, вони визначають труднощі, які виникають під час погодження функцій корпоративного управління, алокації ресурсів і

стратегічного планування в разі особливої уваги до деталей, важливих у фінансовому секторі великих і складних за будовою організацій. Так охарактеризував проблеми, що виникають, Генрі Кауфман (Henry Kaufman).

Bank America	Великі втрати у зв'язку з кредитуванням сільськогосподарського сектора, сировинних компаній в Латинській Америці. Неавторизований тренінг працівників Schwah
American Express / Shearson Lehman	Колапс прибутковості Fireman Fund. Перевищення 100 млн дол. потенційних збитків, пов'язаних з інвестиціями в Mcorp, передбанкрутний стан банку Texas. Несприятливі публіситі у зв'язку з низьким рівнем менеджменту в процесі ворожого поглинання
Merrill Lynch	Збитки в розмірі понад 350 млн дол. у зв'язку з діяльністю трейдера, який спеціалізувався на торгівлі забезпечених закладними цінними паперами. Збитки, які виникли внаслідок здійсненої в Лондоні інвестиційної банківської операції в розмірі 100 млн дол. Їх причинами були помилки менеджменту, неконтрольовані втрати, невдачі в потраплянні на ринок
Citicorp	Збитки в розмірі 40 млн дол., пов'язані з діяльністю погано контрольованого трейдера

Рисунок 6.5 – Приклади збитків диверсифікованих компаній, основними причинами яких стали помилкове оцінювання і неадекватний контроль

Як менеджмент диверсифікованого фінансового інституту – будівельного підприємства, страхової компанії, фірми по роботі з цінними паперами або комерційного банку – контролює нові, що здійснюють різні види бізнесу, центри прибутку? Завдання визнання ризиків і потенційної винагороди, що виникли в межах прийняття ризику, може здатися досить складним. Їхнє вирішення потребує не тільки визначення цілей, але й «ручного керування». На нашу думку, децентралізація не відображає особливостей зовнішнього середовища. Управління фінансовою конгломерацією – надзвичайно відповідальний виклик, вирішення якого пов'язане з ризиком. Ми не впевнені, що менеджмент сучасних фінансових інститутів набув відповідних навичок і здатний відчувати й усвідомлювати, як розвиваються п'ять – сім різних сфер бізнесу.

6.5 Напрями щодо використання вигод узагальненої діяльності і трансфертів дії диверсифікованих фінансових корпорацій на забезпечення виходу зі стану неплатоздатності будівельних підприємств

Наведені негативні фінансові результати диверсифікації зовсім не означають, що аргументи на її користь втратили силу. Звісно, багато потенційних переваг в дійсності виявилися набагато меншими. Зокрема, як для індивідуальних, так і для корпоративних клієнтів досить обмеженою виявилась можливість «купівлі за один раз». Жодній компанії у процесі узагальнення різновидів діяльності диверсифікованих напрямів бізнесу не вдалося знизити втрати або скоротити кількість працівників.

У деяких сферах диверсифікація все ж сприяла підвищенню конкурентних можливостей компаній. Для American Express, Citicorp і частково для Prudential – Bache вигідними виявилися репутаційні трансфери. Вірогідно диверсифікація сприяє розвитку інноваційних можливостей компаній. Протягом досліджуваного нами періоду Merrill Lynch, American Express/Shearson, Lehman і Citicorp були лідерами щодо введення на ринок нових продуктів і «відкриття» нових сфер бізнесу.

Якщо компанії планують підвищити ефективність використання переваг узагальнених ресурсів і трансферу навичок і компетенцій, вони зацікавлені у точніше сформульованих підходах. Одного визначення можливого синергізму недостатньо. Потрібно детально вивчити специфічні синергетичні вигоди й шляхи їхнього досягнення. Вихід компанії Sears на ринок диверсифікованих фінансових послуг не можна було оцінювати на підставі тільки переваг компанії і очевидності потрапляння відкритих в універмагах пунктів її кредитних карт на ринок домашніх господарств із вищим рівнем прибутків. Вихід, відповідно, комерційних банків на ринок інвестиційних послуг потребує детальнішого дослідження того, як їхні переваги й досвід можуть бути використані для отримання переваги над уже діючими інвестиційними банками.

Кооперація між компаніями як альтернатива диверсифікації

Ключове питання аналізу синергетичних вигод диверсифікації полягає у встановленні того, чи можна за відсутності, власне, диверсифікації одержати вигоди за допомогою інших методів. Теоретичні дослідження підтверджують, що економія, зумовлена збільшенням різновидів діяльності, може бути одержана не тільки шляхом диверсифікації, але і внаслідок кооперації спеціалізованих компаній. Наприклад, використання вигод перехресних продажів не передбачає наявності у постачальників різних послуг спільного власника. Кооперування використовується і стосовно дослідницьких послуг, комунікації та інформаційних мереж.

Диверсифікація більшості компаній вибірки обґрунтовувалася необхідністю надання клієнтам різноманітних фінансових послуг. Керівництво American Express встановило, що цей шлях не є єдино правильним і вказало на потенціал кооперування фірм мережі, які надають фінансові послуги.

Галузі будівельних комплексів доведеться перейти від створення самостійних невеликих високоспеціалізованих брокерських фірм до великих базових компаній. Деякі з них можуть підтримувати зв'язки на різних рівнях за допомогою мережі, створення якої полегшується наявністю великих комунікаційних систем і систем обробки даних. Найважливішою особливістю таких угод «у мережі» є те, що вони передбачають кооперацію, не обмежуючи вигоди, які спричиняє конкуренція. Взаємовідносини в мережі базуються на принципі взаємної вигоди – розуміння ефекту масштабу, синергізму продуктів і організацій, можливості для кожної з них зосередитися на пріоритетних різновидах діяльності.

Для фінансових послуг співпраця в мережі не є новим різновидом. Кореспондентські відносини між банками, інвестиційні банківські синдикати у процесі алеррейтингу – лише деякі приклади давно відомих кооперативних підприємств.

Новим є раптове зростання й різноманітність взаємовідносин у мережі американських фінансових інститутів, які раніше уникали такого різновиду кооперації. Фірми почали більше купувати, продавати й кооперуватися з іншими компаніями з метою виходу на нові ринки, створення нових продуктів або розширення географічної присутності.

Доцільність співпраці в мережі полягає в тому, що вона відкриває нові можливості як для великих, так і для невеликих інститутів. Нові послуги, їхнє комбінування і системи забезпечення полегшують виживання в умовах конкурентної боротьби невеликих інститутів.

Встановлення домовленості про кооперацію незалежних компаній дає змогу використати переваги економії, обумовленої розширенням різновидів діяльності, залежить від втрат і ефективності домовленостей порівняно з організацією в межах єдиної компанії. Збільшення кількості домовленостей про співпрацю між фінансовими інститутами різних типів передбачає можливість економії спільних ресурсів на підставі контактних домовленостей і відсутності виниклих у диверсифікованій корпорації втрат координування й зниження ступеня гнучкості. Необхідно зазначити, що до цієї сфери не належать такі вигоди диверсифікації, як використання марки і репутації компанії, знання міжнародних фінансових ринків, досвід розроблення нових фінансових інструментів та інших нематеріальних активів.

Розуміння бізнесу

Аналіз досвіду компаній вибірки доводить, що джерелом помилок і низьких результатів діяльності є нерозуміння сутності різновиду бізнесу, до якого належить компанія. Рішення про диверсифікацію повинно ґрунтуватися на детальному аналізі привабливості бізнесу і правильному розумінні чинника успіху в ньому. Зазвичай рішення про диверсифікацію приймається без врахування того й іншого. Прагнення увійти у сферу інвестиційних банківських послуг базувалась на ідеї про те, що ця сфера, порівняно з традиційним банкінгом і операціями з цінними паперами, пропонувала учасникам великі вигоди. Невирішеним залишається питання про винятково конкурентну природу алерейтинга, обумовлені ним високі ризики (що стало очевидним після розміщення британським урядом позики ППР) і той чинник, що вихід на порівняно обмежений ринок великої кількості забезпечених фінальних учасників безсумнівно повинен призвести до зменшення прибутків.

Незадовільні результати діяльності кількох інститутів, які вийшли на ринок інвестиційних банківських послуг, підкреслюють необхідність усвідомлення сутності факторів, що визначають успіх у новій галузі. У комерційній банківській діяльності умовами досягнення кращих показників порівняно з іншими учасниками галузі прибутковості є детальна оцінка кредитних ризиків, ефективне управління кредитною текою і обробка трансакцій. Ключові чинники успіху інвестиційної банківської діяльності значною мірою визначаються ефективним укладанням ухвал і точною оцінкою ренти. Більшість проблем комерційних банків у бізнесі, пов'язаному з цінними паперами, виникали у зв'язку з упровадженням стратегій і управлінських систем, погоджених з ключовими чинниками успіху в цій сфері.

Проблема стратегічного управління

Управління диверсифікованими корпораціями передбачає чітке дотримання встановленого порядку у використанні експертних знань менеджерів.

Аналіз досвіду шести досліджуваних нами компаній дав змогу ідентифікувати проблеми, які виникають у процесі реалізації потенційно успішних стратегічних ініціатив. Одна з них полягає в тому, що інструменти стратегічного планування в межах диверсифікованих фірм розроблялися виробничими компаніями і для виробничих компаній. Розглянемо, як використовувалася концепція стратегічної бізнес-одиниці (СБО), запропонована консультантами McKinsey корпорації General Electric і прийнята пізніше більшістю великих диверсифікованих компаній. СБО значно полегшили формування стратегій корпорацій, алокацію їхніх ресурсів і контроль над результатами. Щоб використати цю концепцію, необхідно

виконати низку умов, якими є можливість чіткого виокремлення напрямів бізнесу, ведення СБО самостійного бізнесу, урахування під час фінансового аналізу рівня інфляції. Так можна визначити реальні результати бізнесу і створити умовні звіти, що уможлиблює аналіз перспектив різних стратегічних варіантів і передбачень про зміни у зовнішньому середовищі.

Ідентифікація СБО в межфінансових корпорацій – значно складніше завдання (відповідно до груп клієнтів, географічних областей або продуктів). Тісні взаємозв'язки між різними сферами бізнесу зазвичай свідчать про те, що кожна бізнес-одиночка є незалежною щодо стратегії, фінансів або операцій, тоді як надзвичайно складний облік прибутків і збитків заважає генеруванню обдуманих звітів про фінансові результати на цьому рівні. Проблеми, які виникли в Merrill Lynch щодо встановлення ефективного контролю над витримками, і вибір стратегічного напрямку були зумовлені здебільшого труднощами у визначенні організаційної структури, яка сприяє здійсненню операцій, прийняттю стратегічних рішень і досить чіткої алокації витрат і прибутків стосовно кожної бізнес-одиночки.

Організаційна структура: інтеграція або автономія

Ключовим завданням стратегічного управління диверсифікованими фінансовими корпораціями – встановлення взаємозв'язків між різними напрямками бізнесу.

Чи повинна штаб-квартира займатися пошуком шляхів інтеграції і координувати різні сфери бізнесу? Очевидно, що координація і інтеграція необхідні, якщо компанія прагне одержати вигоди від поєднання різновидів діяльності і трансферів ділових здібностей, а внаслідок зусиль менеджменту збільшилися не так прибутки, як витрати. Аналіз корпоративного досвіду свідчить про те, що для коротко- або середньотермінових відрізків часу найдоцільнішим є оперування одержаними внаслідок отриманої інформації про напрями бізнесу як автономними дочірніми компаніями (насамперед, якщо напрями бізнесу компанії передбачають різні стратегії і організацію). Наприклад, комерційні й інвестиційні банки різняться не тільки методами конкурентної боротьби: перші повинні мати ієрархічну структуру з чіткими правилами прийняття рішень, тоді як другі – плоску організаційну структуру з індивідуальною автономією і обмеженою кількістю правил. Напівавтономно керують своїми фірмами цінних паперів на європейських ринках такі комерційні банки, як Barclays і DZW, First Boston Credit Suisse. Порівняно з тими інститутами, що підтримували тісні зв'язки, вони продемонстрували більш високі результати діяльності.

Проблема полягає в тому, що більшість інститутів, які йдуть на придбання (особливо у сфері фінансових послуг), змушені платити великі, порівняно з балансовою вартістю і попередньою ринковою ціною, премії.

Таким чином, невтручання в справи інститутів важко виправдати з фінансового погляду.

Друга проблема стосується необхідності ефективного контролю. У виробничій сфері такі конгломерати, як Hanson Trust і General Electric, мають змогу впливати на діяльність своїх дочірніх підприємств за допомогою щомісячних, щоквартальних і щорічних завдань. Однак на фінансових ринках ризики збитків і загроза репутацій, зумовлені помилкою одного працівника, свідчать про те, що вищий менеджмент не може повністю децентралізувати операційний контроль.

Отже, успіх диверсифікації у фінансовій галузі неплатоздатних будівельних підприємств потребує вибору підприємством таких методів координування й інтегрування напрямів бізнесу, які б уможливили уникнення зазначених управлінських проблем, а також передбачає повільність і обережність розвитку. Більшість амбіційних спроб узагальнити ресурси й різновиди діяльності зазнали невдачі. Найрезультативнішими були трансфери репутації, маркетингового досвіду, технологічних ноу-хау і навичок вищого менеджменту. Обережне поступове використання компанією можливостей кооперації істотно підвищує вірогідність того, що властивих управлінню поглиненими фірмами травм, образ і невизначеності не виникне.

Інкриміналістичний підхід дасть змогу уникнути перевантаження вищого менеджменту внутрішніми адміністративними проблемами. За умов, коли зовнішнє середовище безперервно змінюється, першочерговим завданням менеджера є досягнення узгодженості стратегії компанії і умов зовнішнього середовища, ідентифікації, використання можливостей і застосування захисних дій. Якщо внутрішня реорганізація і реструктуризація становлять значну частину у діяльності менеджерів, витрати компанії в термінах операційних результатів високі.

6.6 Висновки до розділу 6

Ситуація в економіці України останніх років характеризується трансформацією структури власності господарюючих суб'єктів у бік найефективніших організаційно-економічних форм співпраці. Тенденція до концентрації капіталу, з одного боку, і вузькість економічного простору в галузях національної економіки – з іншого, призводить до об'єднання господарюючих суб'єктів з метою розширення сфери діяльності, що потребує залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Теорія мінімізації підприємницьких ризиків дає підстави керівникам диверсифікувати діяльність своїх компаній за допомогою розширення номенклатури продукції, що випускається, виходити на нові ринки, купувати або створювати непрофільний бізнес. Усе це сприяє створенню

диверсифікованих корпоративних об'єднань (ДКО), які найбільше задовольняють вимоги ситуації, що складається у світовій і українській економіці.

У зв'язку з цим керівникам, на нашу думку, дуже важливо мати достовірну інформацію, яка відображає різноманітні аспекти фінансування об'єктів управління. Джерелом одержання й інструментом опрацювання такої інформації може слугувати апарат статистики. Різноманітні методи й способи обробки даних, а також можливість використовувати різні форми подання результатів дають змогу не тільки чітко, але й наочно надавати інформацію особам, які приймають рішення.

На думку багатьох учених, до якої ми також приєднуємося, світові тенденції концентрації капіталу так чи інакше спричинені об'єктивними законами розвитку економіки і свідчать про високий рівень розвитку ринкових відносин. Отже, корпоративна форма бізнесу – порівняно нове явище, яке виникло не тільки як вияв, властивий будь-якій економіці, що спричиняє монополізацію, але і як відповідь на певні вимоги часу, обумовлені, насамперед, необхідністю реалізації масштабних і дорогих проектів виходу будівельних підприємств зі стану неплатоздатності й банкрутства, а також ускладненням виготовлюваної продукції, що базується на сучасних наукомістких технологіях. Використання таких технологій передбачає істотні інвестиційні витрати, для чого необхідно концентрувати певний обсяг капітальних ресурсів.

Зрозуміло, використання нових технологій для подолання неплатоздатності будівельних підприємств і виходу зі стану банкрутства не може бути самоціллю, а слугує лише засобом для одержання додаткових прибутків унаслідок виходу на нові ринки збуту з продукцією, яка вигідно відрізняється від продукції конкурентів.

РОЗДІЛ 7

ЕКСПЕРТИЗА І ОЦІНКА НАВМИСНОГО БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ КОРПОРАЦІЇ «МОДЕРНІЗАЦІЯ І РОЗВИТОК (МіР)»

7.1 Організація експертизи навмисного банкрутства корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)»

Результативність оцінювання ознак навмисного банкрутства і одержання об'єктивних висновків про відсутність або наявність ознак навмисного банкрутства обумовлюється їхньою правильною організацією. До організації оцінювання ознак навмисного банкрутства як і до організації економічного аналізу діяльності підприємства, ставляться певні вимоги. Вона повинна мати наукове підґрунтя, будуватися на плановій основі, базуватися на новітніх методиках, які забезпечують дієвість і ефективність аналітичного процесу.

Аналітична робота, зокрема проведення фінансового аналізу діяльності підприємства і встановлення ознак фіктивного або навмисного банкрутства, є важливим обов'язком арбітражного керуючого.

Арбітражний керуючий – це фізична особа, призначена господарським судом у встановленому порядку в справі про банкрутство як розпорядник майна, керівник санації або ліквідатор з числа осіб, які отримали відповідне свідоцтво і внесені до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керівників санації, ліквідаторів) України.

Наказом Міністерства юстиції України № 93/5 від 14 січня 2013 р. «Про отримання свідоцтва про право на здійснення діяльності арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора)» затверджено порядок складання кваліфікаційного іспиту особами, які мають намір здійснювати діяльність арбітражного керуючого (розпорядника майна, керівника санації, ліквідатора), шляхом автоматизованого анонімного тестування та порядок видачі свідоцтв про право на здійснення діяльності арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора).

Крім того, наказом Міністерства юстиції України затверджено:

– наказом № 54/5 від 26 березня 2013 р. – Порядок формування і ведення Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів);

– наказом № 447/5 від 15 березня 2013 р. – Правила організації діловодства та архіву арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора).

Арбітражні керуючі не є суб'єктами підприємницької діяльності, оскільки, відповідно до цього Закону, вони є суб'єктами незалежної професійної діяльності.

Наказом Міністерства доходів і зборів України № 877 від 30 грудня 2013 р. затверджено узагальнюючу податкову консультацію щодо переліку витрат фізичних осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора), відповідно до якої доходи фізичних осіб, які проводять незалежну професійну діяльність, оподатковуються відповідно до положень ст. 178 розділу IV «Податок на доходи фізичних осіб» Податкового кодексу України.

Ознаки навмисного банкрутства оцінити досить складно, оскільки ця робота трудомістка і передбачає обізнаності в різних галузях. Таким чином, важливим принципом організації оцінювання навмисного банкрутства є чіткий розподіл обов'язків щодо його проведення серед окремих виконавців. Від того, наскільки раціонально будуть розподілені обов'язки між членами ліквідаційної комісії, залежить повнота оцінки і об'єктивності одержаних висновків, а також попереджається дублювання однієї і тієї самої роботи різними службами, ефективніше використовується робочий час різних спеціалістів.

Висновок про наявність ознак навмисного банкрутства готує арбітражний керуючий протягом семи місяців після його призначення арбітражним судом.

Подальші висновки в монографії було зроблено на прикладі виробничої діяльності науково-технічної корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)». Як і на багатьох великих промислових підприємствах, діяльністю всіх економічних служб керує головний економіст, який є заступником директора з економічних питань. Він організовує всю економічну роботу корпорації, зокрема й стосовно аналізу господарської діяльності. У його безпосередньому розпорядженні – організація виробництва, планово-економічний відділ, відділ праці і заробітної плати, бухгалтерія та інші служби.

Виробнича науково-технічна корпорація «Модернізація і розвиток (ВНТК МіР)» є добровільним договірним об'єднанням підприємств науки, промисловості, а також інших організацій (далі – учасники Корпорації), що об'єдналися з метою освоєння, виробництва та реалізації технічно складної наукомісткої продукції цивільного, соціального та подвійного призначення.

Корпорація здійснює свою діяльність відповідно до Конституції України, Господарського суду України, Цивільного кодексу України, Законів України та підзаконних нормативних актів, а також міжнародних актів, які ратифіковані Україною.

Корпорація діє на підставі установчого договору.

До складу Корпорації належать такі юридичні особи (надалі – Учасники Корпорації):

- Державне підприємство Міністерства оборони України «Харківський автомобільний ремонтний завод»;
- Державне підприємство «Інститут машин і систем»;
- Акціонерне товариство закритого типу «ЕДПС»;
- Спільне українсько-російське підприємство «Галеас», товариство з обмеженою відповідальністю;
- Товариство з обмеженою відповідальністю «Стійл-фото».

Статутний капітал ВНТК МіР становить 148,5 млн грн.

Цілі і предмет діяльності Корпорації

1. Головними цілями Корпорації є:

- координування спільної діяльності Учасників Корпорації під час освоєння, виробництва та реалізації спільної продукції Корпорації;
- розроблення рекомендацій у галузі стратегії розвитку наукової і виробничої бази Корпорації;
- найраціональніше розміщення замовлень, отриманих Корпорацією, на підприємствах, що належать до Корпорації, матеріально-технічне постачання та вирішення інших питань взаємодії підприємств – Учасників Корпорації під час освоєння, виробництва та реалізації спільної продукції Корпорації;
- реалізація спільних проектів щодо освоєння, виробництва та реалізації спільної продукції Корпорації, їхнє фінансування.

2. Для виконання зазначених цілей Корпорація здійснює такі функції:

- забезпечення умов для впровадження прогресивних форм господарювання, підвищення надійності і якості продукції, ефективного використання всіх видів ресурсів;
- координація робіт із спеціалізації та кооперування виробництв, удосконалення взаємодії виробничих і соціальних заходів, що потребують значних затрат, банківських кредитів та інших джерел фінансування (на договірній основі);
- продаж спільної продукції Корпорації;
- створення умов для зміцнення матеріальної бази об'єктів виробничої і соціальної сфери Корпорації, створення сприятливих умов для всебічного розвитку трудових колективів;
- вивчення кон'юнктури ринку, прогнозування попиту і прогнозу рівня і динаміки цін на якісну продукцію Корпорації, зміцнення заходів для розвитку та вдосконалення торгово-економічних зв'язків із закордонними партнерами, організація та проведення виставок і переговорів.

3. Предметом діяльності Корпорації під час освоєння, виробництва та реалізації спільної продукції Корпорації є:

- науково-технічна діяльність;
- ремонт та модернізація цивільно-спеціальної та подвійного призначення техніки, а також агрегатів і вузлів до них, відповідно до встановлених документів членів Корпорації;
- дилерська і агентська діяльність щодо науково-технічної співдружності;
- розробка та виготовлення системи контролю та автоматичного регулювання;
- розробка та виготовлення вузлів і елементів систем технологічного контролю;
- експорт, імпорт технологій цивільного, спеціального та подвійного призначення, запасних частин, матеріалів та комплектуючих, згідно з чинним законодавством;
- виготовлення виробів загального машинобудування;
- виробництво поршневих двигунів внутрішнього згорання та деталей до них;
- виробництво турбін та запасних частин до них;
- монтаж та встановлення двигунів і турбін;
- виробництво насосів, компресорів і гідравлічних систем;
- ремонт насосів і компресорів;
- монтаж на встановлення насосів, компресорів і гідравлічних систем;
- виробництво кранів і клапанів;
- виробництво шарикопідшипників і роликів підшипників та їхніх запчастин;
- виробництво механічних передач загального машинобудівного призначення;
- виробництво печей та пальників для печей;
- виробництво підіймального і такелажного устаткування;
- ремонт підіймального і такелажного устаткування;
- виробництво вентиляційних і охолоджувальних промислових установок;
- виробництво ваговимірювального устаткування;
- виробництво машин та устаткування загального призначення;
- ремонт машин і механізмів загального призначення;
- виробництво та ремонт ковальсько-пресового обладнання, технологічного оснащення металорізальних, деревообробних верстатів;
- монтаж та встановлення верстатів усіх різновидів;
- виробництво, ремонт, монтаж та встановлення машин для металургії;
- виробництво металевих конструкцій;

- кування, штампування;
- порошкова металургія;
- обробка і покриття металу;
- виробництво медичного обладнання;
- виробництво сільськогосподарської техніки;
- виробництво приладів та обчислювальної техніки;
- виробництво гумотехнічних виробів;
- виробництво ливарних виробів;
- виробництво інструментів різноманітного призначення;
- виробництво різноманітних металевих виробів;
- надання посередницьких послуг у кредитуванні, фінансові консультації, консультації з питань інформації;
- операції з нерухомістю (придбання, продаж, здавання під найм тощо);
- придбання, оренда, ремонт та здавання в оренду будівель, споруд, земельних ділянок, а також обладнання та іншого майна, зокрема засобів виробництва;
- проектні, проектно-дослідницькі, дослідно-конструкторські, проектно-конструкторські, науково-дослідні роботи та виконання проектно-кошторисних робіт, інжинірингових робіт, дослідження та розробки в галузі будівельних, природничих і технічних наук;
- дослідження та розробки в галузі гуманітарних і суспільних наук;
- створення програмного забезпечення;
- діяльність у сфері архітектури, інженерна і технічна діяльність, пов'язана з будівництвом;
- будівництво, монтаж, реконструкція, технічне переозброєння, ремонт та експлуатація різних об'єктів виробничого, культурного та культурно-побутового призначення, розроблення, виробництво, реалізація, монтаж та налагодження, ремонт і сервісне обслуговування технічного обладнання, телекомунікаційного обладнання, приладів та пристроїв виробничого та побутового призначення;
- технічний контроль у різних галузях господарства;
- реклама;
- благодійна діяльність;
- розроблення та впровадження нових технологій, «ноу-хау» для будівництва, промисловості та сільського господарства;
- юридична практика;
- постачання, монтаж, пусконалагодження, упровадження, ремонт і обслуговування технологічних ліній та обладнання для переробки сировини;
- упровадження енергозберігаючих та інших прогресивних технологій;

- виробництво в галузі машинобудування, металургії та енергетики, монтаж обладнання, пусконаладжувальні роботи на господарсько-промислових об'єктах, у житловому будівництві;
- виробництво кіно-, відео-, аудіопродукції;
- виробництво швейних виробів та взуття громадського та виробничо-технічного призначення, їхня реалізація;
- торговельно-закупівельна та торгово-посередницька діяльність, роздрібна, оптова, комісійна торгівля товарами іноземного та вітчизняного виробництва, відкриття магазинів, салонів, лотків із реалізації продовольчих і непродовольчих товарів, зокрема алкогольних та тютюнових виробів, створення мереж пунктів громадського харчування (кафе, закусочних, ресторанів тощо);
- купівля, продаж (експорт та імпорт) муки, зерна та інших продуктів агропромислового комплексу;
- операції щодо придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку, організація та відкриття пунктів із обміну валют;
- всі різновиди ремонту, експлуатації та сервісне обслуговування різних видів транспорту, прокат автомобілів;
- транспортні послуги населенню, підприємствам та організаціям, перевезення пасажирів та доставка вантажів;
- організація автозаправних станцій;
- ремонт та експлуатація об'єктів трубопровідного транспорту;
- маркетинг, менеджмент, лізинг, участь у створенні бірж, брокерська діяльність;
- видавницька діяльність, включаючи виробництво та збут друкованої продукції;
- надання поліграфічних послуг, виготовлення бланків, буклетів тощо;
- надання послуг із перекладу науково-технічної, художньої, кореспондентської літератури;
- договірні та інші операції з майном довірителя;
- проведення виставок, аукціонів, ярмарків, організація концертів, циркових, театральних, спортивних та інших культурно-видовищних заходів, ігрових залів, лотерей, упродовження та розвиток культурно-побутових, спортивних та оздоровчих центрів;
- навчально-методична діяльність, організація шкіл, дитячих садків, навчальних комбінатів;
- створення студій та мереж кабельного та супутникового телебачення;
- посередницька діяльність щодо організації навчання громадян України в навчальних закладах іноземних держав та іноземних громадян в Україні;

– фінансування, організація і проведення виставок, аукціонів, лотерей, ділового, культурного й туристичного бізнесу;

– організація та проведення оздоровчих благодійних, наукових, виробничих, ділових заходів, зокрема з'їздів, конференцій, симпозіумів, шкіл, конкурсів, стажування і курсів;

– медична, лікувально-діагностична діяльність;

– розроблення методів і організація медичних центрів діагностики та лікування нетрадиційними методами, надання послуг із медичного обслуговування населення;

– надання науково-технічної та організаційної допомоги винахідникам;

– надання фінансової та науково-технічної допомоги обдарованим студентам та молодим фахівцям, зокрема призначення іменних стипендій;

– створення, тиражування та розповсюдження програмних засобів, обчислювальної оргтехніки, засобів зв'язку, розмножувально-копіювальної техніки, систем захисту комерційної таємниці підприємств, включаючи захист інтелектуального і промислового майна, технологій фінансової діяльності;

– надання допомоги щодо патентування, оформлення ліцензій та організація науково-технічної продукції, іншої промислової діяльності;

– надання послуг щодо працевлаштування, посередницька діяльність із працевлаштування за кордоном;

– побутове обслуговування населення (фотографія, перепродаж, прокат);

– заготівля, переробка, збут лікувальної рослинної і тваринної сировини;

– заготівля та переробка різноманітних видів сировини, окремо хутрової та каракулево-смушкової, хутрової смушки та інших різновидів тваринницької сировини й морського звіра, вичинка хутра;

– тваринництво, рибальство, розведення хутрових звірів, перероблення їхньої продукції;

– виробництво, переробка і реалізація продукції бджільництва;

– заготівля, реалізація лікувальних трав;

– придбання, виготовлення та реалізація лікувальних препаратів, засобів і обладнання;

– виготовлення і реалізація ветеринарних медикаментів і препаратів;

– пошук і експлуатація родовищ корисних копалин;

– здійснення операцій з металобрухтом (збирання, заготівля, перероблення, купівля, включно із закупівлею за готівковим та безготівковим розрахунками у населення та організацій усіх різновидів брухту та відходів кольорових і чорних металів);

- переробка комплексних руд, концентратів та інших напівпродуктів, що містять дорогоцінні метали;
- розробка брухту і відходів дорогоцінних металів;
- переробка твердих і рідких срібловмісних відходів;
- афінаж дорогоцінних металів;
- видобування дорогоцінних металів та коштовного каміння, виготовлення та реалізація виробів з їх використанням;
- використання радіочастот;
- купівля-продаж та інші операції з давальницькою сировиною;
- інші різновиди діяльності, не заборонені чинним законодавством України.

