

Федоришина Л.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель - оценить эффективность деятельности предприятия путем применения методов комплексной оценки.

Методика исследования. В процессе написания статьи использованы общенаучные и специальные методы научного исследования, а именно: аналитико-монографический (при изучении литературных источников), многомерного сравнительного анализа (для оценки эффективности работы исследуемого предприятия за определенный период), абстрактно-логический метод (для обобщения теоретических положений, формирование выводов).

Результаты. Обоснованно возможности использования метода многомерного сравнительного анализа и метода расстояний при оценке эффективности деятельности конкретного предприятия. Как исходные показатели предложено выбрать следующие: фондоотдачу и машиноотдачу (характеризуют эффективность использования основных фондов); материалоотдачу и коэффициент оборачиваемости (характеризуют эффективность использования оборотных средств); коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент концентрации собственного капитала, рентабельность продаж и рентабельность капитала (характеризуют финансовое состояние предприятия). Установлено, что предприятие лучше работало в течение исследуемого периода в 2014 году, а хуже всего - в 2013 году.

Научная новизна исследования заключается в применении методов детерминированной комплексной оценки для определения динамики интегрального показателя эффективности деятельности предприятия по отношению к эталонному году.

Практическая значимость. Предложенное направление использования методов многомерного сравнительного анализа и метода расстояний позволит анализировать, в каком году в исследуемом периоде предприятие или его отдельные структурные подразделения работали лучше (хуже); выявлять какие принятые управленческие решения были удачными (неэффективными) и привели к улучшению (ухудшению) позиций предприятия.

Ключевые слова: эффективность, оценка эффективности, предприятие, многомерный сравнительный анализ, метод расстояний.

УДК 65.338.2

*Яцишин С.Р.,
к.е.н., доцент,
Бенько І.Д.,
к.е.н., доцент,*

*кафедра обліку в державному
секторі економіки та сфері послуг,
Тернопільський національний економічний університет*

ФОРМИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ УКРУПНЕННЯ

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання стан економіки нашої держави на макро- та мікрорівнях характеризується деформованою структурою виробництва. Тому для ефективного розвитку виробничого потенціалу потрібна його структурна перебудова. Її необхідно проводити за допомогою політики реструктуризації та фінансового оздоровлення потенційно конкурентоспроможних підприємств або через ліквідацію тих, які є збитковими чи неперспективними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань фінансової діяльності суб'єктів господарювання, зокрема щодо їх реструктуризації зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Афонін А.С., Анохіна І.Ю., Архипчук Е.І., Брейлі Р., Ван Хорн, Дж. К., Гохан П.А., Зуєва Л.С., Коваль Л.П., Кравчук О.М., Лещишин Р., Лещук В.П., Майєрс С., Марич П.М., Нестерчук В.П., Портнова Г.О., Терещенко О.О., Філіна Г.І. тощо.

Зокрема, теоретичні напрацювання та дослідження проблем реструктуризації підприємства в контексті політекономічного підходу закладались у роботах Р. Брейлі та С. Майєрса [3]; Дж. К. Ван Хорна [4]; П.А. Гохана [6]; П.М. Марича та Л.П. Ковалю [9]; А. Бівана, С. Естріна та М. Шаффера [2] тощо. Розробка теорії та моделей реструктуризації підприємства в умовах ринкового реформування економіки пов'язана з роботами І.М. Акімової, А.С. Афоніна та В.П. Нестерчук [1], О.О. Терещенка [13] та ін. Механізми вибору ефективного виду реструктуризації промислових підприємств досліджували Г.О. Портнова та І. Ю. Анохіна [12].

Значну роль в постановці та вирішенні проблеми реструктуризації підприємства відіграють законодавчі акти України, роботи вітчизняних економістів, в яких досліджуються питання сутності

трансформаційних процесів в економіці, ринкових перетворень на рівні підприємства, еволюції форм власності на засоби виробництва, формування нового характеру соціально-трудова відносин, відносин між підприємством та державою.

Але відсутність ґрунтовних праць щодо вивчення окремих аспектів та форм реструктуризації підприємств обумовлюють необхідність подальших наукових досліджень, розгляду форм реструктуризації підприємства в аспекті удосконалення виробничої системи, що обумовлює актуальність статті, її цілі та завдання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні, аналізі та узагальненні форм реорганізації підприємств у процесі укрупнення.

Сучасні економічні умови ставлять нові завдання й вимагають подальших досліджень для удосконалення різноманітних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємств для покращення їх фінансового становища. Предметом дослідження даної статті виступають окремі форми реорганізації підприємств у процесі укрупнення їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із відомих засобів фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання є реструктуризація [3], яка проводиться як для групи підприємств, так і окремого підприємства, зокрема.

Реструктуризація підприємства розглядається як процес проведення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів. Це нормативне визначення терміну «реструктуризація» наведене, зокрема, в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (Закон від 14.05.1992 № 2343-XII) [7].

Реструктуризація передбачає можливість організаційної та юридичної перебудови бізнесу групи компаній як в результаті угод злиття та поглинання, так і з метою поліпшення інвестиційної привабливості. Така перебудова бізнесу затребувана, зокрема, при виході на публічний ринок боргового та акціонерного капіталу (наприклад, організація облігаційної позики, випуску єврооблігацій, IPO (Initial Public Offering (англ.) – первинна публічна пропозиція) тощо). Крім того, реструктуризація бізнесу дозволяє здійснити передпродажну підготовку та продаж непрофільних бізнес-одиниць.

В цілому, реструктуризація бізнесу затребувана в наступних випадках:

- залучення інвестицій;
- продаж бізнесу або його частини (у тому числі на публічному ринку);
- дружні злиття;
- загроза ворожого поглинання;
- вихід на публічний ринок боргового та акціонерного капіталу;
- побудова прозорої корпоративної структури.