4. Різновиди діяльності, що потребують спеціальних дозволів (ліцензій) уповноважених державних органів, здійснюються Корпорацією після одержання таких дозволів у встановленому порядку.

5. Зовнішньоекономічна діяльність Корпорації:

5.1. Корпорація має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом її діяльності. Корпорація користується повним обсягом прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства України.

5.2. Зовнішньоекономічна діяльність проводиться за принципами свободи Корпорації добровільно вступати в зовнішньоекономічні відносини, не заборонені законом здійснювати їх у будь-якій формі та рівності перед законом.

5.3. Загальні умови та порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності Корпорації визначаються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими чинними нормативними правовими актами.

5.4. Корпорація, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, може відкривати за межами України свої представництва і відокремлені підрозділи, утримання яких здійснюється на кошти представництва.

6. Права та обов'язки Учасників Корпорації:

6.1. Учасники Корпорації мають право:

- самостійно від свого імені укладати договори з учасниками Корпорації, Корпорацією, а також іншим підприємствами;
- брати участь своїми коштами та діяльністю в усіх заходах, що проводяться Корпорацією, з одержанням відповідної частини прибутку (доходів);
- вносити на розгляд керівних органів Корпорації пропозиції щодо різноманітних аспектів її діяльності та одержувати інформацію;

– користуватися можливостями Корпорації щодо надання їй фінансової та іншої допомоги, а також щодо розширення масштабів та удосконалення своєї діяльності, щодо оперативного й ефективного вирішення виникаючих при цьому проблем;

– вийти зі складу Корпорації відповідно до порядку, встановленому цим Договором.

6.2. Учасники Корпорації в особі повноважень своїх представників мають право:

– вибрати і бути обраним до органів Корпорації;
– брати участь у роботі органів керівництва і контролю Корпорації;
– вносити на розгляд органів Корпорації пропозиції та брати участь в обговоренні питань, що належать до сфери діяльності Корпорації на нарадах і робочих засіданнях органів Корпорації, користуватися у повному обсязі інформацією, наявною в Корпорації, а також будь-яким іншим різновидом послуг, що надаються Корпорації.

6.3. Учасники Корпорації зобов'язані:

– дотримуватися Договору Корпорації;
– виконувати рішення органів керівництва Корпорації, прийняті відповідно до компетенцій, визначених у цьому Договорі;
– виконувати зобов'язання перед Корпорацією, що випливають з укладених з ними договорів;
– розвивати співробітництво в межах Корпорації.

7. Фонди та майно Корпорації.

7.1. Корпорація створює такі фонди: Резервний фонд, інші фонди.

7.2. Розмір Резервного фонду Корпорації визначається рішенням Ради Корпорації. Він здійснюється шляхом щорічних відрахувань у розмірі не менше ніж 5 % від суми чистого прибутку Корпорації до повного формування фонду. Порядок використання Резервного фонду визначається рішенням Ради Корпорації.

7.3. Розмір, порядок формування та використання коштів інших фондів визначаються Положенням про фонди Корпорації, що затверджується рішенням Ради Корпорації.

7.4. Прибуток Корпорації утворюється з надходжень із господарської діяльності та інших джерел після вирівнювання матеріальних і прирівняних до них витрат, витрат на оплату праці й сплату податків та обов'язкових платежів, передбачених законодавством України, залишається в повному розпорядженні Корпорації. Корпорація самостійно визначає порядок використання прибутку і відшкодування збитків.

7.5. Частина прибутку за рішенням Ради Корпорації спрямовується на виплату дивідендів власника Корпорації.

7.6. Корпорація має право власності на майно, добровільно передане їй Учасниками, отримане внаслідок господарської діяльності, а також на інших підставах, не заборонених чинним законодавством України.

7.7. Майно Корпорації утворюється внаслідок використання таких джерел:

- внесення учасниками матеріальних і грошових ресурсів, а також інших цінностей, що мають вартісну оцінку;
- прибутку від здійснення господарської діяльності;
- інших коштів та іншого майна, придбаного на інших підставах, не заборонених законодавством України.

8. Організація управління Корпорації.

8.1. У складі Корпорації створюються такі органи управління:

- Рада Корпорації;
- Виконавча Дирекція Корпорації;
- Ревізійна комісія.

8.2. Рада Корпорації є вищим органом керівництва. До її складу з правом голосу входять представники всіх Учасників або їхні уповноважені представники. У роботі Ради з правом дорадчого голосу можуть брати участь представники міністерств, посадові особи Виконавчої дирекції Корпорації.

8.3. Керує роботою Ради Корпорації її Голова, який обирається на три роки із членів Ради.

8.4. Рада Корпорації організовує свою роботу на засіданнях. Засідання можуть бути чергові та позачергові.

8.5. Чергові засідання Ради Корпорації скликаються її головою (або за його дорученням Виконавчою дирекцією) один раз на квартал. У випадках, що не припускають зволікання, Рада Корпорації може бути скликана за вимогою Ревізійної комісії, Виконавчої дирекції або з ініціативи не менше ніж 2/3 повного складу Учасників Корпорації на позачергове засідання.

8.6. Члени Ради Корпорації персонально сповіщаються про засідання. Повідомлення повинно бути надіслане всім членам Ради не пізніше ніж за 10 днів до дати проведення засідання будь-яким способом (з використанням факсимільного, модемного, поштового, телексного, кур'єрського та інших засобів). У повідомленні мають бути зазначені дата, місце і час проведення засідання, а також перелік питань порядку денного.

8.7. До компетенцій Ради Корпорації належать:

- визначення головних напрямів розвитку господарської діяльності Корпорації;
- розгляд і затвердження перспективних і річних планів спільної діяльності, програм Корпорації та звітів про їхнє виконання;
- прийняття рішень про створення цільових фондів, затвердження положень про них;

– призначення та виклик членів Виконавчої дирекції та Ревізійної комісії;

– затвердження внутрішніх положень про Виконавчу дирекцію та про Ревізійну комісію;

– прийняття рішень про створення філій, представництв та інших відокремлених підрозділів і затвердження положень про них;

– прийняття рішень про створення дочірніх підприємств, створення господарчих товариств та участь в інших об'єднаннях юридичних осіб;

– визначення порядку використання прибутку Корпорації, зокрема визначення розміру та порядку виплати частки прибутку (дивідендів) Учасникам Корпорації, а також встановлення порядку відшкодування збитків;

– затвердження звітів Президента про діяльність Виконавчої дирекції;

– прийняття рішень про прийом Учасників до складу Корпорації та вихід Учасників з неї;

– прийняття рішень про внесення змін і доповнень до Договору Корпорації;

– прийняття рішень про залучення додаткових внесків Учасників Корпорації для фінансування цільових виробничих, науково-технічних, соціальних, природоохоронних та інших програм;

– затвердження напрямів використання постатейного кошторису витрат Резервного фонду;

– затвердження кошторису витрат на утримання Виконавчої дирекції (зокрема й встановлення заробітної плати посадових осіб Корпорації);

– визначення переліку відомостей, що складають комерційну таємницю Корпорації, затвердження планів та заходів щодо захисту державної і комерційної таємниці Корпорації, ухвалення рішення про ліквідацію або реорганізацію Корпорації.

8.8. Рада Корпорації має право розглядати на своєму засіданні будь-яке інше питання, пов'язане з діяльністю Корпорації.

8.9. Рада має право вирішувати внесені на її розгляд питання, якщо в засіданні беруть участь не менше ніж 2/3 від загального складу Учасників Корпорації, при цьому Учасник Корпорації письмово повідомляє про свою позицію щодо питань, винесених на розгляд Ради Корпорації, передаючи повідомлення за допомогою засобів як поштового, так і факсимільного зв'язку Раді Корпорації до початку засідання.

8.10. Кожен Учасник Корпорації має один голос. Рішення з питань про внесення змін до дорадчого договору, ліквідацію та реорганізацію Корпорації вважаються прийнятими, якщо за них проголосували всі Учасники Корпорації. Решта питань приймається простою більшістю.

8.11. Рішення Ради Корпорації, прийняті відповідно до її компетенцій, є обов'язковими для виконання всіма Учасниками Корпорації, якщо вони не суперечать Договору та законодавству.

8.12. Для вирішення питань поточної діяльності Корпорації, зокрема виробничих, фінансових, економіко-технічних, комерційних тощо, а також для реалізації прийнятих Радою Корпорації як щодо організації внутрішньої роботи, так і щодо взаємодії із зовнішніми контрагентами, Рада формує Виконавчу дирекцію Корпорації.

8.13. До компетенцій Виконавчої дирекції Корпорації належать усі питання щодо діяльності Корпорації, крім тих, що належать до компетенцій Ради Корпорації.

8.14. До складу Виконавчої дирекції Корпорації входять Президент та Директори. Виконавчу дирекцію очолює Президент. Директори призначаються на посаду і звільняються з посади за наказом Президента, вони діють у межах повноважень, наданих їм довіреністю.

Президент має такі повноваження:

- здійснює керівництво Корпорацією, вирішує всі питання поточної діяльності;

- без довіреності діє від імені Корпорації;

- репрезентує інтереси Корпорації іншим підприємствам та організаціям;

- укладає договори й контракти, без обмежень розпоряджається майном та коштами Корпорації;

- відкриває рахунки в установах банків, розпоряджається грошовими коштами на рахунках;

- здійснює прийняття та звільнення працівників, затверджує посадові інструкції;

- вирішує питання оплати праці працівників Корпорації;

- у межах своїх компетенцій видає накази, довіреності й дає вказівки;

- подає на затвердження Ради Корпорації загальні щорічні кошториси, окремі кошториси підрозділів, штатних розкладів та посадових окладів працівників Корпорації;

- затверджує договірні ціни або нормативи щодо ціноутворення на продукцію і товари Корпорації, тарифи на послуги;

- готує та вносить на розгляд Ради Корпорації пропозиції щодо створення філій, представництв та дочірніх підприємств, участі в господарських товариствах, об'єднаних підприємств;

- виконує інші функції в межах прав, наданих йому Радою Корпорації.

8.16. Перевірка фінансово-господарської діяльності Корпорації, її філій та представництв проводиться Ревізійною комісією, що обирається Радою Корпорації зі складу представників Учасників Корпорації у кількості двох

осіб на три роки. Ревізійну комісію очолює Голова Ревізійної комісії, який обирається зі складу її членів. Членами Ревізійної комісії не можуть бути члени виконавчої дирекції Корпорації.

8.17. Ревізійна комісія діє на підставі Положення про Ревізійну комісію та підзвітна Раді Корпорації.

8.18. Ревізійна комісія здійснює перевірку фінансово-господарської діяльності Корпорації за дорученням Ради Корпорації, за власною ініціативою або за вимогою не менше ніж двох Учасників Корпорації.

Ревізійна комісія не уповноважена перевіряти фінансово-господарську діяльність Учасників Корпорації.

8.19. За рішенням Ради Корпорації фінансово-господарську діяльність Учасників Корпорації може перевірятися аудитором (аудиторською фірмою).

8.20. За результатами своїх перевірок Ревізійна комісія робить висновки, які подає на розгляд Раді Корпорації. Без висновків Ревізійної комісії Рада Корпорації не має права підтверджувати річний баланс Корпорації.

8.21. Ревізійна комісія зобов'язана вимагати скликання позачергового засідання Ради Корпорації, якщо виникла загроза економічним інтересам Корпорації або встановлено порушення та зловживання посадових осіб Корпорації.

9. Облік, звітність і контроль.

9.1. Корпорація у встановленому порядку здійснює облік та подає вірогідну звітність із усіх різновидів господарської діяльності.

9.2. Контроль за господарською діяльністю Корпорації здійснюється відповідно до вимог законодавства.

Унаслідок перевірки фінансово-господарської діяльності Корпорації МіР Арбітражним судом від 01.11.2010 р. введена процедура спостереження.

У межах процедури спостереження на підставі запропонованого регламенту було проведено аналіз навмисного банкрутства за період із 01.01.2009 р. по 01.01.2011 р.

Аналізувалася діяльність Корпорації за 2–3 роки до порушення справи про банкрутство (дата про порушення справи про банкрутство у визначенні Арбітражного суду про прийняття заяви про призначення Корпорації банкрутом і до моменту визнання Корпорації нездатним банкрутом (дата визнання Корпорації банкрутом – у рішенні Арбітражного суду про визнання Корпорації нездатною (банкрутом)).

Практика свідчить про те, що зазвичай справа про банкрутство порушується тоді, коли підприємство довго перебувало в стані неплатоздатності і фактичного банкрутства, тому причину тяжкого фінансового стану підприємства неможливо встановити під час аналізу його господарської діяльності за останній рік. Такий аналіз уможливить тільки

констатацію факту, що рівень показників забезпеченості обов'язків боржника низький, але протягом досліджуваного періоду, вони не змінилися, оскільки не спостерігається діяльності, немає руху – нічого не змінюється.

Зазвичай дії, які призвели підприємство до банкрутства, здійснюються в більш ранній період, а не в той, що передує порушенню в арбітражному суді справи про нездатність (банкрутство).

Експертиза навмисного банкрутства ВНТК МіР включала такі етапи:

1. Аналіз неплатоздатності боржника.
2. Аналіз розмірів збитку, завданого державі, власникам і кредиторам.
3. Визначення збиткових операцій (угод), які спричинили фінансові збитки.
4. Підготовка експертного висновку.

Отримувати й використання інформацію в межах проведення експертизи ознак навмисного банкрутства можна в різних підрозділах і на різних робочих місцях. Важливий етап інформаційного забезпечення – передача її користувачу, яка зазвичай здійснюється у формі звітності. Практично на всіх підприємствах прийнято формувати велику кількість звітів і службових нотатків. У деяких структурах кількість обов'язкових до подання звітів сягає півсотні.

Глибина аналізу, який проводиться в межах експертизи ознак навмисного банкрутства, обумовлюється кількістю доступної інформації (документів і матеріалів). Дуже часто в розпорядженні особи, яка проводить оцінку навмисного банкрутства, опиняються лише форми № 1 і № 2 бухгалтерської звітності підприємства, особливо у разі банкрутства відсутнього боржника.

Для глибшого вивчення ознак навмисного банкрутства необхідно замість форм бухгалтерської звітності вивчати інформацію за статистичними, а в окремих випадках – за аналітичними рахунками бухгалтерського звіту. Таку роботу можливо проводити лише безпосередньо на підприємстві.

Сучасна інформаційна база для аналізу досить широка. Ми акцентуємо на методиці зовнішнього аналізу, тобто того, який проводиться за загальнодоступними даними і, як наслідок, передбачає наявність широкого кола виконавців і користувачів.

У ВНТК МіР інформаційна система побудована таким чином, що базу для системи звітності становлять стандартні звіти, а звіти щодо відхилень і запитань формуються лише, якщо знайдено відхилення або в індивідуальному порядку.

Щоб провести експертизу наявності ознак навмисного банкрутства, необхідно мати певний мінімум документів, а саме:

– свідоцтво про створення і реєстрацію боржника, внесені зміни й доповнення в уставні документи;

– бухгалтерська звітність боржника. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський звіт», Положення про бухгалтерський звіт «Бухгалтерська звітність організації (ПБЗ 4/99) і наказу Мінфіну України «Про форми бухгалтерської звітності організацій» від 22.07.2003 р. № 67н до складу річної звітності входять «Бухгалтерський баланс» (форма № 1), «Звіти про прибутки і збитки» (форма № 2); до бухгалтерського балансу і звіту про прибутки і збитки – «Звіт про зміни капіталу» (форма № 3), «Звіт про рух грошових засобів» (форма № 4), «Додатки до Бухгалтерського балансу» (форма № 5), «Звіт про цільове використання одержаних засобів» (форма № 6), пояснювальна записка, підсумкова частина аудиторського висновку;

– договори та інші документи, на підставі яких здійснювалися відчуження чи придбання майна боржника, збільшення або зменшення кредиторської заборгованості, зміни в структурі активів;

– документи щодо схвалень і дій, які спричинили зміни в фінансово-господарському становищі боржника, дані про державну реєстрацію схвалень, акти прийому-передачі об'єктів; документи, на підставі яких укладався договір, вносилися доповнення і згоди до договору, протокол визначення ціни, акт прийому-передачі, платіжні доручення тощо;

– документи, які містять відомості про склад керівництва організації-боржника за весь період досліджень, а також про осіб, які мають право робити обов'язкові для організації-боржника вказівки або можуть так чи інакше впливати на визначення дій організації-боржника;

– список акціонерів;

– список кредиторів і обсяги заборгованості (реєстр вимог кредиторів);

– список афілійованих осіб;

– звіти щодо оцінки бізнесу, майна боржника.

На нашу думку, поданий перелік не є вичерпним.

До висновку за результатами експертизи навмисного банкрутства ставиться низка вимог.

Висновок експерта повинен бути повним і детальним, щоб суд або кредитори після ознайомлення з ним могли скласти уявлення про проведену роботу. У ньому необхідно вказати:

– назву економічного суб'єкта, на якому виконувалася робота;

– об'єкт дослідження;

– обсяг проведеної роботи і перелік повноважень експерта;

– методи роботи, які використовувалися;

– прийняті експертом припущення про проведення експертизи;

– будь-які невирішені непорозуміння стосовно проведеної роботи;

– результати проведеної роботи.

Висновок експерта повинен складатися з трьох частин: вступ, дослідження, висновки. Відомості, наведені у висновках, повинні бути

викладені зрозуміло і так, щоб очевидним був їхній зміст і не можна було припустити різні тлумачення.

Кожному питанню, вирішеному експертом, повинен відповідати певний розділ досліджуваної частини. За необхідності дослідити одночасно два або більше питань, які тісно пов'язані між собою, результати викладають в одному розділі.

У дослідницькій частині зазначають:

– методи досліджень, які описуються доступно для розуміння особами, які не мають спеціальної підготовки, і настільки детально, щоб за необхідності можна було перевірити правильність висновків експерта, використавши дані досліджень;

– довідково-нормативні документи (видання), які експерт використовував під час вирішення поставлених завдань, вказавши дату видання і орган, який їх видав;

– експертна оцінка результатів дослідження з розгорнутим мотивуванням судження, що обґрунтовує висновок щодо вирішуваного питання.

Спеціальні терміни необхідно пояснювати.

Висновки викладаються у вигляді відповідей на поставлені запитання в тій послідовності, у якій питання викладені у вступній частині висновку. На кожне з поставлених запитань повинна бути надана відповідь по суті або вказано на неможливість його вирішення в процесі проведення досліджень із тих чи інших причин. Якщо на деякі з поставлених питань неможливо відповісти, у дослідницькій частині експерт вказує причини.

Під час проведення експертизи в умовах нефункціонуючої організації, а також у разі відсутності необхідних документів виникають проблеми стосовно забезпечення експертизи доказами. Такі випадки трапляються досить часто, особливо під час розгляду справ про банкрутство відсутніх боржників, за відсутності керівників підприємств, які ліквідуються. У такому разі потрібно бути уважним, оскільки відсутність документів може означати приховування навмисного банкрутства або крадіжки.

7.2 Аналіз фінансового стану і оцінювання збитків корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)»

Метою фінансового аналізу, що проводиться, є встановлення факту створення або збільшення неплатоздатності боржника за період, що передує банкрутству.

Період аналізу. Фінансова діяльність боржника досліджується за два роки до банкрутства.

Аналіз фінансової діяльності Корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)» проводився на підставі агрегованого балансу боржника за 2008–2010 рр. (табл. 7.1).

Таблиця 7.1 – Агрегований баланс Корпорації «Модернізація і розвиток (МіР)» за 2008–2010 рр.

Критерії фінансової діяльності	Термін діяльності		
	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.
АКТИВ			
<i>Позаобігові (постійні) активи:</i>			
– нематеріальні активи;	186	151	101
– базові засоби;	499 697	447 573	193 070
– незавершені капітальні вкладення;	55 307	52 647	73 940
– довготермінові фінансові вкладення;	3 990	12 496	14 278
– інші позабюджетні активи.	0	0	0
Усього позаобігових активів	599 180	512 867	281 389
<i>Обігові (поточні) активи:</i>			
– незавершене виробництво;	3885	5382	3629
– аванси постачальникам;	1639	4104	143 105
– виробничі запаси;	12 895	13 005	6190
– виробничі запаси і МБП;	3835	3514	1739
– готова продукція і товари;	18 893	32 410	111 687
– дебіторська заборгованість;	273	696	22 383
– грошові засоби;	10 154	9733	12 610
– інші обігові активи.	51 574	68 844	301 343
Усього обігових активів	610 754	581 711	582 732
Всього активів	610 754	581 711	582 732
ПАСИВ	01.01.2009р.	01.01.2010р.	01.01.2011р.
<i>Власні засоби:</i>			
– статутний капітал;	326 028	327 223	325 789
– накопичений капітал.	–28 119	–84 656	–274 300
Усього власних засобів	297 909	242 567	51 489
<i>Позикові засоби:</i>			
– довгострокові зобов'язання;	0	0	0
– короткострокові зобов'язання;	0	0	0
– короткотермінові кредити;	0	0	0
– кредиторська заборгованість;	23 955	30 055	53 467
– аванси покупців;	997	1589	1270
– розрахунки з бюджетом;	77 737	128 735	167 240
– інші поточні пасиви.	200 411	170 190	302 191
Усього поточних пасивів.	312 845	339 144	531 243
Усього позикових засобів	311 845	339 144	531 243
Всього пасивів	610 754	581 711	582 732
Відхилення	0	0	0
Чистий обіговий капітал	–261 271	–270 300	–229 900

Аналіз структури майна і джерел його формування

Аналіз динаміки валюти балансу. За досліджуваний період вартість майна ВНТК МіР зменшилась на 4,6 % (–28 022 тис. грн) і на кінець періоду становила 582 732 тис. грн.

Зменшення вартості майна відбулося внаслідок рівноправної дії двох чинників: зменшення позаобігових активів на (–)277 791 тис. грн і збільшення обігових активів на 249 769 тис. грн. *Тенденція негативна.*

Виторг від реалізації за період, що досліджується, зменшився на 21 %, витрати на виробництво продукції знизилися на 7 %, тобто витрати на виробництво продукції зростали швидше, ніж обсяг виторгу. *Тенденція негативна.*

Висновок: протягом досліджуваного періоду спостерігалася негативна динаміка валюти балансу Корпорації, яка виразилася в зниженні її абсолютної величини, а також зменшилися обсяги виторгу з випереджальним збільшенням витрат на виробництво продукції.

Аналіз структури активів. Протягом аналізованого періоду відбулися різкі зміни в структурі активів Корпорації: частка постійних активів знизилася з 91,6 % до 48,3 %, частка поточних активів збільшилась з 8,6 % до 51,7 %.

Зниження частки позаобігових активів у валюті балансу було зумовлено різким зменшенням обсягу базових засобів з 499 697 тис. грн до 193 070 тис. грн, тобто на 61 %. Додатковий аналіз дав змогу встановити, що зменшення обсягу базових фондів відбулося внаслідок зменшення виробничих фондів Корпорації, що обумовлено її діяльністю. Тенденція вкрай негативна, оскільки свідчить про згортання виробничої бази Корпорації і її промислового потенціалу на тлі зменшення обсягів виторгу.

Частка базових засобів у позаобігових активах протягом аналізованого періоду зменшилась з 89,4 % до 68,6 %.

Спостерігалось збільшення частки незавершеного будівництва в обігових активах з 9,9 до 23,6 % за абсолютного збільшення цієї статті з 55 307 до 73 940 тис. грн.

Збільшення обігових активів Корпорації протягом досліджуваного періоду зумовлено різким збільшенням абсолютної величини дебіторської заборгованості на 92 974 тис. грн і авансів покупцям на 141 466 тис. грн. *Тенденція негативна.* До того ж спостерігається збільшення періоду обігу дебіторської заборгованості з 67 до 328 днів, тобто більше ніж в 4,5 разів. Частка виторгу в дебіторській заборгованості збільшилась з 19 до 91 %. Частка дебіторської заборгованості в обігових засобах Корпорації становила 37 % протягом всього періоду. Різке збільшення дебіторської заборгованості необхідно вважати вкрай негативною тенденцією, оскільки це призвело до відволікання 37 % обігових засобів у розрахунки.

Протягом досліджуваного періоду абсолютна величина авансів постачальника збільшилась у 87 разів і відбулося зниження обсягів випуску продукції.

Сумарна величина дебіторської заборгованості і авансів покупців на кінець періоду становила понад 84 % усіх обігових засобів. Таким чином, у розпорядженні Корпорації залишилося майже 16 % усіх обігових засобів.

Незважаючи на зростання грошових засобів в абсолютному вираженні (більш ніж у 81 раз за досліджуваний період), частка найліквідніших активів (грошові засоби) в обігових активах змінилася незначно і становила на 01.0.2011 р. приблизно 1 % усіх обігових активів.

Отже, збільшення абсолютної величини обігових активів спричинено різким збільшенням дебіторської заборгованості і авансів постачальника, що призвело до відволікання приблизно 84 % власних обігових засобів у розрахунках. Така політика керівництва Корпорації щодо управління обіговими засобами є вкрай негативною, становить порушення фінансової дисципліни, насамперед у фінансуванні власних обігових активів.

У структурі активів Корпорації за досліджуваний період сталися негативні зміни, обумовлені різким зменшенням виробничого потенціалу внаслідок вибуття 67 % базових засобів і погіршення структури обігових засобів унаслідок відволікання в розрахунки більше ніж 84 % обігових засобів.

Аналіз пасивів. Зменшення загального обсягу пасивів відбулося внаслідок збільшення позикових засобів на 218 398 тис. грн і зменшення власних засобів на 246 420 тис. грн. Обсяг власних засобів до кінця періоду становив 51 489 тис. грн, позикових засобів – 531 243 тис. грн.

Структуру пасивів відображає коефіцієнт автономії, який становить частку власних засобів у загальних пасивах Корпорації. Рекомендована величина цього показника для українських підприємств становить не менше ніж 0,5. Критичне значення показника автономії дорівнює нулю, оскільки в цьому разі власні засоби у Корпорації відсутні і вона є неплатоздатною.

Протягом досліджуваного періоду відбулося різке зниження частки власних засобів у пасивах Корпорації з 48,8 до 8,8 %. Відповідно частка позикових засобів збільшилась з 51,2 до 91,2 %. Коефіцієнт автономії знизився більше ніж у шість разів. Тенденція вкрай негативна, оскільки вона свідчить про різке зниження довготермінової платоздатності Корпорації.

Базовими складниками власного капіталу є статутний і накопичений капітал.

Зменшення обсягу власних засобів зумовлено зменшенням накопиченого капіталу. Накопичений капітал протягом усього періоду негативний за величиною. На початку періоду ця величина становила 28 119 тис. грн, а на кінець аналізованого періоду –

274 300 тис. грн. Зниження накопиченого капіталу обумовлено накопиченням збитків у сумі 157 095 тис. грн і зменшенням фонду соціальної сфери на 134 677 тис. грн.

Короткотермінові зобов'язання боржника протягом аналізованого періоду збільшилися з 312 845 до 531 243 тис. грн, тобто в 1,7 разів. Частка кредиторської заборгованості у валюті балансу збільшилася з 51,2 до 91,2 %.

Таким чином, поточні пасиви становлять джерело для фінансування позаобігових і поточних активів Корпорації протягом усього досліджуваного періоду, що є грубим порушенням фінансової дисципліни.

Збільшення поточної кредиторської заборгованості здебільшого зумовлено зростанням поточних пасивів і заборгованістю перед бюджетом.

Інші поточні пасиви збільшилися на 101 780 тис. грн і за обсягом на кінець аналізованого періоду становили 302 191 тис. грн. Частка інших поточних пасивів при цьому зменшилась з 61,4 до 56,9 %. Частка заборгованості перед бюджетом збільшилася з 24,8 до 31,5 %.

Величина кредиторської заборгованості збільшилась на 29 512 тис. грн і на кінець періоду, коли проводилися дослідження, становила 53 467 тис. грн. Частка кредиторської заборгованості в поточних пасивах збільшилась з 7,7 % до 10,1 %.

Кредиторська заборгованість перед персоналом по заробітній платі дещо знизилась і на кінець аналізованого періоду становила 7075 тис. грн.

Висновок. Фінансування обігових активів Корпорації протягом досліджуваного періоду здійснювалось за рахунок збільшення інших поточних пасивів, заборгованості перед бюджетом і кредиторської заборгованості. *Тенденція негативна.*

У цілому в структурі пасивів Корпорації були здійснені різкі погіршення, пов'язані практично з повною втратою власного капіталу і збільшенням залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз чистого оборотного капіталу. Чистий обіговий капітал Корпорації протягом досліджуваного періоду має від'ємну величину, що свідчить про те, що Корпорація має дефіцит власних обігових засобів на початку досліджуваного періоду в розмірі 261 271 тис. грн, а на кінець цього періоду – 229 900 тис. грн.

Висновок: протягом всього аналізованого періоду Корпорація була неплатоздатною, оскільки мала дефіцит власних оборотних засобів.

Критерій платоздатності визначали на підставі Методичних вказівок по проведенню аналізу фінансового стану організацій, затверджених Мінфіном України на підставі Закону «Про прядок погашення зобов'язань платників перед бюджетами та державними цільовими фондами» № 2181-III від 21 грудня 2000 р.

Розраховані показники платоздатності наведено в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2 – Розрахований коефіцієнт платоздатності Корпорації МіР

Назва позицій	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Поточні пасиви, тис. грн	312 845	339 144	531 243
Виторг від реалізації, тис. грн	98 985	116 124	79 040
Коефіцієнт платоздатності, днів	1137,8	1051,4	2419,6
Коефіцієнт платоздатності, місяців	37,9	35,0	80,7

Залежно від значення коефіцієнта платоздатності за обставинами, розрахованого на підставі даних за останній період, організації розподіляються на три групи:

1) платоздатні організації, в яких значення цього коефіцієнта не перевищує трьох місяців;

2) неплатоздатні організації першої категорії, у яких значення вказаного показника становить від 3 до 12 місяців;

3) неплатоздатні організації другої категорії, у яких значення вказаного коефіцієнта перевершує 12 місяців.

Із таблиці 7.2 зрозуміло, що Корпорація МіР належить до неплатоздатних підприємств другої категорії за результатами всього аналізованого періоду. Крім того, щодо досліджуваного показника спостерігається збільшення неплатоздатності в 2,13 разів.

Висновок: на підставі показника платоздатності Корпорація МіР була неплатоздатною протягом всього досліджуваного періоду. Спостерігалось збільшення неплатоздатності Корпорації.

Аналіз звіту про рух грошових засобів. Звіт про рух грошових коштів дає змогу одержати уявлення про те, якими були надходження фінансових ресурсів і з яких джерел вони здійснювалися (приплив грошових коштів), а також які платежі і за якими напрямками здійснювала їх Корпорація за відповідний період (відтік грошових засобів).

Звіт про рух грошових засобів складається за допомогою непрямого методу на підставі даних балансу і звіту про фінансові результати за період, що досліджується (табл. 7.3).

Аналіз звіту про рух грошових коштів показав, що головним джерелом надходжень Корпорації протягом досліджуваного періоду є інвестиційна діяльність, пов'язана з реалізацією базових засобів. Ці надходження в 2009 році становили 199 089 тис. грн., а в 2010 році – 287 119 тис. грн.

Головним напрямом витрат грошових засобів є базова діяльність. У 2009 р. витрати на цю діяльність становили 42 027 тис. грн, у 2010 р. – 56 479 тис. грн. Базова діяльність протягом усього періоду була збитковою. Фінансування обігового капіталу здійснювалось шляхом збільшення

кредиторської заборгованості в 2009 році на 26 299 тис. грн, у 2010 році – на 192 099 тис. грн.

Таблиця 7.3 – Звіт про рух грошових засобів

Назва позицій	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
<i>Базова діяльність</i>		
Прибуток від базової діяльності (з урахуванням бартеру)	– 12 810	– 37 766
Податок на прибуток	– 38 669	0
Амортизація	0	0
Усього	– 51 479	– 37 766
<i>Змінювання чистого обігового капіталу:</i>		
– незавершене виробництво;	– 1497	1753
– аванси постачальникам;	– 2465	– 139 001
– виробничі запаси, малоцінні швидкозношувані предмети (МШЗП);	– 110	6815
– готова продукція і товари;	321	1775
– дебіторська заборгованість;	– 13 517	– 79 277
– інші	421	– 2877
<i>Усього обігових активів:</i>	– 16 847	– 210 812
– кредиторська заборгованість	6100	23 412
– аванси покупців	592	– 319
– розрахунки за податками	50 998	38 505
– розрахунки за заробітною платою і відрахуваннями;	– 1170	– 1500
– інші	– 30 221	132 001
<i>Усього поточних пасивів.</i>	26 299	192 099
<i>Усього змін чистого обігового капіталу.</i>	9452	– 18713
<i>Усього надходжень від базової діяльності.</i>	– 42 027	– 56 479
<i>Інвестиційна діяльність:</i>		
– постійні інвестиційні витрати;	205 957	297 934
– прибуток від реалізації майна.	– 6868	– 10 815
Усього потоку від інвестиційної діяльності	199 089	287 119
<i>Фінансова діяльність:</i>		
– змінювання статутного капіталу;	1195	– 1434
– змінювання довготермінових кредитів;	0	0
– змінювання короткотермінових кредитів;	0	0
– відсотки за кредити, не включені в собівартість;	0	0
– позареалізаційні прибутки.	7007	– 9779
Усього потік від фінансової діяльності.	8202	– 11 213
Чистий грошовий потік.	165 264	219 427
Фактичний грошовий потік.	423	21 687
Невиробниче споживання.	–164 841	– 197 740

Щоб оцінити потенційний притік грошових засобів за період, що розглядається, визначали *чистий грошовий потік* Корпорації. Він становить

собою загальну суму припливів і відтіканих грошових засобів протягом періоду за всіма напрямками діяльності.

Позитивна величина чистого грошового потоку свідчить про те, що результатом роботи Корпорації є приріст грошових засобів.

Величина цього показника в 2009 році становила 199 089 тис. грн, у 2010 році – 287 119 тис. грн.

Фактичний приріст вільних грошових засобів Корпорації за досліджуваній період називається *фактичним грошовим потоком*. Він розраховується на підставі даних балансу.

Величина фактичного грошового потоку Корпорації в 2009 році становила 423 тис. грн, у 2010 році – 21 687 тис. грн.

Різниця між фактичним і чистим грошовими потоками становить собою невиробниче споживання. Від'ємний показник невиробничого споживання свідчить про те, що Корпорація зазнає витрат, не пов'язаних із базовою, інвестиційною або фінансовою діяльністю. Величина невиробничого споживання протягом всього досліджуваного періоду була негативною і становила в 2009 році (-)164 841 тис. грн, у 2010 році – (-)197 740 тис. грн.

Висновок: протягом досліджуваного періоду управління грошовими потоками Корпорації було вкрай нераціональним. Маючи в своєму розпорядженні значні надходження від інвестиційної діяльності, отримані шляхом реалізації базових засобів, Корпорація не робила вкладів в обігові засоби і не проводила заходів щодо погашення кредиторської заборгованості. Фінансування обігового капіталу здійснювалось шляхом збільшення кредиторської заборгованості. Протягом аналізованого періоду Корпорація зазнала значних витрат, не пов'язаних з базовою, інвестиційною або фінансовою діяльністю. Ці витрати необхідно детально дослідити, застосувавши спеціальні методи експертизи.

7.3 Визначення розмірів збитків, завданих власникам корпорації, державі та кредиторам

Ознаки заподіяних збитків і їхнє вирівнювання під час складання балансу різняться залежно від способу завдання збитків. Так, вплив привласнення прибутків на баланс Корпорації полягає у невідповідності активів і пасивів балансу внаслідок недостатності джерел вирівнювання еквівалентних і(або) безеквівалентних витрат, що співвідносяться із результатами підприємницької діяльності.

З метою приховування завданого збитку валюта звітного балансу під час його складання звертається і зменшується на суму збитку, а це означає,

що частина результатів підприємницької діяльності використовується не в інтересах такої діяльності.

Зокрема, прибутки від продажу, які не надійшли до Корпорації, вбуваються в балансі іншими пасивами, включаючи джерела власних засобів (капітал і резерви) і довготермінові пасиви, які не співпадають із дійсними засобами. За даними балансу встановлюється показник перевищення приросту джерел позаобігових активів щодо збільшення самих позаобігових активів.

Безеквівалентні витрати за своїм економічним змістом співвідносні із розподілом прибутку, тому аналіз відповідності цих витрат, відображений у балансі як пасив Корпорації, має важливе значення для логічної перевірки збереження прибутку, одержаного суб'єктом підприємницької діяльності.

Ознакою присвоєння прибутку, який розподіляється, є перевищення приросту позаобігових активів, що співвідносяться із результатами підприємницької діяльності, над величиною змін за період, що аналізується, джерел формування цих активів (капіталу й резервів).

Вплив витрат прибутків за звітний баланс Корпорації означає невідповідність активів і пасивів балансу у зв'язку з недостатністю обігових активів, які становлять реальні доходи від продажу продуктів підприємницької діяльності.

Приріст короткотермінових пасивів, які за економічним змістом співвідносяться із вартістю результатів підприємницької діяльності, перевищує величину змін відповідних обігових активів, що за вартістю відображають результати підприємницької діяльності.

За балансом Корпорації визначаються ознаки завданих збитків від власних доходів. За наявності ознак збитків, що спостерігаються в самій організації, збільшується несплачена кредиторська заборгованість:

- працівникам із оплати праці;
- постачальникам із оплати за поставки і стороннім організаціям із оплати за виконані роботи і послуги;
- акціонерам і засновникам щодо розподілу прибутків;
- комерційним банкам за одержаними кредитами.

Економічна сутність балансу визначається за трьома критеріями вірогідності балансових даних:

– відповідність еквівалентних витрат досліджуваної Корпорації як покупця сукупності еквівалентних і безеквівалентних витрат продавців для цього покупця (постачальників, сторонніх організацій);

– відповідність еквівалентних витрат Корпорації як продавця еквівалентним витратам її покупців;

– відповідність безеквівалентних витрат Корпорації як продавця еквівалентним витратам її покупців.

Ознаки завданих збитків і їхнє приховування під час складання балансу відрізняються залежно від способу завдання збитків.

Дослідження звітних бухгалтерських балансів ВНТК МіР за 2009 і 2010 рр.

1. Невідповідність вимірювачів вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР і її покупців за критерієм рівності вартості еквівалентних витрат продавця відповідній частині вартості еквівалентних витрат покупців. Розрахування аналітичних вимірів наведено в таблиці 7.4. Розрахунки базуються на даних бухгалтерської звітності ВНТК МіР.

Таблиця 7.4 – Розраховані аналітичні вимірювачі вартості обміну ВНТК МіР за продуктами її підприємницької діяльності

Назва статті	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
1	2	3
<i>Перший аналітичний вимірювач вартості еквівалентних витрат продавця, об'єктивно тотожної частини вартості еквівалентних витрат покупців</i>		
Товари відвантажені (приріст за рік)	46	326
Усього перший вимірювач	46	326
<i>Другий аналітичний вимірювач вартості еквівалентних витрат продавця, об'єктивно тотожної частини вартості еквівалентних витрат покупців</i>		
І Короткотермінові пасиви, цільове фінансування і надходження (приріст за рік):		
– короткотермінові кредити банків (рядок 611);	0	0
– короткотермінові позики (рядок 612);	0	
– розрахунки з кредиторами:		
– за товари і послуги (рядок 621);	6100	23 412
– по оплаті праці (рядок 624);	– 1170	– 1500
– заборгованості перед дочірніми фірмами (рядок 623);	0	0
– заборгованості перед персоналом організації (рядок 70);	– 1170	– 1500
– заборгованості перед державними позабюджетними фондами (рядок 69);	18 817	14 439
– заборгованості перед бюджетом (рядок 68);	32 181	24 066
– аванси одержані (рядок 64);	592	– 319
– інші кредитори:	– 30 221	132 001
– заборгованість перед учасниками (засновниками) з виплати прибутків (рядок 75);	0	0
– прибутки майбутніх періодів (рядок 83);	0	0
– резерви майбутніх витрат (рядок 89);	0	0
– інші короткотермінові зобов'язання.	0	0
<i>Усього короткотермінових пасивів.</i>	25 129	190 599
Цільове фінансування і надходження (рядок 96)	1894	68
Усього короткотермінові пасиви і цільові фінансові надходження.	27 023	190 667

Продовження таблиці 7.4

1	2	3
2 Обігові активи, що не відповідають приросту вартості товарів відвантажених (приріст за рік):		
– сировина, матеріали та інші аналогічні цінності (рядки 10, 12, 13, 16);	110	– 6815
– тварини на вирощуванні та відгодівлі (рядок 11);	– 1004	0
– витрати в незавершеному виробництві (витрати обігу) (рядки 20, 21, 23, 29, 30, 36, 44);	1497	– 1775
– витрати майбутніх періодів (рядок 31);	49	35
– інші запаси і витрати;	0	0
– податок на додану вартість за придбаними цінностями (рядок 19).	4335	2947
<i>Усього обігових активів, що не співвідносяться із приростом вартості товарів відвантажених.</i>	4866	– 7361
<i>Приріст.</i>	26 299	192 099
3 Грошові засоби, розрахунки та інші активи (приріст за рік):		
– розрахунки з дебіторами;	424	4479
– з іншими дебіторами;		
– аванси видані;	2465	139 001
– короткотермінові фінансові вкладення;	539	21 800
– грошові засоби;		
– каса (рядок 50);	98	– 112
– розрахункові рахунки (рядок 51);	– 217	– 2
– валютні рахунки (рядок 52);	6	– 6
– інші грошові засоби (рядки 55, 56, 57)	– 3	7
– збитки звітного року.	– 3945	– 7020
<i>Усього грошових засобів, розрахунки та інші активи (приріст за рік)</i>	– 633	158 147
Усього за розділами 1 і 3	20 800	150 786
Другий аналітичний вимірювач	6223	39 881
Невідповідність двох вимірювачів вартості товарів відвантажених	– 6177	– 39 555

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2010 р.

Оскільки вимірювачі вартості еквівалентних витрат продавця різні, а відповідні частини вартості еквівалентних витрат покупців не становлять їхню об'єктивну тотожність, дані досліджуваного балансу не співпадають із істинним балансом ВНТК МіР.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР з її покупцями:

– вимірювач еквівалентних витрат за вартістю активів менший за вимірювач відповідної частини вартості пасивів на суму невідповідності;

– вимірювач еквівалентних витрат щодо вартості пасивів відповідно також більший за вартість активів на суму невідповідності.

Як наслідок, валюта досліджуваного балансу менша за валюту істинного балансу ВНТК МіР на суму подвоєної невідповідності:

$$- 3955 \cdot 2 = - 79\,910 \text{ тис. грн.}$$

2. Невідповідність вимірювачів вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР з її покупцями за критерієм тотожності вартості еквівалентних витрат (запасів і витрат), що не відповідає доданій вартості продавця відповідної частини вартості еквівалентних витрат покупців. Розрахування показників наведено в таблиці 7.5.

Таблиця 7.5 – Розраховані вимірювачі вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР

Назва статті	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
<i>Перший аналітичний вимірювач вартості еквівалентних витрат, що не відповідають доданій вартості продавця вартості еквівалентних витрат покупців</i>		
Приріст запасів і витрат	217	- 10 031
Усього перший вимірювач	217	- 10 031
<i>Другий аналітичний вимірювач вартості еквівалентних витрат, що не відповідають доданій вартості продавця вартості еквівалентних витрат покупців</i>		
Приріст короткотермінових пасивів і цільового фінансування	26 299 1894	192 099 68
Усього	28 193	192 167
Приріст грошових засобів	17 270	232 499
Запаси і витрати	217	- 10 031
Збитки	- 3945	- 7020
Всього	13 542	215 448
Всього другий вимірювач	14 651	- 23 281
<i>Невідповідність двох вимірювачів</i>	- 14 434	13 250

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2009 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР із її покупцями:

– вимірювач еквівалентних витрат, що не співпадає з доданою вартістю продавця, за вартістю активів менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач еквівалентних витрат, що не співпадає з доданою вартістю продавця, за вартістю пасивів відповідно більше, ніж за вартістю активів, також на суму невідповідності.

Як наслідок, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВНТК МіР, на суму подвоєної невідповідності:

$$- 14\,434 \cdot 2 = - 28\,868 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2010 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР із її покупцями:

– вимірювач еквівалентних витрат, що не співпадає з доданою вартістю продавця, за вартістю активів менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач еквівалентних витрат, що не співпадає з доданою вартістю продавця, за вартістю пасивів відповідно більше, ніж за вартістю активів, також на суму невідповідності.

Таким чином, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВЕТК МіР, на суму подвоєної невідповідності:

$$13\,250 \cdot 2 = 27\,100 \text{ тис. грн.}$$

3. Невідповідність вимірювачів вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР із її покупцями за критерієм тотожності вартості безеквівалентних витрат продавця відповідній частині вартості еквівалентних витрат покупців. Розрахування показників наведено в таблиці 7.6.

Таблиця 7.6 – Розраховані вимірювачі вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР

Назва статті	2009 р.	2010 р.
1	2	3
<i>Похідні дані</i>		
1 Позаобігові активи (приріст за рік):		
– нематеріальні активи;	– 35	– 50
– будівлі, споруди, машини й обладнання;	– 52 124	– 254 503
– незавершене будівництво;	– 2660	21 293
– довготермінові вкладення;	8506	1782
– інші позаобігові активи.	0	0
Усього за розділом 1	– 46 313	– 231 478
<i>Перший аналітичний вимірювач вартості позаобігових активів, що співпадають із вартістю еквівалентного обміну</i>		
2 Власні джерела, які співпадають із вартістю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності:		
– капітал і резерви;	– 55 342	– 191 078
– довготермінові кредити;	0	0
– інші довготермінові позики.	0	0
Усього.	– 55 342	– 191 078

Продовження таблиці 7.6

1	2	3
За винятком:		
– статутного капіталу;	0	0
– цільового фінансування.	1894	68
Усього за розділом 2	– 57 236	– 191 146
3 Позаобігові активи, які не співпадають із вартістю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності	10 923	40 332
4 Перший вимірювач	66 265	– 150 746
5 Другий аналітичний вимірювач вартості позаобігових активів, які співпадають із вартістю еквівалентного обміну		
6 Позаобігові активи, які співпадають із вартістю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності:		
– нематеріальні активи (04, 05);	– 35	– 30
– будівлі, споруди, обладнання;	– 2660	21 293
– незавершені капітальні вкладення.	8506	1782
Усього за розділом 6	– 52 124	– 254 503
7 Власні джерела, які не співпадають із вартістю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності:		
– статутний капітал;	0	0
– цільове фінансування й надходження.	1894	68
Усього за розділом 1	54 018	254 571
Другий вимірювач	– 109 360	– 445 649
Невідповідність вимірювачів	43 095	294 903

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2009 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР із її покупцями:

– вимірювач безеквівалентних витрат продавця за вартістю позаобігових активів більший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач безеквівалентних витрат продавця в частині обігових активів за вартістю пасивів відповідно менше, ніж за вартістю активів, також на суму невідповідності.

Як наслідок, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВНТК МіР, на суму подвоєної невідповідності:

$$43\,095 \cdot 2 = 86\,190 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2010 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР із її покупцями:

– вимірювач безеквівалентних витрат продавця за вартістю позаобігових активів більший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач безеквівалентних витрат продавця в частині обігових активів за вартістю пасивів відповідно менше, ніж за вартістю активів, також на суму невідповідності.

Отже, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВНТК МіР, на суму подвоєної невідповідності:

$$294\,903 \cdot 2 = 589\,806 \text{ тис. грн.}$$

4. Невідповідність вимірювачів вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР як продавця із її покупцями за критерієм тотожності доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця і відповідною частиною еквівалентних витрат покупців. Розрахування показників наведено в таблиці 7.7.

Таблиця 7.7 – Розраховані вимірювачі вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР

Назва статті	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
<i>Перший аналітичний вимірювач вартості короткотермінових фінансових вкладень.</i>		
Короткотермінові фінансові вкладення.	539	21800
Усього перший аналітичний вимірювач.	539	21800
<i>Другий аналітичний вимірювач вартості короткотермінових фінансових вкладень:</i>		
– приріст короткотермінових пасивів;	26 299	192 099
– цільового фінансування;	1894	68
– приріст вартості запасів і витрат;	217	– 10 031
– приріст грошових засобів.	– 116	– 113
Усього другий вимірювач	24 304	202 175
Невідповідність вимірювачів	– 23 765	– 180 375

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2009 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК МіР із її покупцями:

– вимірювач доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця і відповідною частиною вартості еквівалентних витрат покупців за вартістю активів менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця і відповідною частиною вартості еквівалентних витрат

покупців за вартістю пасивів відповідно менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості активів, також на суму невідповідності.

Таким чином, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВНТК Мір, на суму подвоєної невідповідності:

$$- 23\,765 \cdot 2 = - 47\,530 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2010 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності ВНТК Мір із її покупцями:

– вимірювач доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця і відповідною частиною вартості еквівалентних витрат покупців за вартістю активів менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця і відповідною частиною вартості еквівалентних витрат покупців за вартістю пасивів відповідно менше, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості активів, також на суму невідповідності.

Як наслідок, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВНТК Мір, на суму подвоєної невідповідності:

$$- 180\,375 \cdot 2 = - 360\,750 \text{ тис. грн.}$$

5. Невідповідність вимірювачів доходів від продажу ВНТК Мір за критерієм тотожності вартості еквівалентних витрат продавця (дебіторська заборгованість інших дебіторів) і відповідної частини вартості еквівалентних витрат покупців. Розрахування показників наведено в таблиці 7.8.

Аналіз невідповідності вимірювачів за 2009 р.

У межах об'єктивної тотожності вартості еквівалентного обміну продукції підприємницької діяльності ВНТК Мір із її покупцями:

– вимірювач доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця, і відповідної частини вартості еквівалентних витрат покупців за вартістю активів менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості пасивів, на суму невідповідності;

– вимірювач доданої вартості, що не співпадає з безеквівалентними витратами продавця, і відповідної частини вартості еквівалентних витрат покупців за вартістю пасивів відповідно менший, ніж вимірювач за відповідною частиною вартості активів, також на суму невідповідності.

Таким чином, обсяг валюти досліджуваного балансу менший, ніж валюти істинного балансу ВНТК Мір, на суму подвоєної невідповідності:

$$- 197\,832 \cdot 2 = - 395\,664 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума збитків за 2009–2010 рр. наведена в таблиці 7.9.