На сьогодні відомі основні методи реструктуризації:

- угоди з акціями, частками, що ведуть до зміни структури власності;
- збільшення / зменшення статутного капіталу, випуски акцій і конвертованих цінних паперів, зміни в структурі статутного капіталу (консолідація, поділ);
- зміни в структурі управління підприємства / холдингу (склад, компетенція, чисельність, порядок формування та діяльності);
- внесення змін до установчих документів, внутрішні положення, регламенти, договори з членами органів управління;
- експертиза здійснених раніше корпоративних дій на предмет їх незаперечності, легітимності тощо.

Ефективність проведення реструктуризації забезпечується заходами, які покладені в основу плану реструктуризації та спрямовані на вдосконалення організації й управління виробничо-господарською діяльністю, поліпшення фінансового стану підприємства.

Форма майбутньої реорганізації суб'єктів господарювання визначається насамперед тими причинами та мотивами, які спонукають власників та керівництво підприємства до відповідної реорганізації [1]. Розрізняють наступні напрямки реорганізації (рис. 1):

- укрупнення діючого підприємств, яке може відбуватись шляхом злиття з іншим суб'єктом господарювання, приєднання до нього чи придбання іншого;
- подрібнення діючого підприємства, яке відбувається шляхом поділу підприємства або виділення окремого його підрозділу;
- перетворення суб'єкта господарювання, коли зміни розмірів підприємства не передбачаються.

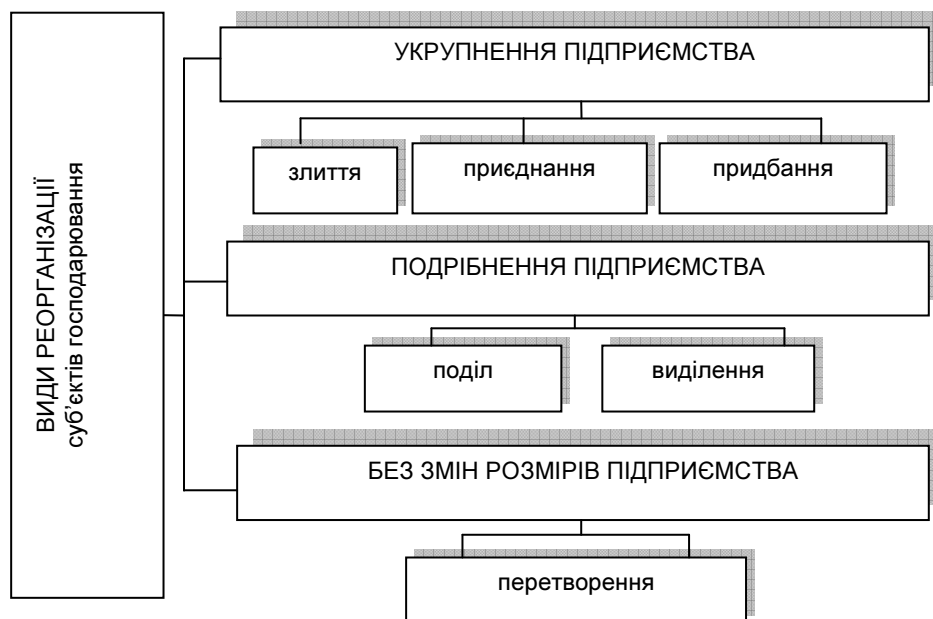


Рис. 1. Напрямки реорганізації підприємств

Джерело: розробка авторів

Відповідно до ст. 106 ЦК, злиття, приєднання, поділ, виділення та перетворення юридичної особи здійснюються за рішенням його учасників (власників) або органу юридичної особи, (котрий її створив), уповноваженого на це установчими документами. А у випадках, які передбачені законом, – за рішенням суду або відповідних органів державної влади. Законом може бути передбачено також одержання згоди відповідних органів державної влади на припинення юридичної особи шляхом злиття або приєднання [14].

Цивільний кодекс приділяє окрему увагу таким видам реорганізації, як перетворення та виділ.

Перетворення юридичної особи, як зазначено у ст. 108 ЦКУ, – це зміна її організаційно-правової форми, у результаті чого до нової юридичної особи переходять усе майно, усі права та обов'язки попередньої юридичної особи. Підприємство, що реорганізується, у разі такого перетворення, не ліквідується, а просто змінює свою організаційно-правову форму [14].

Виділ, з позиції ЦКУ (ст. 109), – це перехід за розподільчим балансом частини майна, прав та обов'язків юридичної особи до однієї або кількох створюваних нових юридичних осіб. До виділу застосовуються, за аналогією, положення частин першої, другої та четвертої статті 105 та положення статей 106 і 107 Цивільного Кодексу [14].

В умовах стрімкого розвитку бізнесу менеджмент компанії стоїть перед вибором: органічне зростання або розвиток за рахунок придбань.

До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення підприємств, належить злиття кількох підприємств в одне, приєднання одного або кількох підприємств до іншого, вже функціонуючого підприємства, а також придбання підприємства.

Таким чином, в процесі розвитку відносин у суб'єктів господарювання виникає необхідність в розширенні власних сфер діяльності, отриманні доходів від інвестицій, отриманні матеріальних і нематеріальних активів, прискоренні операційного циклу, зростанні рентабельності виробництва, оптимізації оподаткування. Вирішити такі проблеми можливо шляхом об'єднання підприємств.

Об'єднання підприємств – це об'єднання окремих незалежних юридичних осіб з метою створення нової економічної одиниці. Це не означає створення нової юридичної особи, але виробнича діяльність об'єднаних підприємств з моменту об'єднання буде для користувачів фінансової звітності як діяльність одного підприємства.