Таблиця 7.8 – Розраховані вимірювачі доходів від продажу ВНТК МіР

Назва статті	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
I Перший аналітичний вимірювач вартості еквівалентних витрат продавця, об'єктивно тотожний частині вартості еквівалентних витрат покупців (розрахунки з іншими дебіторами).	424	4479
Усього перший вимірювач	424	4479
II Другий аналітичний вимірювач вартості еквівалентних витрат продавця, об'єктивно тотожний частині вартості еквівалентних витрат покупців.		
1 Короткотермінові пасиви і цільове фінансування (приріст за рік).		
Кредиторська заборгованість, зокрема:		
– постачальники і підрядники (60, 76);	6100	23412
– векселі до сплати.	0	0
Заборгованість перед дочірніми і залежними організаціями (78).	0	0
Заборгованість перед персоналом організації (70).	– 1170	– 1500
Заборгованість перед державними позабюджетними фондами (69).	18 817	14 439
Заборгованість перед бюджетом (63).	32 181	24 066
Аванси одержані (64).	592	– 319
Інші кредитори.	– 30 221	132 001
Заборгованість перед учасниками (засновниками) із виплати прибутків (75).	0	0
Прибутки майбутніх періодів (83).	0	0
Резерви майбутніх витрат (89).	0	0
Усього короткотермінові пасиви.	26 299	192 099
2 Цільове фінансування.	1894	68
3 Запаси і витрати.	217	– 10 031
4 Грошові засоби і розрахунки.	– 116	– 113
5 Усього другий вимірювач	28 092	202 311
Невідповідність вимірювачів	– 27 668	– 197 832

Обсяг валюти істинних балансів ВНТК МіР перевищував обсяги досліджуваної валюти балансів у 2009 р. на суму 228 270 тис. грн, а у 2010 р. – на 1 453 230 тис. грн. Прибутки ВНТК МіР від підприємницької діяльності в цих же сумах використовуються на цілі, не пов'язані з підприємницькою діяльністю і не відповідають матеріальним інтересам цієї організації. Таким чином, сумарна величина збитків для держави, власників і кредиторів боржника за цим показником у 2009–2010 рр. становила 1 681 500 тис. грн.

Таблиця 7.9 – Сумарні збитки за 2009–2010 рр.

№ з/п	Різновид невідповідності валюти досліджуваного і істинного балансу	2009 р.	2010 р.
1	Невідповідність вартості еквівалентних витрат продавця об'єктивно тотожній частині вартості еквівалентних витрат покупців	354	79 910
2	Невідповідність вартості еквівалентних витрат (запасів і витрат), що не співпадають із доданою вартістю продавця, відповідній частині вартості еквівалентних витрат покупців	28 860	27 100
3	Невідповідність вартості безеквівалентних витрат продавця відповідній частині вартості еквівалентних витрат покупців	86 190	589 806
4	Невідповідність еквівалентного обміну ВНТК МіР як продавця з її покупцями за критерієм тотожності доданої вартості, що не відповідає безеквівалентним витратам продавця, і відповідної частини вартості еквівалентних витрат покупців	47 530	360 750
5	Невідповідність вартості еквівалентних витрат продавця (дебіторська заборгованість інших дебіторів), що відповідають частині вартості еквівалентних витрат покупців	53 336	395 664
	Сумарна невідповідність	228 270	1 453 230

7.4 Визначення збиткових господарських операцій боржника

Під час аналізу бухгалтерської звітності ВНТК МіР було визначено господарські операції, які спричинили погіршення фінансового і майнового становища підприємства, що призвело до його неплатоздатності.

Такими чинниками можна вважати значні фінансові й майнові вкладення, зроблені в період, коли підприємство фактично припинило свої поточні платежі, а саме:

1. ВНТК МіР стала засновником заводу монолітних будівельних конструкцій (ЗМБК) у м. Керч. Згідно з договором про заснування, статутний капітал ЗМБК становив 16 900 000 грн. ВНТК МіР у вигляді вкладу в статутний капітал внесла 160 одиниць майна на суму 6 084 000 грн (36 % статутного фонду).

2. ВНТК МіР стала засновником заводу монолітних будівельних конструкцій (ЗМБК) у м. Сімферополь. Згідно з договором про заснування, статутний фонд становив 5 900 000 грн. ВНТК МіР у вигляді вкладу в статутний капітал внесла майна на суму 4 366 000 грн (76 % статутного фонду).

3. ВНТК МіР стала засновником заводу з ремонту будівельної техніки (ЗРБТ) у м. Бахчисарай. Згідно з договором про заснування, статутний капітал ЗРБТ становив 600 000 грн. ВНТК МіР у вигляді вкладу в статутний капітал внесла майна на суму 204 601 грн (30 % статутного капіталу).

4. ВНТК МіР стала засновником деревообробного заводу (ДОЗ) у м. Луганськ. Згідно з договором про заснування, статутний капітал ДОЗ становив 1 060 000 грн. ВНТК МіР у вигляді вкладу в статутний капітал внесла 371 000 грн (68,96 % статутного капіталу).

5. ВНТК МіР стала засновником «Донецьктехоснащення». Згідно з договором про заснування, статутний капітал «Донецьктехоснащення» становив 9 051 428 грн. ВНТК МіР у вигляді вкладу в статутний капітал внесла майна на суму 4 525 714 грн (50 % статутного капіталу).

6. ВНТК МіР стала засновником заводу ТОВ «Фортуна-2010» (ремонт автотранспорту) у м. Донецьк. Згідно з договором про заснування, статутний капітал «Фортуна-2010» становив 590 000 грн. ВНТК МіР у вигляді вкладу в статутний капітал внесла майна на суму 531 000 грн (90 % статутного капіталу).

7. За договорами купівлі-продажі відчужувалось технологічне обладнання, вкрай необхідне у виробничому процесі:

– січень – лютий 2010 р. – дві одиниці обладнання продано ТОВ «Донецькелектрокабель»;

– липень – серпень 2009 р. – виробнича будівля площею 441,5 м², базові засоби цеху № 5 (машини тонкого, найтоншого й середнього волочіння – 25 од.), виробнича будівля площею 12 141,8 м² продані ЗАО «Донецьктехнокабель» м. Харцизьк;

– із жовтня 2009 р. по квітень 2010 р. – обладнання № 2 цеху № 12.

8. За договорами купівлі-продажу відчужувались деякі допоміжні виробництва і побутові будівлі:

– жовтень 2010 р. – складський корпус № 1, виробничий корпус № 4, дрото-волоочильний цех, емульсійна насосна станція, складський корпус № 2, будівля ремонтно-механічного корпусу № 16, будівля лакофарбового цеху літаків, будівля санчастини, компресорна станція, цех металоконструкцій літальних апаратів продані аеропорту м. Донецьк.

За станом на 01.01.2009 р., на балансі ВНТК МіР було базових засобів (зокрема будівель, машин і обладнання) на загальну суму 499 млн 697 тис. грн. На момент прийняття арбітражним судом заяви про визнання ВНТК МіР банкрутом, тобто на 01.11.2010 р., на балансі підприємства залишалось базових засобів на суму 243 млн 766 грн.

Із усього майна технологічного комплексу ВНТК МіР на 01.11.2010 р. до складу підприємства належали тільки виробничий цех № 6 і допоміжні дільниці (теплодільниця, енергоремонтна, транспортна, навантажувально-розвантажувальна дільниці, поточного ремонту, типографія, очисні споруди, спортивний комбінат, гуртожиток, філія Палацу культури).

9. У стані крайнього прояву фінансової нестабільності підприємство, зокрема керівництво ВНТК МіР, нарощували дебіторську заборгованість.

Його учасники відпускали продукцію підприємства, надавали послуги, не очікуючи оплати з боку інших господарюючих суб'єктів. Крім того, ВНТК МіР здійснювало короткотермінові фінансові вклади і видавало аванси щодо сторонніх організацій.

Коли кредиторська заборгованість ВНТК МіР зросла із 290 млн 131 тис. грн (на 01.01 2008 р.) до 447 млн 162 тис. грн (на 01.01.2010 р.), заборгованість сторонніх підприємств перед ВНТК МіР також збільшилася з 24 млн 36,9 тис. грн (на 01.01.2008 р.) до 190 млн 444 тис. грн (на 01.01.2010 р.).

Усі перелічені вище чинники погіршили і без того тяжке фінансове становище ВНТК МіР, стали причиною різкого скорочення обсягу виробництва і, як наслідок, поставили Корпорацію на межу банкрутства.

7.5 Висновки до розділу 7

Унаслідок проведеної експертизи навмисного банкрутства ВНТК МіР встановлено:

1. Підприємство було неплатоздатним протягом усього досліджуваного періоду. Спостерігалось збільшення неплатоздатності підприємства. Головною причиною збільшення неплатоздатності стало порушення базових принципів управління базовим і обіговим капіталом.

2. Унаслідок дій керівництва боржника в 2009–2010 рр. державі, власникам і кредиторам боржника завдано збитків у розмірі 1 681 500 тис. грн.

3. У діяльності керівництва боржника спостерігалися господарські операції, пов'язані з виводом виробничих активів підприємства, які спричинили збільшення неплатоздатності і завдали збитків кредиторам, власникам підприємства і державі.

Отже, можна зробити висновок про те, що банкрутство у ВНТК МіР було навмисним.

Розглянуто практичний приклад комплексної експертизи ознак навмисного банкрутства ВНТК МіР на підставі запропонованих методичних підходів.

Доведено, що на підставі аналізу бухгалтерської звітності боржника можна встановити ознаки, які свідчать про створення або збільшення неплатоздатності боржника за період, що передує банкрутству.

Встановлено, що шляхом формально-логічного дослідження бухгалтерського балансу можна встановити величину збитку, заподіяного власникам підприємства, державі й кредиторам.

Отже, пропонується у цьому розділі методичний підхід дає змогу обґрунтувати на підставі розрахункових показників наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Про виняткову важливість необхідності вирішення питань, пов'язаних з розробленням засад протидії навмисному банкрутству шляхом створення ефективної системи антикризового управління і науково обґрунтованої методики експертизи й оцінювання навмисного банкрутства свідчить той факт, що на сьогодні в органах державного управління, відповідальних за державне регулювання проблематики банкрутства, уже ведеться така робота, і тому наукові розробки щодо економічних аспектів навмисного банкрутства можуть стати її корисним складником.

Отже, дослідження, спрямовані на розвиток і вдосконалення методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства, є актуальними, оскільки сприяють підвищенню рівня забезпечення економічної безпеки підприємства.

У монографії було поставлено такі завдання:

– визначити економічну сутність навмисного банкрутства нездатного підприємства як об'єкта економічної експертизи;

– визначити ознаки, критерії, показники навмисного банкрутства;

– розробити класифікацію чинників навмисного банкрутства;

– встановити й систематизувати головні прийоми й методи економічного аналізу та експертизи, які використовують під час визначення ознак навмисного банкрутства;

– розробити методичні основи проведення експертизи навмисного банкрутства, яка поєднує наявні економічні й організаційні форми та методи в єдину систему;

– розробити методичні рекомендації щодо оцінювання навмисного банкрутства;

– сформулювати й обґрунтувати алгоритм дії під час встановлення ознак навмисного банкрутства.

У монографії на підставі вивчення й узагальнення розробок у сфері банкрутства здійснено спробу уточнити поняття «навмисне банкрутство», визначити його ознаки й чинники.

На нашу думку, навмисне банкрутство – навмисне створена або збільшена неплатоздатність, що призводить до визнання банкрутом, задумана керівником або власником промислового підприємства і здійснена шляхом проведення збиткових операцій в особистих інтересах або інтересах інших осіб, при цьому кредитори або підприємство зазнають збитків.

В основу цього визначення покладено визначені внаслідок виконаних нами досліджень *головні ознаки навмисного банкрутства*:

– факт створення або збільшення неплатоздатності підприємства за період, який передує банкрутству;

– дії (свідомо невігідні операції), унаслідок яких знизилася платоздатність підприємства і завдано збитків державі, підприємству, власникам і кредиторам;

– факт визнання банкрутства промислового підприємства;

– наявність збитків для власників підприємства чи кредиторів або інші тяжкі наслідки, що виникли внаслідок створення (збільшення) неплатоздатності.

Для попереднього оцінювання ознак навмисного банкрутства *розроблено систему попереднього оцінювання навмисного банкрутства*, що становить собою сукупність побічних ознак навмисного банкрутства, які дають змогу припустити наявність навмисного банкрутства залежно від відсоткового співвідношення збігів варіантів відповіді на пропоновані запитання (тести) із базовими відповідями. Запитання згруповані залежно від причин створення або збільшення неплатоздатності.

На підставі аналізу наявних джерел у монографії розроблено класифікацію чинників навмисного банкрутства, в основу якої покладено такі *критерії*: розподіл на внутрішні й зовнішні, а також прямі (навмисні) й побічні; прямі, зі свого боку, розподіляються за критеріями цільової орієнтації і способами здійснення навмисного банкрутства, що уможливило конкретизацію завдань, визначення й обґрунтування інструментів, методичних підходів і системи показників, що використовуються під час проведення експертизи і оцінювання навмисного банкрутства.

Головним інструментом є *фінансово-економічний аналіз*. На підставі аналізу різних методичних підходів до аналізу неплатоздатності було встановлено, що для встановлення ознак навмисного банкрутства найефективнішим є метод сумісного аналізу структурних змін у балансі підприємства і звіті про рух грошових коштів.

Розроблено алгоритм оцінювання ознак навмисного банкрутства, уточнено методика проведення експертизи навмисного банкрутства, яка включає визначення розмірів збитків, завданих підприємству і кредиторам, складено логіко-інформаційну схему проведення експертизи, систематизовано принципи оцінювання навмисного банкрутства.

Для визначення обсягу збитків, завданих підприємству, кредиторам і державі, найдоцільнішим необхідно вважати метод *формально-логічного аналізу* бухгалтерського балансу на підставі тотожності еквівалентного товарообміну. Обсяг збитків визначається шляхом встановлення невідповідності валюти досліджуваного балансу боржника, і істинного балансу. Невідповідність встановлюється за п'ятьма критеріями істинності досліджуваного балансу, що співвідноситься з об'єктивною тотожністю еквівалентного обміну продуктами підприємницької діяльності.

Господарські операції, які є причиною навмисного банкрутства, рекомендується визначати на підставі аналізу первинних бухгалтерських документів за кожною ухвалою.

Пропонований регламент дій перевірено під час проведення експертизи навмисного банкрутства виробничої науково-технічної корпорації модернізації і розвитку ВНТК МіР.

У монографії здійснено оцінювання базових наявних на сьогодні методик щодо проведення експертизи стосовно наявності (відсутності) ознак фіктивного або навмисного банкрутства, які були рекомендовані до використання арбітражними керуючими та іншими зацікавленими фахівцями під час проведення відповідної експертизи.

Зазначені методичні рекомендації потребують подальшого вдосконалення, і головними напрямками поліпшення є:

- уточнення методичних підходів до визначення збільшення неплатоздатності боржника;
- кількісні методи визначення збитків, завданих власникам, державі і кредиторам унаслідок навмисного банкрутства;
- методи визначення господарчих операцій, унаслідок яких підприємство зазнало фінансових збитків.

Нами розроблено варіант проведення експертизи навмисного банкрутства, який передбачає такі етапи:

- визначення за допомогою методів і методичних підходів фінансового аналізу на підставі агрегованого балансу, чи спостерігалися ознаки банкрутства в період до порушення справи про банкрутство підприємства або збільшення неплатоздатності;
- виокремлення ухвал (угод), які спричинили виникнення або збільшення неплатоздатності (чи не є ці ухвали (угоди) свідомо збитковими). Нами вказано можливі порушення і за кожним напрямом запропоновано перелік питань, які перевіряються, можливі порушення і ступінь їхнього впливу на показники неплатоздатності боржника;
- встановлення наявності наслідків цих ухвал (угод) у вигляді збитків і визначення їхніх розмірів.

Для проведення експертизи нами було виокремлено необхідний мінімум документів, розроблено низку вимог до висновку за результатами експертизи.

Отже, в монографії було поставлено наукове завдання, яке полягало в удосконаленні науково-методичного забезпечення експертизи і оцінювання навмисного банкрутства промислових підприємств.

Результати системного дослідження, виконаного в монографії, свідчать про таке:

1. Промислові підприємства, які функціонують в нестабільних умовах вітчизняної економіки, щоб вижити і успішно розвиватися, повинні обрати ефективну стратегію розвитку. Однією з найефективніших є стратегія диверсифікації діяльності (розділ 6), яка розширює адаптаційні можливості підприємств і дає змогу утриматися на ринку у разі зміни умов господарювання. Доведено, що стратегію диверсифікації необхідно розглядати не тільки як засіб запобігання кризовому становищу підприємства, а й як стратегію його подальшого успішного розвитку.

2. На підставі критичного аналізу й узагальнення вітчизняних і зарубіжних літературних джерел істотно уточнено та поглиблено сутність і зміст диверсифікації діяльності як економічної категорії. Уточнено та систематизовано цілі й причини диверсифікації. Зазначено, що диверсифікація діяльності є формою реалізації стратегічної альтернативи в упорядкованій системі стратегій підприємства. Різноманітність різновидів диверсифікації спричиняє різноманітність результатів під час упровадження стратегії диверсифікації.

3. Системний аналіз різних поглядів на визначення та різновиди диверсифікації дав змогу їх систематизувати і запропонувати власну класифікацію, а також уточнити сутність виокремлених різновидів, що дозволяє впорядкованіший і цілеспрямованіший аналіз та порівняння потенційних напрямів диверсифікації.

4. Проведено поглиблений аналіз базових стратегій диверсифікації за такою схемою: сутність, переваги, недоліки, рекомендації щодо застосування. Окреслено коло проблем диверсифікації, які потребують ефективного вирішення.

5. Досліджено теоретико-методичні підходи до проблеми управління диверсифікацією в системі стратегічного управління підприємством. Проведено порівняльний аналіз факторних просторів, у яких оцінюється стратегічне становище підприємства за допомогою різних підходів і здійснюване управління стратегіями диверсифікації його діяльності.

6. Уточнено схему управління диверсифікацією з урахуванням взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

7. Запропоновано авторську принципову схему поетапного багаторівневого управління диверсифікацією в системі стратегічного менеджменту підприємства, зокрема виокремлено корпоративний, тековий і рівень окремих бізнес-одиниць управління. Визначено прямі й зворотні зв'язки рівнів і стратегій управління. Проведено аналіз наявних теоретико-методичних підходів до управління диверсифікацією на кожному з рівнів.

8. Проведено порівняльний аналіз методичних підходів і критерійної бази управління вибором певних стратегій диверсифікації дає змогу визначити напрями їхнього удосконалення, щоб повніше, порівняно з

наявними підходами, урахувати фактори мікро- й макросередовища, а також специфіку діяльності підприємств, і у підсумку підвищити ефективність диверсифікації.

9. Виконано системний аналіз принципів і стратегічних підходів до управління диверсифікацією діяльності промислових підприємств. Деталізовано й проаналізовано фактори, що визначають вибір стратегії диверсифікації, уточнено порядок їхнього урахування у процесі управління.

10. Розроблено укрупнений алгоритм управління стратегіями диверсифікації діяльності промислового підприємства, який враховує планомірний і непланомірний підходи. Виконано порівняльний аналіз цих підходів.

11. На підставі узагальнення напрацювань вітчизняних і зарубіжних науковців уточнено й деталізовано сутність управління стратегіями диверсифікації, що дало змогу окреслити напрями досліджень із метою формування методичних засад управління (включаючи критерійну й інформаційну бази).

Сьомий розділ монографії ілюструє використання пропонованої методики на прикладі банкрутства певного промислового підприємства – ВНТК МіР, стосовно якого рішенням Арбітражного суду введено процедуру спостереження; доведено, що пропонована методика дає змогу обґрунтувати наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства.

ДОДАТКИ

ЗАКОН УКРАЇНИ

«Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»

Закон введено в дію з 1 липня 1992 року Постановою Верховної Ради
України від 14 травня 1992 року № 2344-ХІІ.

Із змінами і доповненнями, внесеними
законами України

від 17 червня 1993 року № 3292-ХІІ,
від 25 лютого 1994 року № 4036-ХІІ,
від 14 березня 1995 року № 90/95-ВР,
від 14 жовтня 1998 року № 177-ХІV,
від 18 листопада 1999 року № 1240-ХІV,
від 30 червня 1999 року № 784-ХІV

(згідно із Законом України від 30 червня 1999 року № 784-ХІV

цей Закон викладено у новій редакції),

від 21 грудня 2000 року № 2181-ІІІ,

від 18 січня 2001 року № 2238-ІІІ,

Кримінальним кодексом України

від 5 квітня 2001 року № 2341-ІІІ,

законами України

від 20 вересня 2001 року № 2740-ІІІ,

від 10 січня 2002 року № 2922-ІІІ,

від 7 березня 2002 року № 3088-ІІІ,

від 6 березня 2003 року № 594-ІV,

від 6 березня 2003 року № 597-ІV/,

від 3 квітня 2003 року № 672-ІV,

від 15 травня 2003 року № 762-ІV,

від 10 липня 2003 року № 1096-ІV,

від 20 листопада 2003 року № 1294-ІV,

від 17 лютого 2004 року № 1499-ІV,

від 12 травня 2004 року № 1713-ІV,

від 18 січня 2005 року № 2354-ІV,

від 3 березня 2005 року № 2453-ІV,

від 3 березня 2005 року № 2454-Іv,

від 31 травня 2005 року № 2597-ІV,

від 23 червня 2005 року № 2711-ІV,

від 6 вересня 2005 року № 2801-ІV,

від 17 листопада 2005 року № 3107-ІV,

від 17 листопада 2005 року № 3108-ІV,

від 15 грудня 2005 року № 3201-ІV,

від 22 грудня 2005 року № 3273-IV,
від 12 грудня 2006 року № 435-IV,
від 19 грудня 2006 року № 489-V,
від 11 січня 2007 року № 585-V,
від 28 грудня 2007 року № 107-VI
(окремі положення Закону України від 28 грудня 2007 року № 107-VI
визнано такими, що не відповідають Конституції України
(є неконституційними),
згідно з Рішенням Конституційного Суду України
від 22 травня 2008 року № 10-рп/2008),
від 3 червня 2008 року № 309-VI,
від 17 грудня 2008 року № 675-VI,
від 4 червня 2009 року № 1442-VI,
від 23 грудня 2009 року № Т790-VI,
від 15 квітня 2010 року № 2133Л/І,
від 6 липня 2010 року № 2435Л/І,
від 8 липня 2010 року № 2464-VI,
від 4 листопада 2010 року № 2675-VI,
від 22 грудня 2010 року № 2850-VI,
від 21 квітня 2011 року № 3265-VI,
від 22 вересня 2011 року № 3795-VI,
від 22 грудня 2011 року № 4212-VI
(Законом України від 22 грудня 2011 року № 4212-VI
цей Закон викладено у новій редакції),
від 23 лютого 2012 року № 4442-VI,
від 23 лютого 2012 року № 4452-VI,
від 12 квітня 2012 року № 4650-VI,
від 17 травня 2012 року № 4711-VI,
від 6 вересня 2012 року № 5213-VI,
від 2 жовтня 2012 року № 5405-VI,
від 2 жовтня 2012 року № 5410-VI,
від 20 листопада 2012 року № 5493-VI,
від 6 грудня 2012 року № 5518-VI,
від 22 березня 2013 року № 155-VII,
від 14 травня 2013 року № 224-VII,
від 15 травня 2013 року № 238-VII,
від 16 травня 2013 року № 245-VII,
від 4 липня 2013 року № 406-VII.

Положення щодо офіційного оприлюднення відомостей про справу про банкрутство на офіційному веб-сайті Вищого господарського суду України в мережі Інтернет набувають чинності через два роки з дня опублікування Закону України від 22.12.2011 р. № 4212-VI – 19 січня 2014 року. До набрання чинності цими положеннями офіційне оприлюднення відомостей про справу про банкрутство здійснюється в офіційних друкованих органах (газетах «Голос України» або «Урядовий кур'єр»).

Положенням частини восьмої статті 5 цього Закону дано офіційне тлумачення

Рішенням Конституційного Суду України
від 20 червня 2007 року № 5-рп/2007.

(У тексті Закону слова «орган державної податкової служби» в усіх відмінках і числах замінено словами «орган доходів і зборів» у відповідному відмінку і числі згідно із Законом України від 4 липня 2013 року № 406-VII).

Цей Закон встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів.

Баланс (актив) за 2009–2010 роки

Підприємство: ВНТК МіР		тис. грн.	
Найменування позицій	Код	Звітні дати	
		01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи (04,05)	110	186	151
в тому числі			
патенти, ліцензії, товарні знаки (знаки обслуговування), інші аналогічні з переліченими права і активи	111	186	151
організаційні витрати	112	0	0
ділова репутація організації	113	0	0
Основні засоби (01, 02, 03)	120	499 697	447 573
в тому числі			
земельні ділянки і об'єкти природокористування	121	0	0
будівлі, споруди, машини і обладнання	122	499 697	447 573
Незавершене будівництво (07, 08, 16, 61)	130	55 307	52 647
Прибуткові вкладення в матеріальні цінності	135	0	0
в тому числі			
майно для передачі в лізинг	136	0	0
майно, що надається по договору прокату	137	0	0
Довгострокові фінансові вкладення (06, 82)	140	3990	12 496
в тому числі			
інвестиції в дочірні товариства	141	76	76
інвестиції в залежні товариства	142	2142	10 655
інвестиції в інші організації	143	1772	1765
позики, надавані організаціям на строк понад 12 місяців	144	0	0
інші довгострокові фінансові вкладення	145	0	0
Інші необоротні активи	150	0	0
РАЗОМ по розділу I	190	559 180	512 867
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	210	21 872	22 089
в тому числі			
сировина, матеріали та інші аналогічні цінності (10, 12, 13, 16)	211	12 895	13 005
тварини на вирощуванні та відгодівлі (11)	212	1004	0
Затрати в незавершеному виробництві (витратах обігу) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44)	213	3885	5382
готова продукція і товари для перепродажу (40, 41)	214	3835	3514
товари відвантажені (45)	215	93	139

Продовження додатка Б

1	2	3	4
Витрати майбутніх періодів (31)	216	160	49
інші запаси і витрати	217	0	0
Податок на додану вартість по придбаних цінностям (19)	220	4265	4535
Дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати)	230	0	0
в тому числі			
покупці і замовники (62, 76, 82)	231	0	0
векселі до отримання (62)	232	0	0
заборгованість дочірніх і залежних товариств (78)	233	0	0
аванси видані (61)	234	0	0
інші дебітори	235	0	0
Дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати)	240	25 164	41 524
в тому числі			
покупці і замовники (62, 76, 82)	241	18 800	32 271
векселі до отримання (62)	242	0	0
заборгованість дочірніх і залежних товариств (78)	243	0	0
заборгованість учасників (засновників) за внесками до статутного капіталу (75)	244	0	0
аванси видані (61)	245	1639	4104
інші дебітори	246	4725	5149
Короткострокові фінансові вкладення (56, 58, 82)	250	1	540
в тому числі			
позики, надані організаціям на термін менше 12 місяців	251	1	540
Власні акції, викуплені в акціонерів	252	0	0
інші короткострокові фінансові вкладення	253	0	0
Грошові кошти:	260	272	156
в тому числі			
каса (50)	261	46	144
розрахункові рахунки (51)	262	220	3
валютні рахунки (52)	263	3	9
інші грошові кошти (55, 56, 57)	264	3	0
Інші оборотні активи	270	0	0
РАЗОМ по розділу II	290	51 574	68 844
БАЛАНС (сума рядків 190+290)	300	610 754	581 711

Продовження додатка Б

Баланс (пасив) за 2009–2010 роки

Підприємство: ВНТК МіР		тис. грн.	
Найменування позицій	Код	Звітні дати	
		01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
1	2	3	4
III. КАПІТАЛ І РЕЗЕРВИ			
Статутний капітал (85)	410	148 455	148 455
Додатковий капітал (87)	420	177 573	178 768
Резервний капітал (86)	430	4709	4709
в тому числі			
Резерви, утворені відповідно до законодавства	431	4709	4709
Резерви, утворені відповідно до установчих документів	432	0	0
Фонд соціальної сфери (88)	440	246 824	239 733
Цільові фінансування і надходження (96)	450	108	2002
Нерозподілений прибуток минулих років (88)	460	0	0
Непокритий збиток минулих років (88)	465	– 232 365	– 279 760
Нерозподілений прибуток звітного року (88)	470	0	0
Непокритий збиток звітного року (88)	475	– 47 395	– 51 340
РАЗОМ по розділу III	490	297 909	242 567
IV. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Позикові кошти (92, 95)	510	0	0
в тому числі			
Кредити банків, що підлягають погашенню більш ніж через 12 місяців після звітної дати	511	0	0
Позики, що підлягають погашенню більш ніж через 12 місяців після звітної дати	512	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	520	0	0
РАЗОМ по розділу IV	590	0	0
V. КОРОТКОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Позикові кошти (90, 94)	610	0	0
в тому числі			
Кредити банків, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати	611	0	0
позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати:	612	0	0
Кредиторська заборгованість:	620	312 845	339 144
в тому числі			
постачальники та підрядники (60,76)	621	23 955	30 055
векселі до сплати (60)	622	0	0
заборгованість перед дочірніми і залежними товариствами (78)	623	0	0
заборгованість перед персоналом організації (70)	624	9745	8575

Закінчення додатка Б

1	2	3	4
заборгованість перед державними позабюджетними фондами (69)	625	38 521	57 338
заборгованість перед бюджетом (68)	626	39 216	71 397
аванси отримані (64)	627	997	1589
інші кредитори	628	200 411	170 190
Заборгованість учасникам (засновникам) по виплаті доходів (75)	630	0	0
Доходи майбутніх періодів (83)	640	0	0
Резерви майбутніх витрат (89)	650	0	0
Інші короткострокові зобов'язання	660	0	0
РАЗОМ по розділу V	690	312 845	339 144
БАЛАНС	700	610 754	581 7П

Баланс (пасив) за 2009–2010 роки

Підприємство: ВНТК МіР		тис. грн.	
Найменування позицій	Код	Звітні дати	
		01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
I. Доходи і витрати по звичайних видах діяльності			
Виручка (нетто) від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг (за мінусом ПДВ, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів)	010	98 985	116 124
в тому числі від продажу:			
...	011	0	0
...	012	0	0
...	013	0	0
Собівартість реалізації товарів, продукції, робіт, послуг	020	119 608	124 416
у тому числі від проданих:			
...	021	0	0
...	022	0	0
...	023	0	0
Валовий прибуток	029	– 20 623	– 8292
Комерційні витрати	030	5183	4518
Управлінські витрати	040	0	0
Прибуток (збиток) від продажу (рядки 010-020-030-040)	050	– 25 806	– 12 810
II. Операційні доходи і витрати			
Відсотки до отримання	060	0	0
Відсотки до сплати	070	0	0
Доходи від участі в інших організаціях	080	16	36
Інші операційні доходи	090	4494	12 826
Інші операційні витрати	100	7087	19 694
III. Позареалізаційні доходи і витрати			
Інші позареалізаційні доходи	120	9533	23 079
Інші позареалізаційні витрати	130	11 739	16108
Прибуток (збиток) до оподаткування (рядки 050 + 060-070 + 080 + 090-100 + 120-130)	140	– 30 589	-12671
Податок на прибуток та інші аналогічні обов'язкові платежі	150	12 576	38 669
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	160	– 43 165	– 51 340
IV. Надзвичайні доходи і витрати			
Надзвичайні доходи	170	0	0
Надзвичайні витрати	180	0	0
Чистий прибуток (нерозподілений прибуток (збиток) звітного періоду) (рядки 160 + 170-180)	190	– 43 165	– 51 340
Для форм, що діють до 2000 року:			
Абстрактні кошти		12 576	35 924
Нерозподілений прибуток		– 43 165	– 51 340

Агрегований баланс за 2009 – 2010 роки

Підприємство: ВНТК МіР	тис. грн.	
	Звітні дати	
	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
Найменування позицій	1	2
	2	3
АКТИВ		
Необоротні (постійні) активи		
нематеріальні активи	186	151
основні засоби	499 697	447 573
довгострокові фінансові вкладення	55 307	52 647
інші необоротні активи	3990	12 496
Разом необоротні активи	0	0
Оборотні (поточні) активи:	559 180	512 867
незавершені капітальні вкладення		
незавершене виробництво	3885	5382
аванси постачальникам	1639	4104
виробничі запаси і МБП	12 895	13 005
готова продукція і товари	3835	3514
дебіторська заборгованість	18 893	32 410
грошові кошти	273	696
інші оборотні активи	10 154	9733
Разом оборотні активи	51 574	68 844
РАЗОМ АКТИВІВ	610 754	581 711
ПАСИВ		
Власні кошти:		
статутний капітал	326 028	327 223
накопичений капітал	– 28 119	– 84 656
Разом власні кошти	297 909	242 567
Позикові кошти:		
Довгострокові зобов'язання	0	0
Короткострокові зобов'язання:		
короткострокові кредити	0	0
кредиторська заборгованість	23 955	30 055
аванси покупців	997	1589
Розрахунки з бюджетом	77 737	128 735
Розрахунки з персоналом по заробітній платі	9745	8575
інші поточні пасиви	200 411	170 190
Разом поточні пасиви	312 845	339 144
Разом позикові кошти	312 845	339 144
РАЗОМ ПАСИВІВ	610 754	581 711
Чистий оборотний капітал	– 261 271	– 270 300
Довідково: знос основних засобів	446 050	286 406

Аналіз змін статей балансу

Найменування позицій	тис. грн.	
	Звітні дати	
	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
Підприємство: ВНТК МіР		
АКТИВ		
Необоротні активи		
нематеріальні активи	- 70	- 35
основні засоби	- 9608	- 52 124
незавершені капітальні вкладення	- 6888	- 2660
довгострокові фінансові вкладення	1223	8506
інші необоротні активи	0	0
Разом необоротні активи	- 15 343	- 46 313
Оборотні активи:		
незавершене виробництво	- 405	1497
аванси постачальникам	1005	2465
виробничі запаси і МБП	- 6515	
готова продукція і товари	-700	- 321
дебіторська заборгованість	858	13517
грошові кошти	104	423
інші оборотні активи	- 2936	- 421
Разом оборотні активи	- 8589	17 270
РАЗОМ АКТИВІВ	- 23 932	- 29 043
ПАСИВ		
Власні кошти:		
статутний капітал	- 3076	1195
накопичений капітал	- 43 570	- 56 537
Разом власні кошти	- 46 646	- 55 342
Позикові кошти:		
Довгострокові зобов'язання	0	0
Короткострокові зобов'язання:		
короткострокові кредити	0	0
кредиторська заборгованість	- 9376	6100
аванси покупців	- 983	592
Розрахунки з бюджетом	21 161	50 998
Розрахунки по заробітній платі	5648	- 1170
інші поточні пасиви	6264	- 30 221
Разом поточні пасиви	22 714	26 299
Разом позикових коштів	22 714	26 299
РАЗОМ ПАСИВІВ	- 23 932	- 29 043
Зміна чистого оборотного капіталу	- 31 303	- 9029
Приріст зносу основних засобів	0	- 159 644
Приріст зносу нематеріальних активів	0	0

Структура балансу

Підприємство: ВНТК МіР	тис. грн.	
	Звітні дати	
	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
Найменування позицій		
СТРУКТУРА НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ		
Нематеріальні активи	0,0%	0,0%
Основні засоби	89,4%	87,3%
Незавершені капітальні вкладення	9,9%	10,3%
Довгострокові фінансові вкладення	0,7%	2,4%
Інші необоротні активи	0,0%	0,0%
Разом необоротні активи	100,0%	100,0%
Частка у загальних активах	91,6%	88,2%
Коефіцієнт зносу основних засобів	47%	39%
Коефіцієнт зносу нематеріальних активів	0%	0%
СТРУКТУРА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ		
Незавершене виробництво	7,5%	7,8%
Аванси постачальникам	3,2%	6,0%
Виробничі запаси і МБП	25,0%	18,9%
Готова продукція і товари	7,4%	5,1%
Дебіторська заборгованість	36,6%	47,1%
Грошові кошти	0,5%	1,0%
Інші поточні активи	19,7%	14,1%
Разом оборотні активи	100,0%	100,0%
Частка у загальних активах	8,4%	11,8%
СТРУКТУРА ІНВЕСТОВАНОГО КАПІТАЛУ		
Статутний капітал	109,4%	134,9%
Накопичений капітал	- 9,4%	- 34,9%
Довгострокові зобов'язання	0,0%	0,0%
Разом інвестований капітал	100,0%	100,0%
Частка в загальних пасивах	48,8%	41,7%
СТРУКТУРА ПОТОЧНИХ ПАСИВІВ		
Короткострокові кредити:	0,0%	0,0%
Кредиторська заборгованість	7,7%	8,9%
Аванси покупців	0,3%	0,5%
Розрахунки з бюджетом	24,8%	38,0%
Розрахунки по заробітній платі	3,1%	2,5%
Інші поточні пасиви	64,1%	50,2%
Разом поточні пасиви	100,0%	100,0%
Частка в загальних пасивах	51,2%	58,3%
Рівень чистого оборотного капіталу в загальних активах (ЧОК / Всього активів)	- 42,8%	- 46,5%

Звіт про прибутки і збитки

Підприємство: ВНТК МіР	тис. грн.	
	Роки	
	2009 р.	2010 р.
Найменування позицій		
Виручка від реалізації (без ПДВ)	116 124	79 040
Змінні витрати	64 467	58 403
Маржинальний прибуток	51 657	20 637
Постійні витрати	64 467	58 403
Всього витрати на реалізовану продукцію	128 934	116 806
Прибуток від основної діяльності	- 12 810	- 37 766
Доходи з цінних паперах і від пайової участі в інших організаціях	36	437
Інші операційні доходи (+) / витрати (-)	- 6868	- 10 815
Інші позареалізаційні доходи (+) / витрати (-)	6971	- 10 216
Балансовий прибуток (прибуток до оподаткування)	- 12 671	- 58 360
Податок на прибуток та інші аналогічні обов'язкові платежі	38 669	0
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	- 51 340	- 58 360
Надзвичайні доходи (+) / витрати (-)	0	0
Відсотки за кредити, які не включаються до собівартості	0	0
Чистий прибуток (прибуток після оподаткування)	- 51 340	- 58 360
Товарообіг (для торговельних і постачальницьких організацій поставте "1")	0	0
Вартість реалізованих товарів за купівельною ціною	0	0

Звіт про рух грошових коштів

Підприємство: ВНТК МіР	тис. грн.	
	Роки	
	2009 р.	2010 р.
Найменування позицій		
Основна діяльність		
Частка дебіторської заборгованості в виручці з відвантаження (довідково)	22%	91%
Прибуток від основної діяльності (з урахуванням бартеру)	- 12 810	- 37 766
Податок на прибуток	- 38 669	0
Амортизація	0	0
Разом	- 51 479	- 37 766
Переоцінка (поставте "1")	0	0
Зміна чистого оборотного капіталу		
незавершене виробництво	- 1497	1753
аванси постачальникам	- 2465	- 139 001
виробничі запаси і МБП	- 110	6815
готова продукція і товари	321	1775
дебіторська заборгованість	- 13 517	- 79 277
інші	421	- 2877
Разом оборотні активи	- 16 847	- 210 812
кредиторська заборгованість	6100	23 412
аванси покупців	592	- 319
розрахунки по податках	50 998	38 505
розрахунки по заробітній платі і відрахуванням	- 1170	- 1500
інші	- 30 221	132 001
Разом поточні пасиви	26 299	192 099
Разом зміна чистого оборотного капіталу	9452	- 18 713
Разом надходження від основної діяльності	- 42027	- 56 479
Інвестиційна діяльність		
Постійні інвестиційні витрати	205 957	297 934
Прибуток від реалізації майна	- 6868	- 10 815
Разом потік від інвестиційної діяльності	199 089	287 119
Фінансова діяльність		
Зміна статутного капіталу	1195	- 1434
Зміна довгострокових кредитів	0	0
Зміна короткострокових кредитів	0	0
Відсотки за кредити, які не включаються собівартість	0	0
Позареалізаційні доходи	7007	- 9779
Разом потік від фінансової діяльності	8202	- 11 213
Чистий грошовий потік	165 264	219 427
Фактичний грошовий потік	423	21 687
Невиробниче споживання	- 164 841	- 197 740

ГЛОСАРІЙ ТЕРМІНІВ

Арбітражний керуючий – фізична особа, призначена господарським судом у встановленому порядку в справі про банкрутство як розпорядник майна, керівник санації або ліквідатор з числа осіб, які отримали відповідне свідоцтво і внесені до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керівників санації, ліквідаторів) України (*Інформаційний лист від 28 березня 2013р. № 01-06/606/2013*).

Банкрут – боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і задовольнити встановлені у порядку, визначеному Законом про банкрутство, грошові вимоги кредиторів не інакше як шляхом застосування ліквідаційної процедури.

Боржник – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична особа або фізична особа – підприємець), неспроможний виконати протягом трьох місяців свої грошові зобов'язання після настання встановленого терміну їхнього виконання, які підтверджені судовим рішенням, що набуло чинності, та постановою про відкриття виконавчого провадження, якщо інше не передбачено Законом про банкрутство (*Інформаційний лист від 28 березня 2013р. № 01-06/606/2013*).

Види грошових вимог – грошові вимоги за особливостями правовідносин (цивільно-правові, податкові, трудові тощо); за типом зобов'язань (базові зобов'язання, штрафні санкції); за підставою виникнення (договірні, недоговірні).

Грошове зобов'язання – зобов'язання боржника сплатити кредиторів певну грошову суму відповідно до цивільно-правового правочину (договору) та на інших підставах, передбачених законодавством України.

Досудова санація – це система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений розпоряджатися майном) боржника, кредитор боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до порушення провадження у справі про банкрутство.

Загроза неплатоспроможності – виникнення конкуренції грошових вимог кредиторів у виконавчому провадженні, внаслідок якої задоволення вимог одного або кількох кредиторів у розмірі не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати призведе до неможливості виконання

грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами.

Зацікавлені стосовно боржника особи – юридична особа, створена за участю боржника; юридична особа, що контролює боржника; юридична особа, яку контролює боржник; юридична особа, яку разом із боржником контролює третя особа; власники (учасники, акціонери) боржника; керівник боржника; особи, що належать до складу керівних органів боржника; головний бухгалтер (бухгалтер) боржника, зокрема звільнені з роботи за три роки до порушення провадження у справі про банкрутство, а також особи, які перебувають у родинних стосунках із зазначеними особами та підприємцем (фізичною особою) – боржником, а саме: подружжя та їхні діти, батьки, брати, сестри, онуки, а також інші особи, щодо яких існують обґрунтовані підстави вважати їх зацікавленими.

Значні правочини (договори) – правочини (договори) щодо розпорядження майном боржника, балансова вартість якого перевищує один відсоток балансової вартості активів боржника на день укладення правочину (договору).

Категорії кредиторів – групи кредиторів, що об'єднані за різновидом грошових вимог, наявністю (відсутністю) забезпечення грошових вимог.

Керівник санації – фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організовує проведення процедури санації боржника.

Кредитор – юридична або фізична особа, а також органи доходів і зборів та інші державні органи, які мають підтвержені у встановленому порядку документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника; конкурсні кредитори – кредитори за вимогами до боржника, які виникли до порушення провадження у справі про банкрутство і виконання яких не забезпечено заставою майна боржника; поточні кредитори — кредитори за вимогами до боржника, які виникли після порушення провадження у справі про банкрутство; забезпечені кредитори – кредитори, вимоги яких забезпечені заставою майна боржника (майнового поручителя).

Ліквідатор – фізична особа, яка відповідно до судового рішення господарського суду організовує проведення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення вимог кредиторів у встановленому Законом про банкрутство порядку.

Неплатоздатність – нездатність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого терміну грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше як через відновлення його платоздатності.

Офіційне оприлюднення – оприлюднення відомостей про справу про банкрутство на офіційному веб-сайті Вищого господарського суду України в мережі Інтернет.

План досудової санації – план санації, складений боржником та (або) кредиторами з метою проведення санації боржника до порушення провадження у справі про банкрутство.

Погашені вимоги кредиторів – задоволені вимоги кредиторів, вимоги, щодо яких досягнуто згоди про припинення, зокрема заміну зобов'язання або припинення зобов'язання в інший спосіб, а також інші вимоги, які відповідно до Закону про банкрутство вважаються погашеними.

Правочини (договори), щодо яких існує зацікавленість – правочини (договори), сторонами яких є зацікавлені особи з боку боржника, арбітражного керуючого (розпорядника майна, керівника санації, ліквідатора) чи кредиторів.

Представник працівників боржника – особа, уповноважена загальними зборами (конференцією), на яких присутні не менш ніж дві третини штатних працівників боржника, або відповідним рішенням первинної профспілкової організації боржника (а за наявності кількох первинних організацій – їх спільним рішенням) представляти їх інтереси під час провадження у справі про банкрутство з правом дорадчого голосу.

Процедура досудової санації – позасудова процедура, що застосовується до боржника до порушення провадження у справі про банкрутство.

Розпорядник майна – фізична особа, яка відповідно до судового рішення господарського суду здійснює процедуру розпорядження майном.

Сторони у справі про банкрутство – конкурсні кредитори (представник комітету кредиторів) та боржник (банкрут) (*Інформаційний лист від 28 березня 2013р. № 01-06/606/2013*).

Типи кредиторів – кредитори, вимоги яких виникли до прийняття рішення власником (органом, уповноваженим розпоряджатися майном) боржника про надання згоди на проведення досудової санації боржника; кредитори, вимоги яких виникли до затвердження судом плану досудової санації; забезпечені кредитори.

Уповноважена особа засновників (учасників, акціонерів) суб'єкта підприємницької діяльності – боржника – особа, уповноважена загальними зборами учасників (акціонерів), що володіють більше ніж половиною статутного капіталу боржника, представляти їхні інтереси під час провадження у справі про банкрутство з правом дорадчого голосу.

Учасники процедури досудової санації – боржник, власник майна (орган, уповноважений розпоряджатися майном) боржника, кредитори, вимоги яких виникли до затвердження судом плану досудової санації, уповноважена особа засновників (учасників, акціонерів) боржника, керівник санації (за його наявності), а також у випадках, передбачених чинним

законодавством, – інші особи, які беруть участь у процедурі досудової санації.

Учасники у справі про банкрутство – сторони, забезпечені кредитори, арбітражний керуючий (розпорядник майна, керівник санації, ліквідатор), власник майна (орган, уповноважений розпоряджатися майном) боржника, державний орган з питань банкрутства, Фонд державного майна України, представник органу місцевого самоврядування, представник працівників боржника, уповноважена особа засновників (учасників, акціонерів) суб'єкта підприємницької діяльності – боржника, а також у випадках, передбачених Законом про банкрутство, інші особи, які беруть участь у провадженні щодо справи про банкрутство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абова Т. Е. Арбитражный процесс в СССР / Т. Е. Абова. – Москва : Наука, 1985. – 143 с.
2. Агеев А. Г. Банкротство: особенности процедуры внешнего управления / А. Г. Агеев // Юридический мир. – 2000. – № 5. – С. 18–24.
3. Административное право Украины. – Харьков : Одиссей, 1999. – 223 с.
4. Алексеев С. С. Общая теория права / С. С. Алексеев. – Москва : Юридическая литература, 1981. – 359 с.
5. Алексеев С. С. Право / С. С. Алексеев. – Москва : Статут, 1999. – 709 с.
6. Алексеев С. С. Структура советского права / С. С. Алексеев. – Москва : Юридическая литература, 1975. – 263 с.
7. Алексеев С. С. Теория права / С. С. Алексеев. – Москва : БЕК, 1994. – 220 с.
8. Амельченко М. В. Захист прав суб'єктів господарювання в судовому процесі та у виконавчому провадженні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Амельченко М. В. ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2001. – 18 с.
9. Анастасьева Л. Просим надавать им по ... ПО? / Л. Анастасьева // Бизнес. – 2001. – 4 июня. – С. 40.
10. Анохин В. Квалификация правоотношений по исполнительному производству / В. Анохин // Хозяйство и право. – 2000. – № 4. – С. 85–93.
11. Анохин В. Недействительность сделок в практике арбитражного суда // Хозяйство и право. – 2001. – № 8. – С. 81–99.
12. Анохин В. Несостоятельность «состоятельного» должника / В. Анохин // Хозяйство и право. – 2001. – № 8. – С. 103.
13. Антикризисный менеджмент / под ред. А. Г. Грязновой. – Москва : ЭКМОС, 1999. – 366 с.
14. Арбитражное управление / под ред. В. В. Голубева. – Москва : Статут, 2000. – 318 с.
15. Арбитражный процесс / под ред. М. К. Треушникова и проф. В. М. Шерстюка. – Москва : Городец, 2000. – 476 с.
16. Арбитражный процесс / под ред. М. К. Треушникова. – Москва : Зерцало, 1995. – 447 с.
17. Архипов И. В. Конкурсный процесс в системе торгового права России XIX века / И. В. Архипов // Правоведение. – 1999. – № 1. – С. 114–116.
18. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством / В. П. Астахов. – Москва : Ось-89,

1995. – 80 с.

19. Афанасьев Р. Г. Банкротство: напрямки удосконалення ліквідаційної процедури / Р. Г. Афанасьев // Вісник ВАСУ. – 2000. – № 1. – С. 165–169.

20. Афанасьев Р. Г. Проблеми правового регулювання банкрутства за законодавством України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Р. Г. Афанасьев ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2001. – 20 с.

21. Афанасьев Р. Г. Проблеми правового регулювання банкрутства за законодавством України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Р. Г. Афанасьев. – Донецьк, 2001. – 189 с.

22. Афонькин В. Н. Законодательство о банкротстве / В. Н. Афонькин, Е. А. Сабина. – Москва : Современная экономика и право, 2000. – 208 с.

23. Бабаев В. Н. Инновационно-проектные модели управления индустриальным механизмом: опыт разработки комплексной муниципальной программы «Размещение систем обращения с твердыми бытовыми отходами» в г.Харькове / В. Н. Бабаев // Науковий вісник будівництва. – Харків : ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2000. – Вип. 11. – С. 37–44.

24. Бабаев В. Н. Концептуальные проблемы развития, реконструирования и комплексной адаптации системы и процессов управления коммунальным хозяйством в условиях мегаполиса / В. Н. Бабаев // Науковий вісник будівництва. – Харків : ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2000. – Вип. 9. – С. 51–59.

25. Бабаев В. Н. Основные концептуальные направления разработки и реализации коммунальной политики энерго- и ресурсосбережения / В. Н. Бабаев // Комунальне господарство міст : наук.-техн зб. – Київ : Техніка, 2000. – Вип. 25. – С. 3–9.

26. Бабаев В. Н. Создание инновационных систем управления приоритетными отраслевыми зонами мегаполиса в условиях недостаточности / В. Н. Бабаев // Науковий вісник будівництва. – Харків : ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2000. – Вип. 10. – С. 29–34.

27. Бабаев В. Н. Городской проект и стратегия интеграции Украины в Европейский Союз / В. Н. Бабаев // Комунальне господарство міст : наук.-техн зб. – Серія : Технічні науки. – Київ : Техніка, 2001. – Вип. 12. – С. 5–7.

28. Бабаев В. Н. Проблемы стратегического планирования муниципального развития в условиях переходных периодов / В. Н. Бабаев // Комунальне господарство міст : наук.-техн зб. – Серія Економічні науки. – Київ : Техніка, 2002. – Вип. 37. – С. 3-6.

29. Бабаев В. Н. Управление развитием современных городов / В. Н. Бабаев // Комунальне господарство міст : наук.-техн зб. – Київ : Техніка, 2004. – Вип. 57. – С. 19–22.

30. Бабаєв В. М. Управління міським господарством : теоретичні та прикладні аспекти : монографія / В. М. Бабаєв. – Харків : ХарРІ НАДУ «Магістр», 2004. – 204 с.

31. Бабаєв В. М. Оптимізація системи управління муніципальним розвитком України : політичні, економічні, управлінські ризики / В. М. Бабаєв // Управління сучасним містом. – 2004. – № 3–4. – С. 170.

32. Бабаєв В. М. Стан і перспективи реалізації державної політики енергозбереження в Харківській області / В. М. Бабаєв // Досвід впровадження новітніх технологій. – 2005. – № 8. – С. 1–2.

33. Бабаєв В. М. Сучасний муніципальний розвиток Харкова (до питань забезпечення комфортності міського середовища) / В. М. Бабаєв // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – Київ : Техніка, 2005. – Вип. 66. – С. 3–6.

34. Бабаєв В. М. Напрями підвищення конкурентоспроможності регіонів України як можливий шлях євроінтеграції / В. М. Бабаєв // Теорія та практика державного управління : зб. наук. праць. – Харків : ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – № 3 (15). – С. 3–6.

35. Бабаєв В. М. Управління проектами : навч. посібник для студентів спеціальності 7.000.003 «Управління проектами» / В. М. Бабаєв. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 244 с.

36. Бабаєв В. М. Значення Харківської області в становленні і розвитку промисловості та соціальної сфери України / В. М. Бабаєв // Энергосбережение. Энергетика, Энергоаудит. – 2007. – № 3. – С. 3–7.

37. Бабаєв В. М. Оптимізація системи управління муніципальним розвитком України: політичні, економічні, управлінські ризики / В. М. Бабаєв // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2007. – № 760. – С. 114–126.

38. Бабаєв В. М. Планування територіального розвитку Харкова: історія та сучасність / В. М. Бабаєв // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Карабіна, 2007. – С. 58–68.

39. Бабаєв В. М. Системна організація професійної діяльності: конспект лекцій для студентів спеціальності 7.000.003 «Управління проектами» / В. М. Бабаєв. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 214 с.

40. Бабаєв В. Н. Харьков – 2012 : программные механизмы градостроительных преобразований и устойчивого развития города / В. Н. Бабаев // Градостроительные аспекты устойчивого развития крупных городов : матер. VII междунар. науч.-практ. конф. (Харьков, 10–11 декабря 2009 г.) / Международная ассамблея столиц крупных городов, Харьковская обл. гос. админ, Харьковский горисполком, Харьков. нац. академия городского хоз-ва. – Харьков : ХНАМГ, 2009. – С. 12–17.

41. Бабаєв В. М. Місцеві фінансові ресурси як інструмент

економічного зростання регіонів / В. М. Бабаєв., Л. А. Сапатюк // Устойчивое развитие городов. Управление проектами и программами городского и регионального развития: матер. VIII междунар. практ. конф. (Харьков, 10-11 декабря 2009 г.) / Международная ассамблея столиц крупных городов, Харьковская обл. гос. админ, Харьковский горисполком, Харьков. нац. академия городского хоз-ва. – Харьков : ХНАМГ, 2010. – С. 59–60.