При об'єднанні підприємств виникають проблеми обліку активів, зобов'язань, капіталу, які необхідно показати в зведеній фінансовій звітності.

Особливості облікового підходу та вимоги розкриття інформації по об'єднанню наведено в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» (Наказ Мінфін України від 07.07.1999 № 163) [10].

Об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності – це поєднання окремих підприємств та/або видів їх діяльності в одне підприємство з метою одержання доходів, зниження витрат або отримання економічних вигод у інший спосіб (п.4 ПСБО 19) [10].

Норми П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» не повинні розповсюджуватися на:

- бюджетні підприємства;

- на філії, які не є юридично самостійними;
- підприємства, які знаходяться під загальним контролем;
- підприємства, які поєднуються шляхом злиття;
- установи та підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за

МСФЗ;

- спільні підприємства [10].

На практиці можна прослідкувати різні варіанти об'єднання, зокрема:

а) одне підприємство купує долю капіталу іншого підприємства;

б) підприємство купує інші активи або шляхом прийняття на себе його зобов'язань або об'єднання інтересів його учасників на рівних правах.

Отже, поєднання може відбуватися шляхом:

- приєднання одного підприємства (його компонента) до іншого,
- придбання всіх чистих активів (деяких чистих активів),
- прийняття зобов'язань або придбання капіталу іншого підприємства з метою одержання контролю одним підприємством над чистими активами та діяльністю іншого підприємства.

Якщо об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності контролюється тією самою стороною (сторонами) до та після поєднання і цей контроль не є тимчасовим, то це не є об'єднанням підприємств та/або видів їх господарської діяльності.

ПСБО 19 «Об'єднання підприємств» [10] виділяє два варіанти об'єднання окремих підприємств – злиття (приєднання) та придбання.

Зовнішня реорганізація шляхом об'єднання підприємств визначає такі форми реорганізації, як злиття та приєднання. Їх виділення в один тип, на нашу думку, є доцільним, враховуючи схожі ознаки, що їм притаманні, наявність іншого підприємства-партнера та об'єднання з ним для ведення спільного бізнесу.

У нормативних актах можна зустріти різні підходи до визначення понять «злиття» та «приєднання». Так, згідно з П(С)БО 19, злиття – це об'єднання підприємств шляхом створення нової юридичної особи, або приєднання підприємств до головного підприємства, в результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання. При цьому жодна зі сторін не може бути визначена як покупець [10].

Під приєднанням розуміють припинення діяльності одного підприємства як юридичної особи та передачу належних йому майнових прав та зобов'язань до іншого підприємства (правонаступника).

Як видно, за таким підходом нівелюються основні відмінності між приєднанням і, власне, злиттям, які передбачаються іншими нормативними актами, оскільки наведене визначення «злиття» містить характеристики як реорганізації шляхом злиття, так і реорганізації приєднанням.

Однак, в сучасній практиці господарювання традиційно під злиттям розуміють припинення діяльності двох або кількох підприємств як юридичних осіб та передачу належних їм майнових прав та зобов'язань до правонаступника, який створюється в результаті злиття. Бухгалтерські баланси таких підприємств консолідуються.

Таким чином, головна різниця між злиттям та приєднанням полягає в тому, що у випадку злиття підприємств всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі одного новоствореного підприємства, а у випадку приєднання – на балансі вже функціонуючого на момент прийняття рішення про приєднання підприємства.

Зазначені відмінності досить чітко простежуються на рис. 2.

Реорганізація шляхом приєднання має низку особливостей. Вони пов'язані з тим, що внаслідок приєднання нова юридична особа не створюється, а відбувається лише внесення змін у засновницькі документи правонаступника. Ці зміни можуть бути пов'язані зі збільшенням статутного капіталу підприємства, до якого здійснюється приєднання, зміною складу засновників чи організаційно-правової форми.

Відносно зміни організаційно-правової форми підприємства, яке стає правонаступником в результаті реорганізації можливими є два варіанти:

а) форма організації бізнесу залишається незмінною (робляться зміни лише в засновницьких документах в частині правонаступництва, розміру статутного капіталу та складу засновників);

б) підприємство- правонаступник змінює форму організації бізнесу (перетворення). При цьому, як правило, спочатку здійснюється приєднання одного або кількох юридичних осіб до правонаступника, а потім він реорганізується шляхом перетворення.

Договір про приєднання повинен містити відомості про порядок та умови приєднання, порядок і пропорції обміну акцій або часток у статутному капіталі підприємств, що реорганізуються шляхом приєднання, на акції або частки в статутному капіталі підприємства, до якого здійснюється приєднання, а також низка інших стандартних положень.