42. Бабаєв В. М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти : монографія / В. М. Бабаєв. – Харків : ХНАМГ, 2010. – 306 с.

43. Баранцев П. Ліквідація підприємства: правове регулювання, оподаткування / П. Баранцев // Право України. – 2000. – № 12. – С. 77–80.

44. Баренбойм П. Правовые основы банкротства / П. Баренбойм. – Москва : Белые альвы, 1995. – 200 с.

45. Баренбойм П. Статус арбитражного управляющего / П. Баренбойм, А. Копман // Российская юстиция. – 1999. – № 12. – С. 22–24.

46. Баришполец И. Н. Процедура банкротства в США / И. Н. Баришполец // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 1999. – № 10. – С. 62–63.

47. Бартош В. М. Правовая природа мирового соглашения, заключаемого при банкротстве должника и при реструктуризации кредитной организации / В. М. Бартош // Юридический мир. – 2001. – № 5. – С. 33–41.

48. Белых В. С. Правовые основы несостоятельности (банкротства) : уч.-практ. пособие / В. С. Белых, А. А. Дубинчин, М. Л. Скуратовский ; под общ. ред. проф. В. С. Якушева. – Москва : Норма, 2001. – 320 с.

49. Беляев С. Отношения банкротства и их государственное регулирование / С. Беляев, В. Кошкин // Российский экономический журнал. – 1994. – № 8. – С. 22–27.

50. Бірюков І. А. Цивільне право України / І. А. Бірюков, Ю. О. Заїка, В. М. Співак. – Київ : Наукова думка, 2000. – 304 с.

51. Бірюков О. Н. Институт неспроможності: порівняльно-правовий аналіз : монографія / О. Н. Бірюков. – Київ : Вид. Київ. ун-ту, 2000. – 163 с.

52. Бірюков О. М. Правове регулювання ліквідації неспроможних банків : проблеми і шляхи їх розв'язання / О. М. Бірюков // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 3. – С. 124–128.

53. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 1998. – 477 с.

54. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. – Киев : МП «ИТЕМ-ЛТД» – СП «Адеф-Украина», 1996. – 534 с.

55. Богатых Е. А. Гражданское и торговое право / Е. А. Богатых. – Москва : Контракт, 2000. – 352 с.

56. Бондик В. Банкротство предприятий и социально-экономические проблемы развития региона / В. Бондик // Предпринимательство, хозяйство и

право. – 2001. – № 4. – С. 109–111.

57. Бондик В. Особенности функционирования института мирового соглашения в арбитражном процессе / В. Бондик // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 11. – С. 33–35.

58. Бондик В. Трансформація власності в процедурі банкрутства / В. Бондик // Право України. – 2001. – № 7. – С. 34–36.

59. Бондик В. А. Окремі проблеми банкрутства містоутворюючих та особливо небезпечних підприємств / В. А. Бондик, О. П. Подцерковний // Вісник господарського судочинства. – 2010. – № 1. – С. 121–127.

60. Бочаров В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 240 с.

61. Братусь С. Н. Предмет и система советского гражданского права / С. Н. Братусь. – Москва : Госюриздат, 1963. – 197 с.

62. Бутник Д. В. Стимулирование энергосбережения в Украине / Д. В. Бутник // Проблеми, перспективи та нормативно-правове забезпечення енергоресурсозбереження в житлово-комунальному господарстві : матер. V міжнар. наук.-практ. конф. ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2013. – С.187–189.

63. Валеев Д. Х. Подведомственность дел о несостоятельности / Д. Х. Валеев // Адвокат. – 2000. – № 5. – С. 13–15.

64. Валеев Д. Х. Процессуальные нормы надзора и контроля в исполнительном производстве / Д. Х. Валеев // Адвокат. – 2001. – № 9. – С. 66–71.

65. Валеев Д. Х. Сроки в исполнительном производстве / Д. Х. Валеев // Российская юстиция. – 2001. – № 9. – С. 49–50.

66. Валеев Д. Х. Ответственность в исполнительном производстве / Д. Х. Валеев // Юридический мир. – 2002. – № 11. – С. 35–43.

67. Весенева Н. О некоторых вопросах рассмотрения дел о банкротстве / Н. Весенева // Хозяйство и право. – 1999. – № 1. – С. 136–140.

68. Весенева Н. О некоторых вопросах рассмотрения дел о банкротстве / Н. Весенева // Хозяйство и право. – 1999. – № 2. – С. 114–124.

69. Вечірко І. О. Особливості реалізації особами права на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 2. – С. 27–35.

70. Вечірко І. О. Провадження у справах про банкрутство як окрема форма господарського процесу / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 3. – С. 12–18.

71. Вечірко І. О. Особливості процесуального статусу боржника у провадженні у справах про банкрутство / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 5. – С. 54–59.

72. Вечірко І. О. Мировая угода у справі про банкрутство: основні

стадії та процесуальні особливості / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 6. – С. 20–26.

73. Вечірко І. О. Особливості реалізації принципу диспозитивності в процесі розгляду господарським судом справ про банкрутство / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 1. – С. 19–24.

74. Вечірко І. О. Основні стадії провадження у справі про банкрутство: особливості класифікації та зміст / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 3. – С. 58–67.

75. Вечірко І. О. Особливості реалізації функцій господарського суду при здійсненні ліквідаційної процедури в провадженні у справах про банкрутство / І. О. Вечірко // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 4. – С. 24–33.

76. Витрянский В. В. Исполнение денежных обязательств при банкротстве должника / В. В. Витрянский // Закон. – 2000. – № 3. – С. 120–128.

77. Витрянский В. В. Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве) / В. В. Витрянский // Хозяйство и право. – 1998. – № 3. – С. 38–48.

78. Витрянский В. В. Особенности несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса / В. В. Витрянский // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 8. – С. 93–99.

79. Витрянский В. В. Пути совершенствования законодательства о банкротстве / В. В. Витрянский // Вестник ВАС РФ. – 2001. – №3. – С. 91–104.

80. Власов В. Если предприятие – банкрот / В. Власов // Законность. – 1999. – № 11. – С. 47–48.

81. Власов В. И. Социальная защита в условиях банкротства / В.И. Власов // Государство и право. – 1995. – № 4. – С. 48–54.

82. Власов В. И. Ускоренное банкротство и занятость населения / В.И. Власов // Юридический мир. – 1999. – № 9. – С. 43–48.

83. Возіянова Н. Ю. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління банкрутством : автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.06.02 / Н. Ю. Возіянова ; Донецьк. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. І. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2001. – 18 с.

84. Волков А. Санитары и мародеры / А. Волков, Т. Гурова, В. Титов // Эксперт. – 1999. – № 8. – С. 18–24.

85. Воловин О. Вдосконалення правового регулювання правонаступництва внаслідок реорганізації юридичних осіб / О. Воловин // Право України. – 2000. – № 8. – С. 58–60.

86. Волинец В. С. Гражданское право / В. С. Волинец. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 288 с.

87. Воропаева В. Правовые механизмы проведения процедуры ликвидации кредиторской задолженности организаций на стадии внешнего управления / В. Воропаева // Юридический мир. – 2000. – № 8. – С. 4–13.

88. Гайворонський В. М. Предмет і суб'єкти господарського права : конспект лекцій / В. М. Гайворонський ; Укр. держ. юрид. акад. – Харків, 1994. – 28 с.

89. Гайворонський В. М. Правове регулювання господарських відносин за участю промислових підприємств / В. М. Гайворонський [та ін.] ; за ред. В. М. Гайворонського та В. П. Душмана. – Харків : Право, 2000. – 287 с.

90. Германское право : в 3 ч. : пер. с нем. / Исследовательский центр частного права; Германский фонд международного правового сотрудничества ; науч. ред. Р. И. Каримуллин. – Москва : Статут, 1999. – Ч. 3. – 224 с. (Серия : Современное международное и частное право).

91. Гершанок Л. Особенности взыскания заработной платы при процедурах банкротства / Л. Гершанок // Законность. – 2001. – № 9. – С. 44–48.

92. Гершанок Л. Увольнение и перевод работников при процедурах несостоятельности / Л. Гершанок // Законность. – 2001. – № 7. – С. 45–47.

93. Глушецкий А. Реструктуризация акционерного общества / А. Глушецкий, Ф. Липаев // Право и экономика. – 2000. – № 1. – С. 16–24.

94. Голосніченко І. Л. Адміністративне право України / І. Л. Голосніченко. – Київ : МАУП, 1998. – 52 с.

95. Голубев В. В. Из доклада Российского сообщества независимых экспертов и антикризисных управляющих / В. В. Голубев // Материалы интернет-страницы www.gilgiya.ru.

96. Гольмстен А. Х. Исторический очерк русского конкурсного процесса / А. Х. Гольмстен. – Санкт-Петербург : Типография В. С. Балашова, 1888. – 292 с.

97. Гончаренко Д. Ф. Возведение многоэтажных каркасных зданий сборно-монолитных схем / Д. Ф. Гончаренко, Ю. В. Карпенко, Е. И. Мейерсдорф. – Киев : А+С, 2013. – 128 с.

98. Гольцблат А. А. Процесс банкротства: некоторые практические аспекты / А. А. Гольцблат // Юридический мир. – 2001. – № 12. – С. 66–70.

99. Господарське право / за ред. В. С. Щербини. – Київ : Юрінком Інтер, 2001. – С. 91–98.

100. Господарське судочинство в Україні. Судова практика. Застосування законодавства про банкрутство / упоряд. Б. М. Поляков ; відп. ред. Д. М. Притика. – Київ : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 560 с.

101. Господарське судочинство в Україні. Судова практика.

Застосування законодавства про банкрутство / упоряд. Б. М. Поляков ; відп. ред. В. С. Москаленко. – Київ : Пракск, 2006. – 544 с.

102. Господарський (Комерційний) кодекс України : проект. – Київ, 1995 // Web-сервер Internet Ukrainian Business Law. – Режим доступу : <http://www.pravis.donbass.com>.

103. Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Р. Л. Нарышкиной. – Москва : Международные отношения, 1983. – 286 с.

104. Гражданское право / под общ. ред. Т. И. Илларионовой. – Москва : Норма-инфра, 1998. – 453 с.

105. Гражданское право / под ред. Е. А. Суханова. – Москва : БЕК, 1994. – 382 с.

106. Гражданское право / под ред. Е. О. Харитоновой. – Харьков : Одиссей, 1999. – 382 с.

107. Гражданское право / под ред. С. П. Гришаева. – Москва : Юрист, 1999. – 484 с.

108. Грамотенко Т. А. Банкрутство предприятий: экономические аспекты / Т. А. Грамотенко, А. В. Мясоедова, Т. П. Любанкова. – Москва : ПРИОР, 1998. – 176 с.

109. Гранцев І. Деякі проблеми реорганізації акціонерних товариств / І. Гранцев // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – № 9. – С. 24–26.

110. Гусева Т. Деятельность арбитражных управляющих / Т. Гусева, С. Красильников // Право и экономика. – 2001. – № 11. – С. 29–33.

111. Гуц Д. О. Банкрутство – инструмент исполнения денежных обязательств : практ. пособие / Д. О. Гуц. – Москва : ПРИОР, 1998. – 176 с.

112. Дедов Д. Признаки несостоятельности как критерий эффективности нового закона о банкрутстве / Д. Дедов // Хозяйство и право. – 1999. – № 8. – С. 30–36.

113. Джунь В. В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні : монографія / В. В. Джунь. – Львів : Ін-т технологій бізнесу і права, 2000. – 180 с.

114. Джунь В. В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні : монографія / В. В. Джунь. – Київ : Юридическая практика, 2006. – 384 с.

115. Джунь В. В. Концептуальні завдання інституту неспроможності / В. В. Джунь // Вісник ВАСУ. – 1999. – № 2. – С. 182–184.

116. Джунь В. В. Особливості задоволення вимог і зобов'язань щодо сплати обов'язкових платежів у провадженні у справах про банкрутство / В. В. Джунь // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – №1. – С. 3–5.

117. Джунь В.В. Про глосарій інституту неспроможності // Вісник

господарського судочинства / В. В. Джунь. – 2003. – № 2. – С. 124–128.

118. Джунь В. В. Про доцільність створення спеціалізованих судів для розгляду справ про неспроможність / В. В. Джунь // Вісник ВАСУ. – 2000. – № 1. – С. 75–76.

119. Джунь В. В. Про засади реформування процесу режиму інституту неспроможності / В. В. Джунь // Вісник ВАСУ. – 1999. – № 1. – С. 143–147.

120. Джунь В. В. Про необхідність розширення кола реорганізаційних процедур інституту неспроможності / В. В. Джунь // Право України. – 1999. – № 2. – С. 10–14.

121. Джунь В. В. Проблема реалізації засад конкурсу у механізм провадження зі справ про неспроможність / В. В. Джунь // Вісник господарського судочинства. – 2004. – № 1. – С. 316–325.

122. Димченко О. В. ЖКГ в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : монографія / О. В. Димченко. – Харків : ХНАМГ, 2009. – 356 с.

123. Димченко О. В. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / за ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима. – Харків : ВД «Інжек», 2009. – 119 с.

124. Димченко О. В. Математичні моделі та інформаційні технології в сучасній економіці : монографія / за ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 245 с.

125. Димченко О. В. Амортизація і відтворення основних фондів ЖКГ : монографія / за ред. П. Т. Бубенка. – Харків : ХНАМГ, 2010. – С. 55–117.

126. Дымченко Е. В. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты : монография / под ред. Р. Н. Лепы ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : АПЕКС, 2011. – С. 36–59. – (Серия : Жизнеспособные системы в экономике).

127. Димченко О. В. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : монографія / за ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – С. 76–93.

128. Дымченко Е. В. Межбюджетные отношения – важная составляющая бюджетного процесса / Е. В. Дымченко, О. Ф. Козырь // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2002. – № 37. – С. 22–26.

129. Димченко О. В. Житлові проблеми: пошук шляхів їх вирішення в сучасних умовах / О. В. Димченко, Т. П. Юр'єва // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2002. – № 44. – С. 210–216.

130. Димченко О. В. Реструктуризація системи збору платежів як одна з передумов фінансової стабільності у житлово-комунальній сфері / О. В. Димченко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ :

Техніка, 2003. – № 52. – С. 189–196.

131. Димченко О. В. Основні переваги залучення приватного сектора у сферу комунальних послуг в Україні / О. В. Димченко, В. В. Димченко // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2005. – С. 130–139.

132. Димченко О. В. Деякі аспекти трансформації економічного змісту тарифної системи на основні види житлово-комунальних послуг / О. В. Димченко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2006. – № 68. – С. 122–125.

133. Димченко О. В. Формування бюджету за програмно-цільовим методом як крок до підвищення ефективності функціонування підприємств ЖКГ / О. В. Димченко // Економічні науки : зб. наук. праць. – Серія «Регіональна економіка» ; Луцьк. нац. техн. ун-т. – Вип. 5 (17). – Ч. 1. – Луцьк, 2008. – С. 312–319.

134. Дымченко Е. В. Инновационная компонента формирования совокупного потенциала жилищно-коммунальных предприятий / Е. В. Дымченко, П. Т. Бубенко, В. Н. Тюрина // Бизнес-Информ. – 2008. – № 5. – С.5–9.

135. Дымченко Е. В. Водопроводно-канализационное хозяйство: концепция системного рассмотрения в задачах инновационного развития / Е. В. Дымченко, Е. А. Коноплина // Бизнес-Информ. – 2009. – № 2 (3). – С.18–28.

136. Димченко О. В. Житлові Систематизація методологічних принципів економічної та екологічної безпеки водопостачання / О. В. Димченко, С. Л. Василенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2009. – № 87. – С. 9–17.

137. Дымченко Е. В. Приоритеты конкурентной экономики: венчурная методология / Е. В. Дымченко, И. И. Жилина // Економіка, менеджмент, підприємництво : зб. наук. праць Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2009. – № 21. – С. 79–85.

138. Димченко О. В. Специфіка управління інноваційним розвитком ЖКГ у контексті просторово-мережної взаємозалежності / О. В. Димченко, В. В. Димченко, В. В. Шевчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 2. – С. 46–57.

139. Димченко О. В. Ключові аспекти зниження ризиків нецільового використання бюджетних коштів / О. В. Димченко, В. В. Димченко, О. Ф. Козир // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2010. – № 92. – С. 193–199.

140. Димченко О. В. Системний підхід до аналізу втрат у водопостачанні та обґрунтування інвестиційної складової тарифу / О. В. Димченко, О. І. Славута // Економіка: проблеми теорії та практики : зб.

наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 258 : в 4 т.; т. 2. – С. 358–368.

141. Димченко О. В. Роль програмно-цілевих механізмів удосконалення бюджетного процесу у реформуванні житлово-комунального господарства / О. В. Димченко, В. В. Димченко // Економіка і держава. – Київ, 2010. – № 6. – С. 40–45.

142. Дымченко Е. В. Эволюционный взгляд на формирование кризисных процессов в экономике / Е. В. Дымченко // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – Т. 2. – № 1. – С. 81–90.

143. Дымченко Е. В. Формирование нового экономического мышления и его влияние на реформационные процессы / Е. В. Дымченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 262 : в 12 т; Т. 6. – С.1521–1528.

144. Димченко О. В. Інформаційний підхід до розвитку ЖКГ / О. В. Димченко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2010. – № 94. – С. 31–38.

145. Димченко О. В. Еволюційний погляд на розробку програм реформування та розвитку житлово-комунального господарства регіону / О. В. Димченко, В. Т. Семенов, В. М. Прасол, З. В. Гончарова // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2010. – № 96. – С. 546–551.

146. Димченко О. В. Комплексний підхід до вирішення проблем визначення величин фінансової допомоги місцевим бюджетам / О. В. Димченко // Бизнес-Информ. – 2011. – № 6. – С. 34–36.

147. Дымченко Е. В. Вариативный подход к формированию единых тарифов на услуги ЖКХ / Е. В. Дымченко, В. Т. Семенов, Т. В. Ищенко // Науковий вісник будівництва. – Харків : ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2011. – № 65. – С. 434–439.

148. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство регіону як системний об'єкт дослідження якісних характеристик / О. В. Димченко, П. Т. Бубенко // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 57–66.

149. Дымченко Е. В. Формирование нового экономического мышления / Е. В. Дымченко, А. Д. Кашпур // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти : зб. наук. праць. – Харків : НТУ «ХП», 2011. – Вип. 29 (33). – С. 92–105.

150. Димченко О. В. Інтенсифікація інвестиційної діяльності в галузі ЖКГ за рахунок оптимізації грошових потоків / О. В. Димченко, Ю. Г. Ільяшенко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи : у 2-х ч. – Київ : КНЕУ, 2011. Ч. 1. – С. 254–263.

151. Димченко О. В. Дослідження європейських тенденцій стратегічного розвитку підприємств ЖКГ / О. В. Димченко, Ю. Г. Ільяшенко // Вісн. Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – № 2. – С. 181–188.

152. Димченко О. В. Реструктуризація системи збору платежів як одна з передумов фінансової стабільності у житлово-комунальній сфері / О. В. Димченко // Проблемы реализации реформирования отраслей жилищно-коммунального хозяйства : зб. наук. праць всеукр. наук.-практ. конф. – Київ : Техніка, 2003. – № 96. – С. 189–196.

153. Димченко О. В. Міжбюджетні відносини як складова економічного розвитку регіонів / О. В. Димченко // Матеріали XXXI наук.-практ. конф. викладачів, аспірантів і співробітників. – Харків : ХНАМГ, 2005. – С. 63–68.

154. Дымченко Е. В. Некоторые аспекты демонополизации коммунального хозяйства на уровне города и нижестоящих звеньев управления / Е. В. Дымченко // Матеріали XXXII наук.-практ. конф. викладачів, аспірантів і співробітників. – Харків : ХНАМГ, 2006. – С. 46–49.

155. Димченко О. В. Аспекти активізації реформування ЖКГ у контексті інноваційного розвитку / О. В. Димченко // Інноваційний розвиток України: наукове, економічне та правове забезпечення : тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – С. 148152.

156. Димченко О. В. Розвиток житлово-комунального комплексу як напрямок інноваційного розвитку України / О. В. Димченко, В. В. Безлюбченко // Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток України: проблеми науки та практики : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – С. 110–113.

157. Димченко О. В. Роль регіонів при переході на інноваційну модель розвитку / О. В. Димченко, П. Т. Бубенко // Загальноекономічні та фінансові аспекти формування інноваційного потенціалу регіону : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Полтава, 2007. – С. 112–115.

158. Дымченко Е. В. Учет социально-экономических и экологических последствий строительства как путь к сбалансированному развитию городских территорий / Е. В. Дымченко, В. В. Дымченко // За безопасную окружающую среду для устойчивого развития : матер. междунар. науч.-практ. конф. – Дубна, Россия : Междунар. ун-т природы, общества и человека «Дубна», 2007. – С. 283–289.

159. Дымченко Е. В. Особенности жилищно-коммунальной отрасли в контексте определения инновационного потенциала / Е. В. Дымченко // Социально-экономические подходы в решении региональных и отраслевых проблем инвестиционно-строительного и жилищно-коммунального комплексов : междунар. сб. науч. трудов. – Москва : Микхис, 2008. –

С. 165–170.

160. Димченко О. В. Роль громадських об'єднань у реформуванні ЖКГ / О. В. Димченко, Н. М. Матвєєва, О. І. Славута // Актуальні питання реформування житлово-комунального господарства в Україні : зб. тез доповідей II міжнар. наук.-практ. конф. – Макіївка – Слов'янськ, 2009. – С. 87–89.

161. Дымченко Е. В. Системный подход к определению ключевых ориентиров стратегии развития водопроводно-канализационного хозяйства / Е. В. Дымченко // Актуальные проблемы управления экономикой региона : матер. VI Всерос. науч.-практ. конф. – Санкт-Петербург, 2009. – С. 320–323.

162. Дымченко Е. В. «Синдром» проблемной ситуации в экономике и обществе / Е. В. Дымченко // Розвиток України в ХХІ столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми : матер. IV міжнар. Інтернет-конф. – Тернопіль, 2009. – С. 52–55.

163. Дымченко Е. В. Системный подход в решении задач стратегического развития предприятий водопроводно-канализационного хозяйства / Е. В. Дымченко // Развитие жилищной сферы городов : материалы VII междунар. науч.-практ. конф. – Москва : Моск. гос. акад. коммун. хоз-ва и строительства, 2009. – С. 72–76.

164. Дымченко Е. В. Оценка инновационного потенциала предприятий ЖКХ на принципах сбалансированности / Е. В. Дымченко, В. В. Дымченко // Современные проблемы методологии и инновационной деятельности : матер. всерос. науч.-практ. конф. – Новокузнецк, 2010. – С. 27–29.

165. Дымченко Е. В. Корпоративные формы и методы инновационной политики развития регионов / В. А. Есина, Е. Б. Снисаренко, Е. В. Дымченко // Актуальні питання теорії та практики менеджменту : матер. I всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Луганськ : ТОВ «Віртуальна реальність», 2010. – С. 140–142.

166. Димченко О. В. Модель три «С» плюс тарифна політика / О. В. Димченко, В. В. Безлюбченко // Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку : матер. всеукр. наук.-практ. конф. – Донецьк : Друк-інфо, 2010. – С. 451–453.

167. Димченко О. В. Особливості монополізму в сфері житлово-комунального господарства / О. В. Димченко // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин : матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. (20-21 травня 2010 р.). – Умань : Вид. «Сочинський», 2010. – Ч. 1. – С. 110–113.

168. Димченко О. В. Концептуальні основи управління стійким розвитком ЖКГ / О. В. Димченко, П. Т. Бубенко, Т. П. Юр'єва, О. Д. Панова // Проблеми, перспективи та нормативно-правове забезпечення енерго-

ресурсозбереження в ЖКГ : матер. II міжнар. наук.-практ. конф. – Алушта : ХНАМГ, 2010. – С. 10–13.

169. Дымченко Е. В. Новое экономическое мышление в трансформационных условиях / Е. В. Дымченко // Экономические реформы на рубеже тысячелетий – 2010 : матер. VI междунар. конф. – Прага : Р. Н. «Education and science», 2010. – С. 48–51.

170. Дымченко Е. В. Актуализация проблемы исследования феномена «Новое экономическое мышление» в условиях проведения реформ / Е. В. Дымченко, А. Д. Кашпур // Эффективность бизнеса в условиях трансформационной экономики : матер. III междунар. конф. – Симферополь – Судак, 2010. – С. 81–84.

171. Дымченко Е. В. Жилищно-коммунальное хозяйство как региональный объект системного исследования / Е. В. Дымченко, В. В. Дымченко // Матер. VII всерос. науч.-практ. конф. – Санкт-Петербург : ИНЖЭКОН, 2010. – Ч. 2. – С. 279–281.

172. Дымченко Е. В. Специфика категории «доступность» в аспекте проблематики ЖКХ / Е. В. Дымченко // Модернизация инвестиционно-строительного и жилищно-коммунального комплексов «Стройинвест-2011». – Москва : Моск. гос. акад. коммун. хоз-ва и строит-ва, 2011. – С. 217–222.

173. Дымченко Е. В. Особенности рефлексивного подхода к реформационному процессу в жилищно-коммунальном хозяйстве / Е. В. Дымченко // Рефлексивные процессы и управление в экономике : тезисы докл. и матер. II всеукр. науч.-техн. конф. – Херсон, 2011. – С. 31–34.

174. Димченко О. В. До питання про оновлення принципів стратегічного розвитку ЖКГ з огляду на євроінтеграційні процеси в Україні / О. В. Димченко, Ю. Г. Ільяшенко // Матер. XXXVI наук.-техн. конф. викладачів, аспірантів, співробітників. – Серія : Економічні науки. – Харків : ХНАМГ, 2012. – С. 4–6.

175. Досрочно построим – досрочно освоим / Н. Н. Скидан, В. Ф. Ляпин, А. А. Вихляев ; под ред. В. И. Торкатюка. – Харьков : Прапор, 1983. – 63 с.

176. Диверсификация производственной структуры и деятельности предприятий: теория, практика, проблемы методологии : монография / [В. И. Торкатюк, Н. П. Пан, А. Л. Шутенко и др.] – Харьков : ХНАГХ, 2011. – 470 с.

177. Дубинчин А. Мировое соглашение в деле о банкротстве: проблемы теории и практики / А. Дубинчин // Хозяйство и право. – 2000. – № 7. – С. 15–24.

178. Дубинчин А. Недействительность сделок должника в законодательстве о банкротстве / А. Дубинчин // Хозяйство и право. – 1999. –

№ 5. – С. 36–44.

179. Дубинчин А. Несостоятельность «состоятельного» должника / А. Дубинчин // Хозяйство и право. – 2001. – № 8. – С. 99–108.

180. Дягилев А. В. Некоторые проблемы, возникающие при рассмотрении дела о банкротстве / А. В. Дягилев // Юридический мир. – 2000. – № 4. – С. 35–39.

181. Дягилев А. В. Процедуры конкурсного производства в процессе банкротства / А. В. Дягилев // Юридический мир. – 1999. – № 10. – С. 26–34.

182. Економічна безпека : підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. Б. Жихор, д-ра екон. наук, проф. О. І. Барановського. – Київ : УБС НБУ, 2015. – 467 с.

183. Емельянов В. П. Гражданское право Украины / В. П. Емельянов. – Харьков : Консум, 1996. – 234 с.