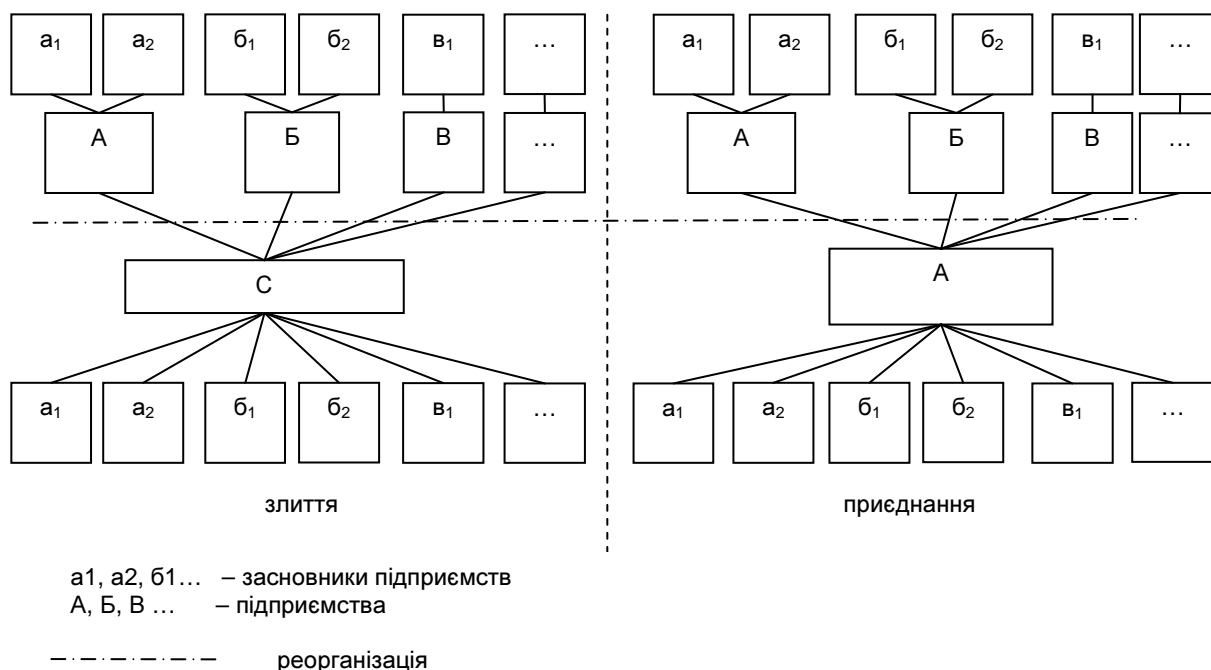


Рис. 2. Відмінності між злиттям та приєднанням підприємств

Джерело: [13]

Якщо при злитті (приєднанні) деякі учасники підприємств виявляють бажання вийти зі складу засновників, то даний процес (вихід) доцільно оформити до моменту підписання передавального балансу, який у даному разі складається з урахуванням змін у розмірі статутного капіталу та активів.

У разі приєднання виникає необхідність у збільшенні статутного капіталу підприємства, до якого здійснюється приєднання. У свою чергу, величина збільшення статутного капіталу залежить від пропорцій обміну корпоративних прав та від величини статутного капіталу приєднуваного підприємства.

Варто відзначити і той факт, що в зарубіжній літературі злиття та приєднання не виокремлюються як форми реорганізації. Для характеристики процесів об'єднання в країнах ЄС використовується термін *merger*, під яким розуміється об'єднання двох компаній, при якому одна з них втрачає свою марку (російською – «вливание, присоединение»). У США аналогічні угоди характеризуються терміном *consolidation*, зміст якого ідентичний українському розумінню суті категорії «злиття».

У зарубіжній практиці прийнято виділяти різноманітні типи злиття компаній [2; 6; 15]. Найбільш важливими ознаками типології цих процесів є:

- характер інтеграції компаній;
- національна належність компаній, що об'єднуються;
- ставлення компаній до злиття;
- спосіб об'єднання потенціалу;
- умови злиття;
- механізм злиття.

Отже, за характером інтеграції компаній вирізняють такі види злиття:

- горизонтальне – це об'єднання компаній однієї галузі, які виробляють однаковий товар чи виконують однакові (подібні) стадії виробництва;
- вертикальне – це об'єднання компаній різних галузей, які пов'язані технологічним процесом виробництва, тобто розширення компанією-покупцем своєї діяльності або на попередні виробничі стадії, або на наступні, аж до реалізації продукції кінцевому споживачеві;
- родові злиття – об'єднання компаній, які виробляють взаємопов'язані товари;
- конгломеративні злиття – об'єднання компаній різних галузей без наявності виробничої спільності, тобто злиття фірми однієї галузі з фірмою іншої, яка не є ані постачальником, ані споживачем, ані конкурентом, і у рамках конгломерату компанії, що об'єднуються, не мають ні технологічної, ні цільової спільності з основною діяльністю фірми-інтегратора.

Можна виділити три різновиди конгломеративного злиття:

- 1) злиття з розширенням продуктової лінії, тобто злиття неконкуруючих продуктів, канали реалізації та процес виробництва яких схожі;

2) злиття з розширенням ринку, тобто придбання додаткових каналів реалізації продукції, в нових районах збуту, які раніше не обслуговувались;

3) чисті конгломеративні, що не передбачають спільності.

Залежно від національної належності об'єднаних компаній виділяють:

– національні злиття – об'єднання компаній, які знаходяться в межах однієї держави;

– транснаціональні – злиття компаній, які знаходяться у різних державах, тобто придбання компаній в інших державах.

Враховуючи глобалізацію господарської діяльності, у сучасних умовах характерною ознакою стає злиття та поглинання не тільки компаній різних держав, але й транснаціональних корпорацій.

Залежно від ставлення керівництва персоналу до угоди про злиття можна виділити:

– дружні злиття, за яких керівний склад та акціонери обох компаній підтримують цю угоду;

– ворожі злиття, за яких керівний склад цільової компанії не згоден з угодою та виконує низку проти загарбних дій; у цьому випадку компанія, що є покупцем, має вчиняти на ринку цінних паперів дії проти цільової компанії з метою її поглинання.

Залежно від способу об'єднання потенціалу в зарубіжній практиці виділяють такі типи злиття:

– корпоративні альянси (союзи) – це об'єднання двох або кількох компаній, що сконцентровані на окремому напрямі бізнесу, який забезпечує отримання синергічного ефекту, в інших видах діяльності фірми діють самостійно;

– корпорації – цей тип злиття має місце тоді, коли об'єднуються всі активи фірм, які залучаються до угоди.