184. Жихор О. Б. Шляхи підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств / О. Б. Жихор, Д. І. Українцева // Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі: матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 26-28 травня 2015 р.). – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – С. 27–29.

185. Жихор О. Б. Сучасні загрози економічній безпеці України / О. Б. Жихор, В. В. Баранова // Вісник НБУ. – 2015. – № 1 (227). – С. 71–75.

186. Жихор О. Б. Особливості формування стратегій інноваційного розвитку проблемних і слаборозвинених регіонів України : монографія / О. Б. Жихор, В. В. Баранова, А. В. Ковальчук ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2014. – С. 83–98.

187. Жихор О. Б. Причини та наслідки глобальної фінансово-економічної кризи : монографія / О. Б. Жихор, С. В. Майстро; за ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Тридіда, д-ра екон. наук, проф. Г. М. Азаренкової. – Київ : УБС НБУ, 2014. – С. 153–164.

188. Жихор О. Б. Дискретное социально-экономическое пространство формирования инновационной политики развития региона : монография / О. Б. Жихор, В. В. Баранова ; под общ. ред. д.э.н., проф. О. В. Прокопенко. – Польша : Drukarnia I Studio Graficzne Opnidium, 2014. – С. 155–167.

189. Жихор О. Б. Теневая экономика: проблемы, интерпретации, измерения и прогнозирования : монография / О. Б. Жихор, Н. В. Кузьминчук ; под общ. ред. д-ра екон. наук, проф. А. Я. Кузнецовой. – Киев : УБС НБУ, 2014. – С. 153–164.

190. Жуков А. Новое о возбуждении дела о банкротстве должника / А. Жуков // Бизнес. – 2000. – № 6. – С. 81–82.

191. Жуков А. О правах кредитора-залогодержателя в процедуре банкротства / А. Жуков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. –

№ 11. – С. 16–18.

192. Заика Ю. А. Гражданское право Украины / Ю. А. Заика. – Киев : МАУП, 2000. – 198 с.

193. Законодавство України про банкрутство та судова практика / упоряд. Б. М. Поляков. – Київ : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 664 с.

194. Залесский В. Реорганизация в форме присоединения / В. Залесский // Право и экономика. – 1999. – № 12. – С. 90–91.

195. Замойский И. Е. Хозяйственные органы в системе правового регулирования : автореф. дисс. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.04 / И. Е. Замойский. – Киев, 1984. – 44 с.

196. Замойский И. Е. Эффективность хозяйственно-правовой работы / И. Е. Замойский. – Киев : Наук. думка, 1982. – 170 с.

197. Защита должника при несостоятельности (банкротстве) в Великобритании, США, Германии, Франции и России: сравнительный анализ // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 9. – С. 118–119.

198. Зенин И. А. Гражданское и торговое право капиталистических стран / И. А. Зенин. – Москва : МГУ, 1992. – 190 с.

199. Зенкин И. В. Банкротство коммерческих организаций / И. В. Зенкин, Г. К. Таль. – Москва : Международные отношения, 2000. – 207 с.

200. Зенькін А. Г. Фінансове право / А. Г. Зенькін. – Київ : МАУП, 1999. – 112 с.

201. Зинченко С. Поиск новой модели законодательства о банкротстве / С. Зинченко, С. Казачанский, О. Зинченко // Хозяйство и право. – 2001. – № 3. – С. 29–40.

202. Зинченко С. Об эмиссии акций в период внешнего управления несостоятельным должником / С. Зинченко, В. Лапач // Хозяйство и право. – 2001. – № 7. – С. 44–50.

203. Знаменский Г. Л. Совершенствование хозяйственного законодательства: цель и средства / Г. Л. Знаменский. – Київ : Наук. думка, 1980. – 187 с.

204. Знаменский Г. Л. Хозяйственное законодательство Украины. – Киев : Наук. думка, 1996. – 64 с.

205. Знаменский Г. Л. Хозяйственный механизм и право / Г. Л. Знаменский. – Киев : Наук. думка, 1988. – 160 с.

206. Зобов'язальне право: теорія і практика / за ред. О. В. Дзери. – Київ : Юрінком Інтер, 1998. – 910 с.

207. Іорданов В. П. Колізії у законодавстві про банкрутство або різне застосування норми права судами України? / В. П. Іорданов // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 5. – С. 143–153.

208. Иванов Г. П. Банкротство: причины и последствия / Г. П. Иванов, А. И. Семенихин // Финансы. – 1993. – № 2. – С. 30–36.
209. Иоффе О. С. Избранные труды по хозяйственному праву / О. С. Иоффе. – Москва : Статут, 2000. – С. 696–699.
210. Исполнительное производство / под ред. Л. Ф. Лесницкой. – Москва : Юр. лит-ра, 1989. – 192 с.
211. Калинина Л. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) сельскохозяйственных организаций / Л. Калинина // Хозяйство и право. – 1998. – № 7. – С. 117–119.
212. Караваева И. В. Методы поддержки и реорганизации предприятий-банкротов (современный зарубежный опыт) / И. В. Караваева, А. А. Скробов // Дело и право. – 1996. – № 1. – С. 36–37.
213. Карасева М. В. Финансовое право / М. В. Карасева. – Москва : Юрист, 2000. – 252 с.
214. Карпенко Д. О. Трудовое право Украины / Д. О. Карпенко. – Київ : МАУП, 1999. – 187 с.
215. Киселев И. Д. Сравнительное и международное трудовое право / И. Д. Киселев. – Москва : Дело, 1999. – 728 с.
216. Клейн Н. Порядок рассмотрения денежных требований к должнику, находящемуся в процедуре банкротства / Н. Клейн, В. Чубаров // Право и экономика. – 2001. – № 8. – С. 77–78.
217. Коваль Л. В. Адміністративне право / Л. В. Коваль. – Київ : Вентурі, 1998. – 207 с.
218. Колиниченко Е. А. Кредиторы пятой очереди при несостоятельности (банкротстве) / Е. А. Колиниченко // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 9. – С. 115–119.
219. Колиниченко Е. А. Признаки банкротства в Великобритании, США, Германии, Франции и России / Е. А. Колиниченко // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 8. – С. 102–111.
220. Колпаков В. К. Адміністративне право України / В. К. Колпаков. – Київ : Юрінком Інтер, 1999. – 736 с.
221. Конкурентная диагностика фирмы: содержание и методы / [Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шутенко]. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.
222. Королев А. Г. О судебно-арбитражной практике по спорам, возникающим при уступке права требования / А. Г. Королев // Юридический мир. – 1998. – № 6. – С. 58–63.
223. Королев А. Г. О судебно-арбитражной практике по спорам, возникающим при уступке права требования / А. Г. Королев // Юридический мир. – 1998. – № 7. – С. 60–69.
224. Кошкин В. И. Антикризисное управление / В. И. Кошкин. –

Москва : Инфра – М, 1999. – 560 с.

225. Кращенко Д. Банкротство предприятий: его признаки / Д. Кращенко // Право и экономика. – 2000. – № 6. – С. 15–18.

226. Круглова Н. Ю. Хозяйственное право / Н. Ю. Круглова. – Москва : Рус. деловая лит., 1997. – 604 с.

227. Кудашкин В. Недействительность внешнеторговых сделок / В. Кудашкин // Хозяйство и право. – 2000. – № 6. – С. 102–108.

228. Курбатов А. Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»: постатейный комментарий / А. Курбатов // Хозяйство и право. – 1994. – № 5. – С. 3–16.

229. Кучеренко І. Підстави для ліквідації юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності / І. Кучеренко // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 2. – С. 3–6.

230. Кушина Е. Банкротство: «Пациент скорее мертв, чем жив, или пациент скорее жив, чем мертв?» / Е. Кушина // Баланс. – 1999. – № 39. – С. 28.

231. Лаптев В. В. Правовое регулирование хозяйственных отношений / В. В. Лаптев. – Москва : Знание, 1980. – 48 с.

232. Лаптев В. В. Предмет и система хозяйственного права / В. В. Лаптев. – Москва : Юрид. лит., 1969. – 176 с.

233. Лебедев В. Закон о банкротстве нуждается в доработке / В. Лебедев // Законность. – 1999. – № 11. – С. 49–50.

234. Лившиц Н. Г. Разбирательство дел о банкротстве в арбитражном суде / Н. Г. Лившиц // Юридический мир. – 1998. – № 4. – С. 46–50.

235. Лившиц Н. Г. Разбирательство дел о банкротстве в арбитражном суде / Н. Г. Лившиц // Юридический мир. – 1998. – № 5. – С. 49–59.

236. Лившиц Р. З. Современная теория права / Р. З. Лившиц. – Москва : РАН ИГП, 1992. – 93 с.

237. Литвинова Г. П. Про необхідність вдосконалення законодавства про банкрутство / Г. П. Литвинова, А. А. Верховець // Вісник Вищого арбітражного суду України. – 1998. – № 2. – С. 231.

238. Ломидзе О. Проблемы защиты права кредитора по неденежному обязательству при банкротстве организации-должника / О. Ломидзе, Э. Ломидзе // Хозяйство и право. – 2001. – № 3. – С. 107–114.

239. Лордкипанидзе А. Г. Гарантии платежеспособности по законодательству Англии и Франции / А. Г. Лордкипанидзе. – Москва : ВНИИСЗ, 1979. – 58 с.

240. Лунц Л. А. Деньги и денежные обязательства в гражданском праве / Л. А. Лунц. – Москва : Статут, 1999. – 351 с.

241. Малыга В. А. Правовое обеспечение санации и минимизации негативных последствий банкротства : дисс. ... канд. юрид. наук :

спец. 12.00.04 / В. А. Малыга. – Донецк, 1999. – 191 с.

242. Малыга В. А. Правовое обеспечение санации и минимизации негативных последствий банкротства : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / В. А. Малыга ; НАН Украины. – Донецк, 1999. – С. 12–13.

243. Малышев К. И. Гражданское судопроизводство. Лекции, читанные в 1881–1882 гг. / К. И. Малышев. – Санкт-Петербург : Типография Авдовского, 1883.

244. Малышев К. И. Исторический очерк конкурсного процесса / К. И. Малышев. – Санкт-Петербург : Типография Товарищества «Общественная польза», 1871.

245. Мамутов В. Развитие законодательства о специальном режиме хозяйствования / В. Мамутов, Е. Зельдина // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 1. – С. 9.

246. Мамутов В. К. Кодификация хозяйственного законодательства Украины в новых экономических условиях / В. К. Мамутов // Государство и право. – 1994. – № 6. – С. 77–87.

247. Мамутов В. К. Юридическую науку – на решение проблем содействия развитию экономики / В. К. Мамутов. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, Юго-Восток, 1999. – 46 с.

248. Мамутов В. К. Господарче право зарубіжних країн / В. К. Мамутов, А. А. Чувпило. – Київ : Ділова Україна, 1996. – 351 с.

249. Мартемьянов В. С. Хозяйственное право : в 2 т. Общие положения: курс лекций / В. С. Мартемьянов. – Москва : БЕК, 1994. – Т. 1. – 312 с.

250. Математический аппарат и методы формирования оптимальных параметров управления процессом функционирования строительных предприятий / В. И. Торкатюк, Л. Н. Шутенко, И. А. Дмитрук [и др.]; под общ. ред. д-ра техн. наук, проф. В. И. Торкатюка. – Харьков : ХНАГХ, 2007. – 824 с.

251. Мейер Д. И. Русское гражданское право : в 2 ч. / Д. И. Мейер. – По испр. и доп. 8-му изд., 1902. – 2-е изд., испр. – Москва : Статут, 2000. – 831 с.

252. Мельник А. Вдосконалення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: окремі проблеми / А. Мельник // Право України. – 2001. – № 10. – С. 60–63.

253. Мінковський С. В. Розпорядження майном боржника як судова процедура банкрутства / С. В. Мінковський // Вісник господарського судочинства. – 2010. – № 1. – С. 187–195.

254. Мирное соглашение // Хозяйство и право. – 1999. – № 3. – С. 121–128.

255. Мирное соглашение // Хозяйство и право. – 1999. – № 4. –

С. 138–144.

256. Мироненко Н. Банкротство: правовое регулирование и практика применения / Н. Мироненко // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1996. – № 6. – С. 6–14.

257. Никитина О. А. Банкротство предприятий / О. А. Никитина // Юридический мир. – 1997. – № 4. – С. 52–60.

258. Никитина О. А. Ликвидация должника / О. А. Никитина // Юридический мир. – 1997. – № 1. – С. 57–59.

259. Никитина О. А. О некоторых вопросах, связанных с удовлетворением требований кредиторов при ликвидации должника / О. А. Никитина // Хозяйство и право. – 1996. – № 6. – С. 90–93.

260. Новоселова Л. А. О правовых последствиях нарушения денежного обязательства / Л. А. Новоселова // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 1. – С. 83–87.

261. Общая теория государства и права / отв. ред. М. Н. Марченко. – Москва : Зеркало, 1998. – 475 с.

262. Оленин А. Мировое соглашение в процессе о банкротстве / А. Оленин // Адвокат. – 2000. – № 12. – С. 3–10.

263. Олійник А. Ю. Теорія держави і права / А. Ю. Олійник, С. Д. Гусаров, О. Л. Слюсаренко. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 176 с.

264. О несостоятельности (банкротстве) : Закон РФ от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 2.

265. Орловский Ю. П. Банкротство предприятий и право трудового коллектива / Ю. П. Орловский // Право и экономика. – 1997. – № 5–6. – С. 34–41.

266. Орловский Ю. Правовое регулирование отношений, вытекающих из несостоятельности (банкротства) предприятий / Ю. П. Орловский, Е. Павлодский // Право и экономика. – 2001. – № 4. – С. 73–76.

267. Основные институты гражданского права зарубежных стран: сравнительно-правовое исследование / под ред. В. В. Залесского. – Москва : Норма, 1999. – 648 с.

268. Основы государства и права / под ред. А. С. Васильева. – Харьков : Одиссей, 2000. – 415 с.

269. Основы немецкого торгового и хозяйственного права. – Москва : БЕК, 1995. – 288 с.

270. Организационно-технологические правила производства бетонных и железобетонных работ по устройству фундаментов и заглубленных сооружений при реконструкции промышленных объектов / Ю. И. Беляков, В. А. Резник, В. И. Торкатюк [и др.] – Киев : КИСИ, 1986. – 212 с.

271. Павлодский Е. Продажа предприятия при банкротстве /

Е. Павлодский // Право и экономика. – 2000. – № 7. – С. 88.

272. Пан М. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Конспект лекцій для студентів 5-го курсу заочної форми навчання за напрямком підготовки 0501 – економіка і підприємництво / М. П. Пан, В. І. Торкатюк, А. Л. Шутенко, О. С. Вороніна. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 158 с.

273. Пантелеев П. Отдельные вопросы недействительности сделок / П. Пантелеев // Право и экономика. – 1999. – № 8. – С. 17–19.

274. Пилипенко А. Я. Господарське право : курс лекцій / А. Я. Пилипенко, В. С. Щербина. – Київ : Вентурі, 1996. – 286 с.

275. Підприємницьке право України / за заг. ред. Р. Б. Шишки. – Харків : Вид. ун-ту внутр. справ, «Еслада», 2000. – 480 с.

276. Повар П. О. Особливості ліквідації підприємств у разі недостатності майна / П. О. Повар // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 2. – С. 129–130.

277. Подцерковный О. Проблемы примирения сторон в арбитражном процессе / О. Подцерковный // Підприємництво, господарство та право. – 2001. – № 4. – С. 10–14.

278. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права / И. А. Покровский. – Москва : Статут, 1998. – С. 43–44.

279. Полозенко Д. Банкрутство і шляхи його подолання / Д. Полозенко, С. Варгіч // Вісник НБУ. – 1999. – № 10. – С. 59–61.

280. Поляков Б. М. Арбітражний керуючий – найзалежніша особа процедури банкрутства / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2001. – № 3. – С. 86–89.

281. Поляков Б. М. Арбітражний процесуальний кодекс. Проблеми лишаються / Б. М. Поляков // Право України. – 1992. – № 6. – С. 14–15.

282. Поляков Б. М. Банкрутство как институт хозяйственного права / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 9. – С. 13–15.

283. Поляков Б. М. Вдосконалення процесуального законодавства про банкрутство / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2001. – № 2. – С. 52–56.

284. Поляков Б. М. Денежные обязательства как объект института банкрутства / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 11. – С. 3–7.

285. Поляков Б. М. Деякі питання по ініціюванню провадження справ про банкрутство/ Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2002. – № 1. – С. 109–114.

286. Поляков Б. М. Закон о банкрутстве. Проблемы его применения // Вопросы государства и права Украины : сб. ст. / Б. М. Поляков. – Донецк : ДГУ, 1993. – С. 46–50.

287. Поляков Б. М. Закон Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» : науч.-практ. коммент. / под общ. ред. Д. Н. Притыки. – Київ : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 272 с.

288. Поляков Б. М. Законодавство України про банкрутство: теорія та практика його застосування / Б. М. Поляков. – Київ : ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2004. – 240 с.

289. Поляков Б. М. Защита права собственности при переходе экономики к рыночным отношениям / Б. М. Поляков // Вопросы государства и права Украины : сб. науч. ст. – Донецк : ДГУ, 1994. – С. 25–28.

290. Поляков Б. М. Кодификация законодательства Украины как средство укрепления экономического правопорядка / Б. М. Поляков // Хозяйственно-правовые средства предотвращения экономических преступлений : тезисы докл. и выст. (Донецк, 16 ноября 1995 г.). – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 1996. – С. 65–66.

291. Поляков Б. М. Коментар судової практики Верховного Суду України у справах про банкрутство / Б. М. Поляков. – Київ : Логос, 2008. – 488 с.

292. Поляков Б. М. Комплексный договор об учете всех интересов / Б. М. Поляков // Закон. – 2002. – № 4. – С. 94–101.

293. Поляков Б. М. Ліквідація як процедура банкрутства в Україні / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2002. – № 2. – С. 34–44.

294. Поляков Б. М. Методы правового регулирования отношений несостоятельности (банкротства) в Украине / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2002. – № 2. – С. 7–11.

295. Поляков Б. М. Міркування про шляхи вдосконалення трудового законодавства / Б. М. Поляков // Право України. – 1992. – № 3. – С. 22–24.

296. Поляков Б. М. Мирова угода в процедурі банкрутства / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 2. – С. 70–81.

297. Поляков Б. М. Мораторий как необходимый элемент процедуры банкротства / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 10. – С. 14–16.

298. Поляков Б. М. Неосновные участники в процедуре банкротства в Украине / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №7. – С. 24–28.

299. Поляков Б. М. Новое законодательство о банкротстве и новые проблемы / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №8. – С. 29–31.

300. Поляков Б. М. Особливості здійснення процедури санації

керівником боржника / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2001. – №4. – С. 105–110.

301. Поляков Б. М. От подотрасли права к отрасли законодательства / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2002. – № 3. – С. 11–12.

302. Поляков Б. М. Ответственность и защита хозяйственных прав / Б. М. Поляков // Проблемы становления хозяйственного законодательства Украины : сб. науч. ст. и матер. конф. (Донецк, 1993 г.). – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 1993. – С. 137–140.

303. Поляков Б. М. Отношения по профилактике (предупреждению) несостоятельности субъектов хозяйствования / Б. М. Поляков // Субъекты хозяйствования и экономическая преступность: вопросы предупреждения : сб. матер. «круглого стола» (Донецк, 1 ноября 2001 г.). – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2002. – С. 89–93.

304. Поляков Б. М. Підготовче засідання в процедурі банкрутства або «приватний» та «основний» конкурс / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 3. – С. 27–32.

305. Поляков Б. М. Понятие неплатежеспособности и банкротства / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 4. – С. 47–51.

306. Поляков Б. М. Порядок установления и изменения пассива должника в отношениях несостоятельности (банкротства) / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 8. – С. 11–15.

307. Поляков Б. М. Право несостоятельности (банкротства) в Украине / Б. М. Поляков. – Київ : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 440 с.

308. Поляков Б. М. Правовая природа отношений несостоятельности / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 12. – С. 6–10.

309. Поляков Б. М. Правове становище кредиторів у процедурі банкрутства / Б. М. Поляков // Право України. – 2001. – № 7. – С. 39–43.

310. Поляков Б. М. Правовое положение должника в процедуре банкротства в Украине / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 6. – С. 22–26.

311. Поляков Б. М. Правове регулювання штрафних санкцій у відносинах неспроможності / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2004. – № 2. – С. 47–52.

312. Поляков Б. М. Практика применения Закона Украины «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом» / Б. М. Поляков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 10. – С. 37–39.

313. Поляков Б. М. Принципы института банкротства / Б. М. Поляков

// Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 1. – С. 6–10.

314. Поляков Б. М. Припинення грошових зобов'язань в процедурі банкрутства / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 4. – С. 22–28.

315. Поляков Б. М. Про концепцію реформування законодавства про неспроможність (банкрутство) / Б. М. Поляков // Право України. – 2002. – № 7. – С. 59–63.

316. Поляков Б. М. Процедура банкрутства в Україні: теорія і практика / Б. М. Поляков. – Донецьк : Донбасс, 2001. – 480 с.

317. Поляков Б. М. Распоряжение имуществом как процедура банкрутства в Украине / Б. М. Поляков // Закон (Россия). – 2003. – № 8. – С. 143–147.

318. Поляков Б. М. Санация как процедура банкрутства / Б. М. Поляков // Закон. – 2002. – № 1. – С. 97–105.

319. Поляков Б. М. Санация як процедура банкрутства / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 1. – С. 156–167.

320. Поляков Б. М. Совершенствование правового регулирования отношений несостоятельности (банкрутства) в Украине / Б. М. Поляков. – Донецьк : Донбасс, 2001. – 340 с.

321. Поляков Б. М. Совершенствование форм финансового оздоровления должника в процедурах банкрутства / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 3. – С. 85–87.

322. Поляков Б. М. Спростування майнових дій боржника в процедурі банкрутства / Б. М. Поляков // Вісник господарського судочинства. – 2002. – № 3. – С. 109–115.

323. Поляков Б. М. Судебная санация должника / Б. М. Поляков // Вісник арбітражного керуючого. – 2001. – № 1. – С. 13–15.

324. Поляков Б. М. Судебные процедуры банкрутства в Украине / Б. М. Поляков // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 9. – С. 22–25.

325. Поляков Б. М. Мнимые и притворные сделки в арбитражной практике / Б. М. Поляков, И. Е. Замойский // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – № 10. – С. 42–45.

326. Поляков Б. М. Проблемы реорганизации юридических лиц / Б. М. Поляков, И. Е. Замойский // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – № 5. – С. 3–6.

327. Постатейный комментарий к Федеральному Закону «О несостоятельности (банкрутстве)» / под ред. В. В. Витрянского. – Москва : Статут, 2001. – 418 с.

328. Право / под ред. Н. А. Тепловой, М. В. Малинкович. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2001. – С. 13.

329. Правове регулювання господарських відносин за участю промислових підприємств / за ред. В. М. Гайворонського та В. П. Жушмана. – Харків : Право, 2000. – 288 с.

330. Правове регулювання господарсько-фінансової діяльності підприємства : монографія / В. І. Торкатюк, Г. В. Стадник, А. Л. Шутенко [та ін.]; за заг. ред. В. І. Торкатюка. – Харків : ХНАМГ, 2011. – 346 с.

331. Правові основи підприємницької діяльності. – Київ : Правові джерела, 1997. – 780 с.

332. Практика розгляду справ про банкрутство / упоряд. Б. М. Поляков. – Київ : Юридическая практика, 2006. – 336 с.

333. Предпринимательское (хозяйственное) право / отв. ред. О. М. Олейник. – Москва : Юристъ, 1999. – 725 с.

334. Предпринимательское право / под ред. Н. М. Коршунова, Н. Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – 414 с.

335. Предпринимательское право. – Москва : Приор, 2000. – 396 с.

336. Пригуза П. Д. Логіко-семантичний аналіз проблем відсутнього боржника у судовій практиці України / П. Д. Пригуза // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 2. – С. 36–51.

337. Притика Д. М. Арбітражний процес : в 2 ч. / Д. М. Притика, М. І. Тітов, В. С. Щербина [та ін.] – Харків : Консум, 2001. – Ч. II. – 431 с.

338. Притыка Д. Н. Арбитражный суд: проблемы организации и деятельности / Д. Н. Притыка. – Киев : Орианы, 2000. – 320 с.

339. Приходько И. Недействительность сделок и арбитражный суд: процессуальные аспекты / И. Приходько // Хозяйство и право. – 2000. – № 5. – С. 92–107.

340. Про банкрутство : Закон України від 14 травня 1992 р. № 2343-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31.

341. Проблемы теории государства и права / под ред. С. С. Алексеева. – Москва : Юрид. лит., 1987. – 446 с.

342. Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство», до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» : Закон України від 30 червня 1999 р. № 784-ХІV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42-43.

343. Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» : Закон України від 7 березня 2002 р. № 3088-ІІІ // Офіційний вісник України. – 2002. – № 15. – С.8.

344. Про внесення змін і доповнень до деяких роз'яснень Президії Вищого арбітражного суду України : Роз'яснення Вищого арбітражного суду України від 24 квітня 1999 р. № 02-5/195 // Правова база з питань банкрутства суб'єктів господарювання : збірник нормативних актів. – Київ :

Атіка, 2000. – С. 157-158.

345. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49.

346. Про деякі питання практики застосування у вирішенні спорів окремих норм чинного законодавства : інформаційний лист Вищого арбітражного суду України від 10 травня 2000 р. № 01-8/204 // Вісник Вищого арбітражного суду України. – 2000. – № 3. – С. 167–170.

347. Про деякі питання практики застосування Закону України «Про банкрутство : Роз'яснення Вищого арбітражного суду України від 18 листопада 1997 р. № 02-5/444 // Вісник Вищого арбітражного суду України. – 1998. – № 1. – С. 85–100.

348. Про деякі питання практики застосування Закону України «Про оренду державного та комунального майна : Роз'яснення Вищого арбітражного суду України від 25 травня 2000 р. №02-5/237 // Правова база з питань банкрутства суб'єктів господарювання : зб. нормат. актів. – Київ : Атіка, 2000. – С. 152–154.

349. Про деякі питання практики застосування окремих норм діючого законодавства при вирішенні спорів : Роз'яснення Вищого арбітражного суду України від 30 червня 1996 р. № 01-8/342 // Правова база з питань суб'єктів господарювання : зб. нормат. актів. – Київ : Атіка, 2000. – С. 115–116.

350. Про затвердження Порядку проведення досудової санації державних підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 березня 2000 р. № 515 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 12.

351. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами : Закон України від 21 грудня 2000 р. № 2181-ІІІ // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7.

352. Про реалізацію статей 31, 43 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 травня 2000 р. № 765 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 19. – С. 73.

353. Прокопенко В. І. Трудове право України / В. І. Прокопенко. – Харків : Консум, 1998. – 479 с.

354. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. № 1529/99 // Голос України. – 1999. – 7 груд. – С. 2.

355. Пронська Г. В. Деякі питання удосконалення законодавства про банкрутство / Г. В. Пронська // Збірник рішень та арбітражної практики Вищого арбітражного суду України. – 1995. – № 3–4. – С. 284–288.

356. Прудникова Т. Банкрутство: общие положения, наблюдение, управление, конкурс / Т. Прудникова, В. Голубев // Закон. – 1998. – № 6. – С. 11–23.