У свою чергу, залежно від того, який потенціал у перебігу злиття об'єднується, можна виділити:

– виробничі злиття – це злиття, за якого об'єднуються виробничі потужності двох або кількох компаній з метою отримання синергічного ефекту за рахунок збільшення масштабів діяльності;

– чисто фінансові злиття – це злиття, за якого компанії, що об'єднуються, не діють як одне ціле, при цьому не очікується виробничої економії, але має місце централізація фінансової політики, яка сприяє посиленню позицій на ринку цінних паперів, у фінансуванні інноваційних проектів тощо.

Залежно від умов злиття виокремлюються:

– злиття на паритетних умовах (50/50);

– злиття на непаритетних умовах (поглинання), за якого власники компанії, що поглинається, втрачають реальні можливості управління у зв'язку з невеликою часткою власності, якою вони володіють (менше ініціативного пакета власності – 25 %).

Деяких завдань реорганізації, таких як диверсифікація діяльності, вихід на нові ринки, одержання доступу до ресурсів, створення концернів, холдингів тощо можна досягти не тільки на основі приєднання або злиття підприємств, а й в результаті придбання великого пакету корпоративних прав іншого суб'єкта господарювання (поглинання).

Операції поглинання інших суб'єктів господарювання в економічній літературі носять назву аквізиції.

Аквізиція (від лат. *acquisitio* – придбавати, досягати) – це скупка корпоративних прав підприємства, у результаті чого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю такого підприємства. Придбання може здійснюватися в обмін на передачу активів, прийняття покупцем на себе зобов'язань або випуску акцій.

При цьому покупцем вважають суб'єкта господарювання (підприємство А), до якого переходить контроль над господарською діяльністю іншого господарюючого суб'єкта (підприємства Б).

Слід наголосити, що в результаті класичної операції аквізиції підприємство Б (об'єкт поглинання) зберігає статус юридичної особи, існуючу правову форму організації бізнесу. Змінюються суб'єкти контролю над ним, тобто власники, які контролюють це підприємство.

Досить часто операції поглинання (приєднання, злиття) здійснюються через посередників, які за відповідну винагороду відшукують на ринку відповідні об'єкти для аквізиції. В англосаксонській практиці господарювання такі операції дістали назву *mergers&acquisitions* (M&A). Під поняттям M&A об'єднуються як операції типу *merger* (злиття), так і *acquisition* (придбання). Причому на практиці останні значно переважають.

До основних мотивів M&A можна віднести такі:

– диверсифікація фінансових інвестицій;

– створення концернів, інших інтегрованих корпоративних структур;

– отримання прибутку в результаті придбання підприємств із заниженою вартістю.

Вирішальним чинником, який впливає на рішення щодо придбання підприємств, є їхня вартість, оскільки неправильна оцінка вартості об'єкта поглинання зумовлює помилковість політики аквізицій. Наслідком такої політики є виникнення дефіциту *Free Cash-flow* (від англ. – вільний грошовий потік) та зниження вартості підприємства, що здійснило придбання іншого.

Згідно з П(С)БО у разі придбання контрольного пакета корпоративних прав іншого підприємства покупець, починаючи з дати придбання, повинен відображати придбані акції (частку в капіталі) у складі фінансових інвестицій.

Придбання відображається в обліку за вартістю, яка є сумою сплачених грошових коштів або їх еквівалентів. Якщо придбання здійснюється шляхом передачі інших активів або взяття на себе зобов'язання, то вартість дорівнює справедливій вартості (на дату придбання) активів або зобов'язань, наданих покупцем в обмін на контроль за чистими активами іншого підприємства, збільшеної на суму витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням.

Якщо придбання здійснюється поетапно (наприклад, шляхом послідовного придбання акцій), то кожна операція відображається окремо за справедливою вартістю придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань, а вартість окремих інвестицій поетапно порівнюється з часткою покупця у справедливій вартості активів і зобов'язань, які придбані на кожному етапі.

Важливе питання, що виникає при прийнятті рішень щодо здійснення аквізицій, пов'язане з фінансуванням таких операцій. Оптимальною є ситуація, коли у покупця є достатній обсяг Free Cash-flow. Однак досить часто в «аквізиційній війні» між крупними корпоративними «хижаками» бюджет аквізицій становить десятки і сотні мільйонів доларів та суттєво перевищує можливості внутрішнього фінансування. У такому разі потреба в капіталі може покриватися за рахунок залучення інвестиційних кредитів або емісії облігацій. Залучаючи позичковий капітал, слід враховувати вимоги щодо збереження необхідної структури капіталу підприємства та його фінансової незалежності.

Звичайно, для мобілізації фінансових ресурсів можна вдаватися до збільшення статутного капіталу. Однак, як свідчить практика, і в США, і на підприємствах Західної Європи цей інструмент використовується дедалі менше. Це не в останню чергу пов'язано з необхідністю збереження комерційної таємниці при здійсненні аквізицій, що не сумісно з вимогою надання інвесторам інформації щодо напрямів використання наданих ними коштів.

Таким чином, придбання – це об'єднання підприємств, в результаті якого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю інших підприємств в обмін на передачу активів, прийняття на себе зобов'язань або випуск акцій.

У таблиці 1 наведена порівняльна характеристика основних факторів у процесі об'єднання підприємств.

Таблиця 1

Характеристика варіантів об'єднання підприємств

Чинники	Придбання	Злиття
Юридична суть операції об'єднання	Придбання – продаж	Приєднання до одного підприємства
Наявність покупця	Окрема юридична особа	Відсутність покупця
Економічна суть об'єднання	Передача покупцю активів, зобов'язань, випуск акцій в обмін на грошові кошти	Обмін акціями (долями); об'єднання інтересів
Наявність гудвілу	Може бути	Не має
Вимірник показників в фінансовій звітності	За справедливою вартістю активів та зобов'язань	За балансовою вартістю активів та зобов'язань

Джерело: сформовано авторами на основі [13]

Усі методи реструктуризації умовно можна розділити на дві групи:

1) спрямовані на перетворення інфраструктури бізнесу (структури активів, систем володіння й управління власністю);

2) спрямовані на зміну системи управління компанією (структури робіт, підрозділів, відповідальності, повноважень, компетенцій і т. д.).

Поділ умовний, оскільки результати можуть перетинатися, доповнювати та навіть суперечити один одному. Кожен з названих методів має свої обмеження.

Методи реструктуризації, націлені на зміну інфраструктури бізнесу, – одні з найскладніших з точки зору реалізації. Всупереч усталеній думці, досягти цільового стану інфраструктури бізнесу можна не тільки за допомогою угод М & А (злиття і поглинання) або зміни структури володіння. Цю ж мету можна досягти, укладаючи стратегічні альянси і вдаючись до аутсорсингу (табл. 2).

У цих методів є істотні обмеження, які ускладнюють їх застосування у вітчизняній економіці. Зокрема:

1. Дефіцит кваліфікованих юристів з корпоративного та податкового права (вітчизняного та міжнародного).

2. Недостатність законодавчого регулювання: відсутність задовільної законодавчої бази, практики застосування, суспільно визнаних механізмів реалізації існуючих законів.

3. Криміналізація та корумпованість економіки.

Таблиця 2

Методи зміни інфраструктури бізнесу

Методи	Можливі цілі
Злиття і поглинання	- зростання основного бізнесу, досягнення ефекту масштабу - поглинання стратегічних постачальників і споживачів - перерозподіл витрат і ризиків господарювання між структурами, розташованими в різних країнах або зонах оподаткування
Зміна структури володіння	- упорядкування структури володіння, досягнення прозорості, структуризація активів за принципом приналежності до товарної групи, території, галузі тощо - старих об'єктів господарювання - ускладнення структури володіння, досягнення непрозорості, наприклад, для приховування справжніх власників і труднощі недружніх поглинань, трансферт податкового навантаження тощо - створення нових і ліквідація старих об'єктів господарювання
Стратегічні альянси	- скорочення ризиків господарювання, поділ і координація праці - доступ на нові ринки, до нових ресурсів і технологій
Аутсорсинг	- фокусування на ключовому бізнесі і компетенціях, позбавлення від непрофільних активів - перенесення витрат на постачальника непрофільної сфери - перенесення ризиків непрофільної діяльності на конкуруючих постачальників

Джерело: сформовано авторами на основі [6; 9]

4. Невміння, побоювання співпрацювати, невпевненість у підприємствах-партнерах. Як і в будь-якій країні з молодого ринковою економікою, превалює підприємницький стиль управління, що допускає концентрацію повноважень в одному місці. Ні про яке делегування повноважень (наприклад, прийняття рішень, виконання контролюючих функцій) мови не йде. На сучасному етапі фактично відсутня практика укладання, дотримання та сумлінного виконання довгострокових контрактів, без яких неможливі ні взаємовигідні стратегічні альянси, ні ефективний аутсорсинг.

5. Малі горизонти планування. Стратегічні альянси й аутсорсинг в короткостроковій перспективі як мінімум збиткові. Реальний економічний ефект від таких методів реструктуризації може бути отриманий через два - три роки, а вітчизняний менеджмент все ще боїться непередбачуваності держави. Крім того, стратегічні альянси й аутсорсинг непрофільної діяльності дають відносно низьку прибутковість, що робить їх менш привабливими на вітчизняному ринку з його швидкими темпами зростання.

Висновки з проведеного дослідження. Реструктуризація розглядається як закон структурного розвитку виробничих відносин, що визначає розвиток, еволюцію економічної системи та підприємства, як її первинної структурної ланки. Це процес структурних змін в системі виробничих відносин, соціально-економічної форми підприємства. Об'єктивною основою таких структурних змін є необхідність приведення характеру виробничих відносин до рівня відповідності потребам прогресивного розвитку процесу праці, продуктивних сил, підприємства.

Дуже важливо, щоб процес реструктуризації був направлений на те, щоб не тільки кожна ланка бізнесу діяла продуктивно, але і на те, щоб вся система була націлена на отримання максимального ефекту господарської діяльності, тобто того ефекту, який неможливо одержати кожному окремо, але реально досягти за рахунок сумісних зусиль, організованих оптимальним чином. Якщо реструктуризація проводиться як логічний і добре спланований процес, то вона дозволяє досить швидко зупинити падіння бізнесу і почати його поступове відтворення. Разом з тим закладається основа для генерації стійкої стратегії розвитку та збільшення росту підприємства в майбутньому.

Головною метою реструктуризації в умовах ринкової трансформації економіки є формування підприємства як первинної структурної ланки нової економічної системи, перетворення реальних підприємств у конкурентоспроможні структури, суб'єкти сучасного ринку.

Бібліографічний список

1. Афонін А.С. Технологія реструктуризації підприємства : навч. посібник / А.С. Афонін, В.П. Нестерчук. – К. : Вид-во Європ. ун-ту фінансів, ін форм, систем, ме-недж. і бізнесу, 2000. – 72 с.
2. Биван Алан А. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках / Биван Алан А., Эстрин Сол, Шаффер Марк. // Экономический журнал ВШЭ, 2002. Т. 6. № 1. – С. 3-27.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов [Электронный ресурс] / Р. Брейли, С. Майерс // 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2012. – 1008 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/66001>.

4. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами : пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн. // Серия по бухгалтерскому учету / гл. ред. серии Я.В.Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Гохан П.А. Слияние, поглощения и реструктуризация компаний : пер. с англ. / П.А. Гохан ; 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
7. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», редакція від 06.02.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
8. Зуєва Л.С. Економічний механізм реструктуризації підприємств / Л.С. Зуєва, Е.І. Архипчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 10. – С. 3-8.
9. Марич П.М. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / П.М. Марич, Л.П. Коваль. – Львів, 2010. – 250 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» (Наказ Міністерства України від 07.07.1999 № 163) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
11. Положення про порядок реструктуризації підприємств : (затв. наказом ФДМУ від 12 квіт. 2002 р., № 667) / Редакція від 04.05.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0414-02>
12. Портнова Г.А. Механизм выбора эффективного вида реструктуризации промышленных предприятий / Г.А. Портнова, И.Ю. Анохина // Экономика: проблемы теории та практики. Зб. наук. праць: В 3-х т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип. 219. – Т. 3. – С. 573-583.
13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
14. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
15. Яцишин С.Р. Укрупнення як форма реорганізації підприємств: поняття, основні мотиви та види / С.Р. Яцишин // Основні принципи, напрями та завдання економічного розвитку країн: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 6-7 березня 2015 р.). – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2015. – 104 с. – С. 68-72.

References

1. Afonin, A.S. and Nesterchuk, V.P. (2000), *Tekhnologhiia restrukturyzatsii pidpriemstva* [The technology of enterprise restructuring], tutorial, Vyd-vo Yevrop. un-tu finansiv, inform. system, menedzh. i biznesu, Kyiv, Ukraine, 72 p.
2. Bivan, Alan A., Estrin, Sol, and Shaffer, Mark (2002), “Determinants of enterprise performance during transition”, *Ekonomicheskiiy zhurnal VSHE*, Vol. 6, no. 1, pp. 3-27.
3. Breyli, R. and Mayers, S. (2012), *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of corporate Finance], available at: <http://www.twirpx.com/file/66001>.
4. Van Khorn, Dzh. K (1997), *Osnovy upravleniya finansami* [Fundamentals of finance management], translated from English, Finansy i statistika, Moscow, Russia, 800 p.
5. *Hospodarskyi kodeks Ukrainy* [The Economic Code of Ukraine], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Hokhan, P.A. (2007), *Sliyanie, pohloshcheniya i restrukturyzatsyya kompaniy* [Mergers, acquisitions and restructuring of companies], translated from English, Alpina Biznes Buks, Moscow, Russia, 741 p.
7. *Zakon Ukrainy «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia yoho bankrutom»* [Law of «On restoring solvency of the debtor or declaring it a bankrupt»], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
8. Zuiyeva, L.S. and Arkhynchuk, E.I. (2004), “The economic mechanism of enterprise restructuring”, *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 10, pp. 3-8.
9. Marych, P.M. and Koval, L.P. (2010), *Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia* [Financial activities of business entities], tutorial, Lviv, Ukraine, 250 p.
10. *Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 19 «Obiednannia pidpriemstv»* [Provisions (Standard) 19 «Associations of the enterprises»], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
11. *Polozhennia pro poriadok restrukturyzatsii pidpriemstv* : (zativ. nakazom FDMU vid 12 kvit. 2002 r., № 667) [Regulation on the procedure of restructuring enterprises], Redaktsiia vid 04.05.2007, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0414-02>
12. Portnova, H.A. and Anokhina, I.Yu. (2006), “The mechanism of choice the type of effective restructuring of the industrial enterprises”, *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, DNU, Dnipropetrovsk, Ukraine, issue 219, Vol. 3, pp. 573-583.

13. Tereshchenko, O.O. (2003), *Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia* [Financial activities of business organizations], tutorial, KNEU, Kyiv, Ukraine, 554 p.

14. *Tsyvilnyi kodeks Ukrainy* [The Civil Code of Ukraine], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

15. Yatsyshyn, S.R. (2015), "Enlargement as a form reorganization of enterprises: the concept, basic motives and the types", *Osnovni pryntsypy, napriamy ta zavdannia ekonomichnoho rozvytku krain* [Basic principles, directions and tasks of economic development of countries], *Materialy Mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii* [Materials of International scientific and practical conference] (m. Dnipropetrovsk, 6-7 bereznya 2015 r.), NO «Perspektyva», Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 68-72.

Яцишин С.Р., Бенько І.Д. ФОРМИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ УКРУПНЕННЯ

Мета. Визначення, аналіз та узагальнення форм реорганізації підприємств у процесі укрупнення.

Методика дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження стали діалектичний метод пізнання та комплексний підхід, відповідно до якого розкрито форми реорганізації підприємств. В процесі дослідження використано методи: загальнонаукові – при обґрунтуванні сутності понять «реорганізація», «злиття», «поглинання» та підходів до їх визначення; спеціальні – при виокремленні напрямків реорганізації, видів та типів укрупнення; узагальнення – щодо зарубіжного досвіду по визначеній тематиці. У процесі дослідження застосовано огляд попередніх досліджень – для визначення можливих умов та форм реорганізації.

Інформаційною базою досліджень стали законодавчі акти України, публікації вітчизняних та зарубіжних вчених.

Результати. Узагальнено зарубіжний досвід по визначеній тематиці щодо типів злиття компаній. Проведено узагальнення варіантів об'єднання підприємств. Визначено нормативно-правові аспекти окремих напрямків реорганізації, зокрема її форм та типів у результаті укрупнення підприємств; досліджено особливості облікового підходу по їх об'єднанню. Обґрунтовано, що в сучасних умовах розвитку і функціонування промислових підприємств їх ефективна реорганізація є одним із провідних напрямків фінансового оздоровлення та підвищення ефективності виробництва. Встановлено ознаки типології процесів злиття, приєднання, поглинання.

Наукова новизна. Здійснена порівняльна характеристика основних факторів у процесі об'єднання підприємств. Визначено основні істотні обмеження, які ускладнюють застосування укрупнення підприємств у вітчизняній економіці.