357. Пыжинский Я. И. Прогнозирование финансового состояния предприятий на перспективу и учет возможности банкротства / Я. И. Пыжинский . – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. – 21 с.
358. Рабінович П. М. Основи загальної теорії права і держави / П. М. Рабінович. – Київ : ІСДО, 1995. – 172 с.
359. Радзивилюк В. В. Некоторые вопросы ключевой терминологии Закона Украины о банкротстве / В. В. Радзивилюк // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – № 5. – С. 30–33.
360. Радзивілюк В. Деякі питання удосконалення законодавства про банкрутство: концепція розвитку законодавства України / В. Радзивілюк // Матеріали наук.-практ. конф. (травень 1996 р.). – Київ : Ін-т законодавства Верховної Ради України, 1996. – С. 199–200.
361. Радзивілюк В. В. Деякі судові процедури банкрутства (розпорядження майном та санація): проблеми вдосконалення / В. В. Радзивілюк // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 12. – С. 7–9.
362. Радзивілюк В. В. Санація як судова процедура банкрутства: порівняльно-правове дослідження : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В. В. Радзивілюк. – Київ, 2000. – 17 с.
363. Рахмилович В. Обязательство по возмещению убытков как одно из оснований признания банкротом / В. Рахмилович // Право и экономика. – 2000. – № 11. – С.81–82.
364. Ращевский Е. К вопросу о юридической природе плана внешнего управления / Е. Ращевский // Хозяйство и право. – 2000. – № 12. – С. 9–23.
365. Ращевский Е. Мораторий на удовлетворение кредиторов / Е. Ращевский // Хозяйство и право. – 2001. – № 11. – С. 20–32.
366. Рябцева Я. Г. Вимоги до арбітражного керуючого та його роль у судових процедурах банкрутства / Я. Г. Рябцева // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 2. – С. 152.
367. Рябцева Я. Г. Основні учасники судових процедур банкрутства / Я. Г. Рябцева // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 6. – С. 85-91.
368. Садиков О. Недействительные и несостоявшиеся сделки / О. Садиков // Юридический мир. – 2000. – № 6. – С. 7-11.
369. Самошот И. Некоторые правовые аспекты оплаты услуг арбитражного управляющего в процессе производства по делу о банкротстве / И. Самошот // Бизнес. – 2001. – № 11. – С. 81–84.
370. Свириденко О. Институт уступки прав требований в арбитражной практике / О. Свириденко // Право и экономика. – 2000. – № 1. – С. 77–79.
371. Свит Ю. Возможно ли банкротство некоммерческих организаций? / Ю. Свит // Российская юстиция. – 2000. – № 10. – С. 20–21.

372. Свит Ю. Недействительность сделок должника при банкротстве / Ю. Свит // Закон. – 2002. – № 1. – С. 33–38.

373. Семишоцький Л. Кого захищатиме інститут неспроможності? / Л. Семишоцький // Закон і бізнес. – 1999. – № 20. – С. 7.

374. Семчик В. И. Имущественные правоотношения в сельском хозяйстве / В. И. Семчик. – Киев : Наук, думка, 1984. – 232 с.

375. Сибилев Д. М. Закон Украины «Об исполнительном производстве» : науч.-практ. комент. / Д. М. Сибилев – Харьков : Логос, 2000. – 109 с.

376. Сировотка Н. И. Санация предприятий-банкротов по решению арбитражных судов / Н. И. Сировотка // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 1999. – № 10. – С. 60–62.

377. Скакун О. Ф. Теория государства и права / О. Ф. Скакун. – Харьков : Консум, 2000. – 703 с.

378. Скарёдов Г. Арест имущества должника, находящегося в процедуре банкротства / Г. Скарёдов // Законность. – 2000. – № 2. – С. 36–39.

379. Скворцов М. Н. Як запобігти банкрутству підприємства? Від виживання до процвітання / М. Н. Скворцов. – Київ : Будівельник, 1995. – 143 с.

380. Скловский К. Исполнительное производство / К. Скловский // Закон. – 1999. – №1. – С. 108–110.

381. Скловский К. О защите прав собственника и владельца имущества, реализованного на публичных торгах / К. Скловский // Хозяйство и право. – 2000. – № 1. – С. 70–75.

382. Советское хозяйственное право / под ред. И. Г. Побирченко. – Київ : Вища школа, 1985. – 335 с.

383. Стадник Г. В. Стратегія формування господарсько-комерційної діяльності будівельного підприємства на основі контролінгу: навч. посібник / Г. В. Стадник. – Харків : ХНАМГ, 2004. – 416 с.

384. Стадник Г. В. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Внутрішній економічний механізм підприємства (в блок-схемах)» / Г. В. Стадник, Л. Г. Чеканова, І. І. Килимник, В. І. Торкатюк. – Харків : ХНАМГ, 2005. – 116 с.

385. Стадник Г. В. Конспект лекцій по дисципліне «Комерческая деятельность» для учащихся 9-11 классов Харьковского лицея городского хозяйства Харьковского областного совета / Г. В. Стадник, С. А. Степаненко, В. І. Торкатюк, Г. Ю. Штерн. – Харьков : ХНАГХ, 2007. – 92 с.

386. Спасибо-Фатеева И. Обеспечение и защита интересов кредиторов и акционеров в процессе санации / И. Спасибо-Фатеева // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 6. – С. 3–7.

387. Спасибо-Фатеева И. Проблемы реорганизации акционерных

обществ / И. Спасибо-Фатеева // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – № 5. – С.6–11.

388. Степанов В. В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии / В. В. Степанов. – Москва : Статут, 1999. – 208 с.

389. Сурілов О. В. Теорія держави і права / О. В. Сурілов. – Одеса : Астропринт, 1998. – 224 с.

390. Таль Г. Закон о круговой поруке / Г. Таль // Ведомости. – 2000. – 28 дек.

391. Таль Г. Неуправляемые управляющие / Г. Таль // Время новостей. – 2000. – 28 авг.

392. Телюкина М. В. Акционирование долга, обмен долга на доли участия и продажа бизнеса предприятия / М. В. Телюкина // Юридический мир. – 1998. – № 3. – С. 16–24.

393. Телюкина М. В. Акционирование долга, обмен долга на доли участия и продажа бизнеса предприятия / М. В. Телюкина // Юридический мир. – 1998. – № 4. – С. 27–28.

394. Телюкина М. В. Банкротство отсутствующего должника / М. В. Телюкина // Юридический мир. – 2001. – № 9. – С. 26–28.

395. Телюкина М. В. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» / М. В. Телюкина. – Москва : Юрайт-Издат, 2003. – 591с.

396. Телюкина М. В. Комитет кредиторов и его роль в конкурсном процессе / М. В. Телюкина // Хозяйство и право. – 2001. – № 11. – С. 32–35.

397. Телюкина М. В. Конкурсное право: теория и практика несостоятельности (банкротства) / М. В. Телюкина. – Москва : Дело, 2002. – 536 с.

398. Телюкина М. В. Лицензирование деятельности арбитражного управляющего / М. В. Телюкина // Право и экономика. – 2001. – № 4. – С. 25–30.

399. Телюкина М. В. Наблюдение как процедура банкротства / М. В. Телюкина // Хозяйство и право. – 1998. – № 9. – С. 53–56.

400. Телюкина М. В. Наблюдение как процедура банкротства / М. В. Телюкина // Хозяйство и право. – 1998. – № 10. – С. 46–52.

401. Телюкина М. В. Некоторые проблемы исполнения внешним управляющим своих обязанностей / М. В. Телюкина // Юридический мир. – 2000. – № 4. – С. 44–48.

402. Телюкина М. В. Очередность удовлетворения требований кредиторов несостоятельного должника / М. В. Телюкина // Дело и право. – 1996. – № 7. – С. 38–45.

403. Телюкина М. В. Порядок действий сторон по окончании

внешнего управления / М. В. Телюкина // Законность. – 2001. – № 4. – С. 72.

404. Телюкина М. В. Порядок подачи заявления о несостоятельности / М. В. Телюкина // Адвокат. – 2000. – № 5. – С. 16–18.

405. Телюкина М. В. Постатейный комментарий к Федеральному Закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ / М. В. Телюкина // Адвокат. – 1998. – № 4. – С. 7–33.

406. Телюкина М. В. Постатейный комментарий к Федеральному Закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ / М. В. Телюкина // Адвокат. – 1998. – № 5. – С. 3–34.

407. Телюкина М. В. Прекращение гражданско-правовых обязательств путем зачета взаимных требований / М. В. Телюкина // Право и экономика. – 2000. – № 3. – С. 19–24.

408. Телюкина М. В. Проблема опровержения сделок должника, находящегося в процессе производства дела о несостоятельности (теоретические и практические аспекты) / М. В. Телюкина // Юридический мир. – 1998. – № 6. – С. 29–40.

409. Телюкина М. В. Сущность и некоторые проблемы конкурсного права / М. В. Телюкина // Законодательство. – 2000. – № 4. – С. 40–52.

410. Телюкина М. В. Добровольное банкротство как особый способ обеспечения ликвидации / М. В. Телюкина, В. Н. Ткачев // Юридический мир. – 2000. – № 6. – С. 12–16.

411. Телюкина М. В. Неисполнение, недействительность и расторжение мирового соглашения / М. В. Телюкина, В. Н. Ткачев // Юридический мир. – 2001. – № 5. – С. 29–31.

412. Телюкина М. В. Рассмотрение требований кредиторов в конкурсном процессе / М. В. Телюкина, В. Н. Ткачев // Юридический мир. – 2000. – № 7. – С. 10–13.

413. Теньков С. О. Ліквідація підприємств: деякі юридичні та податкові аспекти / С. О. Теньков // Вісник ВАСУ. – 2000. – № 3. – С. 153–156.

414. Теория государства и права / отв. ред. В. М. Корельский. – Москва : Норма, 1998. – 570 с.

415. Теория государства и права / под ред. М. М. Рассолова. – Москва : ЮНИТИ, 2000. – 640 с.

416. Теория государства и права / под ред. Н. И. Матузова. – Москва : Юрид. лит., 2000. – 771 с.

417. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / О. О. Терещенко . – Київ : КНЕУ, 2000. – 410 с.

418. Титов Н. Банкротство: законодательство и практика / Н. Титов // Бизнес информ. – 1996. – № 5. – С. 11–13.

419. Тітов М. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні

аспекти / М. Тітов. – Харків : Консум, 1997. – 192 с.

420. Тітов М. І. Про деякі проблеми виконавчого провадження / М. І. Тітов // Право України. – 1999. – № 11. – С. 64–68.

421. Тітов М. Новий закон про банкрутство: проблеми застосування / М. Тітов, В. Бондаренко // Право України. – 2000. – № 8. – С. 95–98.

422. Торкановский Е. Антикризисное управление / Е. Торкановский // Хозяйство и право. – 2000. – № 1. – С. 14–30.

423. Торкатюк В. І. Авторське право / В. І. Торкатюк. – Київ : ІСДО МОН України, 1995. – 336 с.

424. Торкатюк В. І. Економіка дизайну : навч. посібник / В. І. Торкатюк, Л. Ф. Ніколаєнко. – Київ : ІСДО МОН України, 1993. – 120 с.

425. Торкатюк В. І. Лазерная техника в строительстве / В. І. Торкатюк, В. П. Гордиенко, В. П. Типсар. – Київ : Будівельник, 1981. – 60 с.

426. Торкатюк В. І. Математические методы и модели в экономике : монография / В. І. Торкатюк, А. І. Колосов, В. Н. Бабаєв и др. ; под общ. ред. д-ра техн. наук В. І. Торкатюка. – Харьков : ХНАГХ, 2012. – 321 с.

427. Торкатюк В. І. Монтаж конструкций большепролетных зданий / В. І. Торкатюк. – Москва : Стройиздат, 1985. – 170 с.

428. Торкатюк В. І. Монтаж конструкций большепролетных зданий / В. І. Торкатюк, С. В. Бутник. – Київ : ІСДО МОН України, 1993. – 344 с.

429. Торкатюк В. І. Навіщо художнику ЕОМ / В. І. Торкатюк // Радянська Україна. – 1986. – № 146.

430. Торкатюк В. І. Оптико-электронные системы в строительстве / В. І. Торкатюк, В. І. Косенко, В. І. Ковалев ; под ред. канд. техн. наук В. І. Торкатюка. – Москва : ЦНИИинформации, 1985. – 260 с.

431. Торкатюк В. І. Оптимизация высотного строительства / В. І. Торкатюк, Т. Н. Шорко. – Харьков : Прапор, 1984. – 56 с.

432. Торкатюк В. І. Опыт возведения телевизионной башни высотой 240,7 м в Харькове / В. І. Торкатюк, П. П. Пекарский, Д. Ф. Гончаренко, Э. Н. Кутовой. – Харьков : Харьков. обл. совет НТО, Харьков. обл. управление НТО стройиндустрии, 1982. – 48 с.

433. Торкатюк В. І. Организационно-технологические, архитектурно-конструктивные и финансово-экономические предпосылки формирования продукции капитального строительства / В. І. Торкатюк, А. І. Колосов, В. Н. Бабаєв и др. ; под общ. ред. д-ра техн. наук В. І. Торкатюка. – Харьков : ХНАГХ, 2012. – 368 с.

434. Торкатюк В. І. Организационно-технологические решения в многоэтажном каркасном строительстве / В. І. Торкатюк. – Харьков : Изд-во при ХГУ, 1986. – 160 с.

435. Торкатюк В. І. Прогрессивная организация и технология

возведения многоэтажных каркасных зданий / В. И. Торкатюк, В. И. Косенко, В. И. Ковалев, И. Б. Волченков. – Москва : ЦНИИИнформации, 1983. – 412 с.

436. Торкатюк В. И. Строительство многоэтажных каркасных зданий из сборных железобетонных конструкций / В. И. Торкатюк, В. Е. Мартыненко, Д. Ф. Гончаренко. – Харьков : Харьков. обл. совет НТО, Харьков. обл. управление НТО стройиндустрии, 1981. – 56 с.

437. Торкатюк В. И. Строительство многоэтажных каркасных зданий / В. И. Торкатюк, С. Н. Соколовский, Л. Н. Покрасенко. – Москва : Стройиздат, 1989. – 368 с.

438. Тотьев К. Принудительная реорганизация и ликвидация / К. Тотьев // Закон. – 2001. – № 38. – С. 72–74.

439. Трудовое право / под ред. О. В. Смирнова. – Москва : Проспект, 1997. – 443 с.

440. Уткин Э. А. Аудит и управление несостоятельным предприятием / Э. А. Уткин, А. Э. Бинецкий. – Москва : ЭКМОС, 2000. – 384 с.

441. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е. Ф. Губский [и др.]. – Москва : ИНФРА, 1997. – 576 с.

442. Финансовое право / под ред. проф. М. М. Рассолова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2001. – 444 с.

443. Финансовое право. – Москва : ПРИОР, 2000. – 176 с.

444. Фінансова безпека суб'єктів господарювання : підручник з грифом МОН України / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. Б. Жихор. – Київ : УБС ПБУ, 2014. – 605 с.

445. Фролов Ю. Преобразование законодательства о банкротстве – решение проблем или новые проблемы / Ю. Фролов, Е. Шамрицкая // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 7. – С. 30–31.

446. Фурсов Д. А. Судопроизводство по делам о несостоятельности (банкротстве) / Д. А. Фурсов // Адвокат. – 1998. – № 9. – С. 30–31.

447. Хахулин В. В. Некоторые экономико-правовые условия целесообразности банкротства / В. В. Хахулин, В. А. Малыга редкол.: В. Н. Амитан, Н. И. Конищева и др. // Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий. – Донецк, 1998. – С. 102–103.

448. Хозяйственное законодательство / отв. ред. Н. И. Клейн. – Москва : Юрид. литература, 1990. – 270 с.

449. Хозяйственное право: Общие положения / под ред. В. В. Лаптева. – Москва : Наука, 1983. – 287 с.

450. Хозяйственное право. – Москва : ПРИОР, 2000. – 160 с.

451. Хозяйственное право / отв. ред. В. В. Лаптев. – Москва : Юрид. лит., 1983. – 527 с.

452. Хозяйственное право : учебник / под ред. В. К. Макутова. – Киев : Юринком Интер, 2002. – 912 с.
453. Хозяйственное право : учеб. пособие / отв. ред. В. А. Рясенцев. – Москва : ВЮЗИ, 1984. – 219 с.
454. Хозяйственный механизм и право / отв. ред. В. В Овсиенко. – Устинов, 1985. – 157 с.
455. Хозяйственный механизм: содержание и основные направления развития / Ф. И. Гумеров и др. – Казань : Изд-во Казанского ун-та, 1990. – 180 с.
456. Хропанюк В. Н. Теория государства и права / В. Н. Хропанюк. – Москва : «Дабахов, Ткачев, Димов», 1995. – 377 с.
457. Церетелі Л. Г. Реєстрація, реорганізація, ліквідація підприємства / Л. Г. Церетелі. – Запоріжжя : Поліграф, 2001. – 52 с.
458. Цивільне право / за ред. Д. В. Бобрової, О. В. Дзера. – Київ : Вентурі, 1997. – 861с.
459. Чеботарь Ю. А. Антикризисная программа предприятия: как избежать банкротства и стать прибыльным / Ю. А. Чеботарь. – Москва : Мир деловой книги, 1997. – 127 с.
460. Чувпило А. А. Хозяйственное право зарубежных стран : учеб. пособие / А. А. Чувпило. – Киев, 1992. – 217 с.
461. Чуча С. Арбитражный управляющий и руководитель должника как субъекты трудовых отношений / С. Чуча // Российская юстиция. – 2000. – № 12. – С. 20-22.
462. Чуча С. Исполнительное производство в ходе процедуры банкротства // Российская юстиция. – 2001. – № 12. – С. 28–29.
463. Швиденко В. И. Возведение многоэтажных каркасных зданий с наружными кирпичными стенами / В. И. Швиденко, В. И. Торкатюк, Д. Ф. Гончаренко. – Харьков : Харьков. обл. совет НТО, Харьков. обл. управление НТО стройиндустрии, 1981. – 62 с.
464. Шипулин В. Д. Спутниковая геодезия : конспект лекций / В. Д. Шипулин, Г. В. Стадник, В. И. Торкатюк, Ф. Т. Шумаков. – Харьков : ХНАГХ, 2006. – 86 с.
465. Шевчук В. М. Роль современных информационных технологий в формировании и реализации тактических операций / В. М. Шевчук // Информационные технологии в обществе и правовой сфере : сб. науч. статей. – Калининград: Калининград. филиал СПбУ МВД России, 2013. – Вып. 1. – С.188–189.
466. Шевчук В. М. Криміналістична профілактика економічних злочинів : наук.-практ. посібник / В. М. Шевчук, С. В. Великанов, В. А. Журавель та ін. – Харків, 2006. – 236 с.
467. Шевчук О. Колізійні аспекти законодавства при банкрутстві

підприємств / О. Шевчук, Л. Герасименко // Право України. – 2008. – № 1. – С. 59–61.

468. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права / Г. Ф. Шершеневич. – Москва : Бр. Башмаковы, 1912. – Т. IV.

469. Шершеневич Г. Ф. Учение о несостоятельности / Г. Ф. Шершеневич. – Казань, 1890.

470. Шичанин А. В. Некоторые аспекты российского законодательства о несостоятельности / А. В. Шичанин, О. Д. Гривков // Адвокат. – 2000. – № 3. – С. 24–31.

471. Шутенко Л. М. Міський житловий фонд: його життєвий цикл і радіаційна безпека / Л. М. Шутенко. – Київ : Техніка, 2002. – 251 с.

472. Шутенко Л. Н. «Городской проект» как средство подготовки и переподготовки кадров для управления городом / Л. Н. Шутенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2001. – № 32. – С.7–10.

473. Шутенко Л. Н. Влияние анизотропии грунтов на механические характеристики в зависимости от геологических условий залегания / Л. Н. Шутенко. – Харьков : Изд-во ХГУ, 1967. – С. 134–145.

474. Шутенко Л. Н. Об опыте организации быта и воспитательной работы в студенческих общежитиях института / Л. Н. Шутенко // Материалы совместного заседания коллегии Минвуз УССР и Совета по высшей школе 30.01.1981. – Київ, 1981. – С. 34–39.

475. Шутенко Л. Н. Об основных критериях, учитываемых при разработке целевых комплексных программ вуза / Л. Н. Шутенко // Материалы совместного заседания коллегии Минвуз УССР и Совета по высшей школе 17.06.1981. – Київ, 1981. – С. 45–49.

476. Шутенко Л. Н. Об оценке надежности жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Науковий вісник будівництва. – Харків : ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2001. – Вип. 15. – С. 3–18.

477. Шутенко Л. Н. Оптимизация экономического механизма формирования и функционирования акционерных обществ в жилищном строительстве / Л. Н. Шутенко // Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління : матер. II міжнар. міждисциплінарної наук.-практ. конф. – Харків : Українська асоціація «Жінки в науці і освіті», ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2001. – 350 с.

478. Шутенко Л. Н. Проблемы исследования и оптимизации процесса формирования жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Исследование и оптимизация экономических процессов «Оптимум-2001» : матер. III междунар. науч.-практ. конф. (15–16 ноября 2001 г.). – Харьков : НТУ «ХПИ», 2001. – С.110–111.

479. Шутенко Л. Н. Проблемы исследования и оптимизации процесса

формирования жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Технічний прогрес і ефективність виробництва : Вісник НТУ «ХП». – Харків : НТУ «ХП». – Вип. 24. – С.36–38.

480. Шутенко Л. Н. Проблемы маркетинга инвестиций городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Регіональні перспективи : Економічні проблеми регіонів : наук.-практ. журнал.– Полтава, 2001. – № 5–6 (18–19). – С.224–226.

481. Шутенко Л. Н. Проблемы маркетинга инвестиций при формировании и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Економічні проблеми розвитку регіонів та підприємств на початку ХХІ століття : тези доп. Всеукр. наук.практ. конф. : у 2 т. – Полтава : ПДТУ ім. Юрія Кондратюка, 2001. – Т. 1. – 176 с.

482. Шутенко Л. Н. Определение весомости показателей эффективности при формировании жизненного цикла городского жилого фонда методом экспертных оценок / Л. Н. Шутенко // Науковий вісник будівництва. – Харків : ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2002. – № 17. – С. 23–37.

483. Шутенко Л. Н. Особенности технологии организационно-технологических процессов формирования жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2002. – Вып. 39. – С. 371–374.

484. Шутенко Л. Н. Интегральное формирование качественных показателей кибернетической системы проектного организационно-технологического решения по формированию жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2001. – №535. – С.323–328.

485. Шутенко Л. Н. Теоретические основы формирования жизненного цикла городского жилого фонда / Л. Н. Шутенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2001. – Вып. 39. – С. 152-173.

486. Шутенко Л. М. Концепція комплексного соціально-економічного розвитку м. Харкова до 2010 р. / Л. М. Шутенко, В. Т. Семенов, Г. В. Ковалевський та ін. // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2000. – Вып. 24. – С. 3–43.

487. Щенникова Л. Банкротство в гражданском праве России: традиции и перспективы / К. Щенникова // Российская юстиция. – 1998. – № 10. – С. 38–40.

488. Щербина В. С. Господарське право України / В. С. Щербина. – Київ : Атіка, 1999. – 336 с.

489. Эрделевский А. Недействительность сделок / А. Эрделевский // Российская юстиция. – 1999. – № 12. – С. 16–18.

490. Эрделевский А. Недействительность сделок: условия, виды, последствия / А. Эрделевский // Закон. – 2002. – № 1. – С. 5-15.

491. Эриашвили Н. Д. Финансовое право / Н. Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – 605 с.

492. Юдин В. Г. Несостоятельность (банкротство): исторический аспект / В. Г. Юдин // Вестник ВАС РФ. – 2002. – № 1. – С. 155–162.

493. Явич Л. С. Общая теория права / Л. С. Явич. – Ленинград : ЛГУ, 1976. – 287 с.

494. Явич Л. С. Право социалистического развитого общества: сущность и принципы / Л. С. Явич. – Москва : Юрид. лит., 1978. – 224 с.

495. Яковлев В. Ф. Правовые основы регулирования хозяйственной деятельности / В. Ф. Яковлев, В. С. Якушев. – Свердловск : Изд-во УрГУ, 1975. – 81с.

496. Dymcheko O. The power of public service through the lens of public service delivery in Ukraine an examination of the current policy framework / O. Dymcheko, P. Nickel // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Київ : Техніка, 2002. – Вип. 31. – С. 117–124.

497. Dymcheko O. Water-Supply and sewerage economy in Ukraine – the concept of system consideration in terms of innovative development / O. Dymcheko, O. Panova // 8-th European conference of young research and scientific workers «Transcom 2009» section Economics and management, Slovak Republic: University of Zilina. – 2009. – P. 81–87.

498. Dymcheko O. The key Issues of housing and utilities economy reform in terms of financial and economic crisis / O. Dymcheko, O. Panova // II міжнар. наук.-практ. конф. «Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі». – Харків, 2010. – С. 170–173.

499. Dymcheko O. The Issues of Efficiency of Reform of Housing-Communal Economy in Ukraine in the Context of Implementation of Program-Target Method of Budget Formation (Abstract) / / O. Dymcheko, D. Slavata, O. Panova, P. Bubenko // 9-th annual international conference «Public Economics and Administration». – Czech republic: VSB: Technical University of Ostrava, 2011. – P. 4–5.

500. Torkatjuk W. I. Hauptrichtung und Wege der Entwicklung mehrgeschossiger Skelettbauten in der UdSSR // Bauplannung und Bautechnik/ - 1976. №8. – S. 385–386, 393.

501. Helmut Ripke, Wladimir Torkatjuk. Die Berechnung der Stabilitätsfaktoren für den Montagezustand zweck Entscheidungsauswahl für Technologie und Organisation der Montageprozesse voll vorgefertig Gebäude // Wissenschaftliche zeitschrift der technische Universität Dresden. – 1977. – Heft 2. – S. 566–573.

502. Torkatjuk W. I., K.-D. Robenak, H. Hoffmeister. Technologie und Montagegenauigkeit Einflussfaktoren auf die Montagestabilität von

Skelettbauten // Bauplanung - Bautechnik. – 1977. – Heft 4. – S. 175–179.

503. Torkatjuk W. I., K.-D. Robenak, H. Hoffmeister. Zur Berechnung der Montagestabilität von Skelettbauten // Bauplanung – Bautechnik. – 1977. – Heft 5. – S. 227–229.

504. Torkatjuk W. I., K.-D. Robenak, Sabine Hammerschmidt, Heike Schevzer, Uta Siegel. Licht boqenschmelzschneidem von Beton und Sthalbeton in der Sowjetunion // Zeitschrift «Schweisstechnik» 27 (1977) 10. – S. 178–179.

Наукове видання

**БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ
БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

МОНОГРАФІЯ

Відповідальні за випуск *В. І. Торкатюк*
Редактор *О. А. Норик*
Комп'ютерне верстання *Т. П. Коваленко*
Дизайн обкладинки *Т. Є. Клочко*

Підп. до друку 13.09.2016 р.
Друк на ризографі
Тираж 300 пр.

Формат 60×84/16
Ум. друк арк. 30,8
Зам. № 9913

Видавець і виготовлювач:
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rektorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4705 від 28.03.2014 р.