Практична значущість. Отримані результати дослідження направлені на удосконалення реорганізації підприємств у процесі укрупнення. Результати дослідження доцільно застосовувати при виборі форм реорганізації підприємств у процесі їх укрупнення.

Ключові слова: реорганізація, укрупнення, об'єднання, злиття, придбання (аквізиція), поглинання.

Yatsyshyn S.R., Benko I.D. FORMS OF REORGANIZATION OF THE ENTERPRISES IN PROCESS OF AMALGAMATION

Purpose. Definitions, analysis and generalization of forms of reorganization of enterprises in the consolidation.

Methodology of research. Theoretical and methodological basis of the research was the dialectical method of cognition and a comprehensive approach under, which disclosed the forms reorganization of enterprises. In research process used methods: the general scientific – in essence substantiate the concepts of "reorganization", "merger", "absorption" and approaches to their definition; special – in the classification of areas of reorganization, amalgamation kinds and types; generalization – for international experience to specified topics. During the research used a review of previous studies - for definition possible conditions and forms of reorganization.

The information base for research it became the legislative acts of Ukraine, publishing national and foreign scientists.

Findings. Generalized foreign experience of to specified topics on the types of mergers of companies. Carried out generalization variants of the associations enterprises. The identified regulatory legal aspects of separate directions of the reorganization, in particular its forms and types as a result of amalgamation of enterprises; the features of accounting treatment by their connection. Substantiated, that in modern conditions of development and functioning of effective industrial reorganization is one of the key destinations financial recovery and increase production efficiency. Established the signs of typology processes merger.

Originality. Made a comparative characteristics of the main factors in the group in the group of enterprises. Detected the basic significant limitations that impede application amalgamation companies in the national economy.

Practical value. Received results of research aimed at improving reorganization of enterprises. The results of research appropriate to use when selecting forms of reorganization of enterprises in the consolidation process.

Key words: reorganization, amalgamation, association, merger, acquisition, absorption.

Яцишин С.Р., Бенько І.Д. ФОРМЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ УКРУПНЕНИЯ

Цель. Определение, анализ и обобщение форм реорганизации предприятий в процессе укрупнения.

Методика исследования. Теоретико-методологической основой исследования стали диалектический метод познания и комплексный подход, согласно которому раскрыто формы реорганизаций предприятий. В процессе исследования использованы методы: общенаучные – при обосновании сущности понятий «реорганизация», «слияние», «поглощение» и подходов к их определению; специальные – при выделении направлений реорганизации видов и типов укрупнения; обобщение – для изучения зарубежного опыта по заданной тематике. В процессе исследования применен метод обзора предыдущих исследований – для определения возможных условий и форм реорганизации.

Как информационная база исследования использованы законодательные акты Украины, публикации отечественных и зарубежных ученых.

Результаты. Обобщен зарубежный опыт по данной тематике относительно типов слияния компаний. Проведено обобщение вариантов объединения предприятий. Определены нормативно-правовые аспекты отдельных направлений реорганизации, в частности ее форм и типов в результате укрупнения предприятий; исследованы особенности порядка учета по их объединению. Обосновано, что в современных условиях развития и функционирования промышленных предприятий их эффективная реорганизация является одним из ведущих направлений финансового оздоровления и повышения эффективности производства. Установлены признаки типологии процессов слияния, присоединения, поглощения.

Научная новизна. Осуществлена сравнительная характеристика основных факторов в процессе объединения предприятий. Определены основные существенные ограничения, которые затрудняют применение укрупнения предприятий в отечественной экономике.

Практическая значимость. Полученные результаты исследования направлены на совершенствование реорганизации предприятий в процессе укрупнения. Результаты исследования целесообразно применять при выборе форм реорганизации предприятий в процессе их укрупнения.

Ключевые слова: реорганизация, укрупнение, объединение, слияние, приобретение (аквизиция), поглощение.

УДК 336.645.1

*Полозова Т.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики
та управління фінансово-економічною безпекою,
Шейко І.А.,
к.е.н., старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління фінансово-економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки однією з найважливіших проблем, що стоять перед будь-яким підприємством, є проблема залучення інвестиційних ресурсів для інноваційної діяльності підприємства і це є особливо актуальним в умовах, коли зношеність основних виробничих фондів у багатьох галузях вітчизняної економіки досягла критичного рівня.

Для багатьох вітчизняних підприємств впровадження передових технологій є переходом на якісно новий рівень розвитку і часто стає визначальним фактором економічного зростання [1]. Також актуальною проблемою фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності є порівняно невелика кількість підприємств, що можуть застосовувати останні досягнення науки і техніки через відсутність чіткої стратегії впровадження нових технологій. Основною проблемою при цьому є відсутність поетапного інвестування проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності є важливим показником сучасного економічного розвитку країни, галузей, регіонів та окремих підприємств. Існує пряма залежність між фінансуванням інноваційної діяльності та ефективністю функціонування економіки країни [16]. Тому питання підтримки інновацій з боку держави, їх матеріальне забезпечення є актуальним і потребує всебічного розгляду.

Проблеми інноваційної діяльності розглядалися в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, фахівців таких як, О. Амоша, В. Александрова, Ю. Бажал, П. Бубенко, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Єгоров, Б. Малицький, В. Осецький, В. Пономаренко, В. Семиноженко, Л. Федулова та ін. Проте важливість проблеми фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні потребує подальшого всебічного аналізу цього питання із урахуванням останніх тенденцій.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз структури та динаміки фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності на рівні України та Харківської області, а також визначення основних факторів, що впливають на обсяг інноваційних витрат.

Для досягнення цієї мети необхідно виконати такі завдання:

а) проаналізувати обсяги фінансування капітальних інвестицій, інноваційної діяльності у розрізі окремих джерел фінансування;