

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Тернопільський національний економічний університет

Факультет обліку і аудиту

Кафедра обліку та контролю в сфері публічного управління

*Баран В. М.***Аналіз фінансового стану неплатоспроможних підприємств та оцінка потенційного банкрутства
/Analysis of the financial condition of companies' insolvency and potential bankruptcy assessment -**

Спеціальність – 071 Управління і адміністрування

Магістерська програма – Міжнародний облік

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”

**Виконав студент гр. ОМОм - 21
Баран В.М..**

Дипломну роботу допущено до захисту

“ ___ ” _____ 2018 р.

Завідувач кафедри

Тернопіль – 2018

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи. Інтеграція України до світових та європейських політичних і економічних структур вимагає інтенсифікації трансформаційних процесів. Одним із найголовніших завдань на цьому шляху стає підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки як запоруки соціально-економічного розвитку країни. В останні роки для цього сформовано низку необхідних передумов: усталення тенденції зростання ВВП, збільшення обсягів промислового виробництва, здешевлення вартості кредитних ресурсів, підвищення результативності діяльності підприємств тощо. Разом із тим, в економіці все ще існує чимало невирішених проблем. Досить високою залишається частка збитково функціонуючих суб'єктів господарювання. На багатьох підприємствах процес роздержавлення досі не викликав очікуваних якісних змін форм і методів управління, внаслідок чого збільшується кількість порушених справ про банкрутство.

Для процесів банкрутства характерною є значна тривалість, що призводить до зупинення діяльності боржника, втрати виробничого, кадрового і ресурсного потенціалу, ділової репутації та партнерських зв'язків. У зв'язку з цим, актуального значення набуває питання запобігання банкрутству та забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання як основної передумови зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Становлення ринкової системи активізувало дослідження проблем банкрутства, подолання неплатоспроможності, оздоровлення (санації) промислових підприємств. Серед вітчизняних авторів, праці яких присвячені цим проблемам слід назвати дослідження Терещенка О.О., Лігоненко Л.О., Тітова М.І., Кукоби В.П., Шершньової З.Є., Ситника Л.С. Серед російських вчених це Бланк І.А., Градов А.П., Грязнова А.Г., Іванов Г.П., Кошкін В.І., Мінаєв Е.С., Грамотенко Т.А., Ковальов В.В. При вивченні праць зарубіжних вчених особливу увагу слід звернути на доробок Е. Альтмана, Р. Тафлера, Г. Тішоу, Дж. Фулмера, Дж.К. Ван Хорна та інших.

Не зважаючи на значний обсяг накопичених у даній сфері знань, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для ідентифікації загроз неплатоспроможності, своєчасної розробки та впровадження ефективних заходів щодо запобігання банкрутству суб'єктів господарювання. Найактуальнішими питаннями, які потребують узагальнення та систематизації є класифікація та розкриття змісту окремих видів банкрутства, розробка методики визначення його ймовірності та раннього виявлення кризових проявів, ідентифікація ознак неправомірного використання інституту банкрутства, узагальнення та раціоналізація технології розробки, впровадження та оцінки результативності антикризових програм.

Актуальність вказаної проблематики, необхідність подальшої розробки інструментарію антикризової діяльності вітчизняних підприємств визначили вибір теми, мети та завдань дослідження.

Мета і завдання дослідження. Основною метою дослідження є обґрунтування теоретичних і прикладних основ банкрутства підприємств і методичного інструментарію комплексної протидії кризовим процесам. Для досягнення поставленої мети визначено й вирішено наступні завдання:

- поглиблено економічне трактування банкрутства та окремих його видів;
- визначено основні причини виникнення кризових явищ і банкрутства вітчизняних суб'єктів господарювання;
- проаналізовано існуючі методичні підходи до діагностики ймовірності банкрутства та визначено межі їх використання;
- обґрунтовано теоретико-методологічні засади здійснення антикризового управління;
- вдосконалено методику діагностики ймовірності банкрутства підприємств на основі аналізу грошових потоків;
- формалізовано процедуру й алгоритм виявлення ознак прихованого, фіктивного та умисного банкрутства підприємства;

– обґрунтовано методика розробки, впровадження та оцінки результативності антикризових програм діяльності вітчизняних взуттєвих підприємств.

Об'єктом дослідження є аналіз фінансового стану та оцінка потенційного банкрутства ПП «Вік-Буд»

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та прикладні питання аналізу банкрутства підприємства.

Методи дослідження. У дипломній роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження процесів і явищ, їх взаємозв'язку та розвитку. Із загальнонаукових методів застосовано: абстрактно-теоретичний, історичний, діалектичний, індукції та дедукції, аналізу й синтезу, що були використанні при узагальненні теоретико-методологічних положень, опрацюванні практичних рекомендацій щодо банкрутства та організації протидії йому. Експертний метод вибору показників, екстраполяції, факторного аналізу відхилень, порівняння та специфічні методи антикризового менеджменту застосовані для аналізу результатів господарювання, прогнозування грошових потоків підприємств.

Інформаційну базу дослідження склали теоретичні положення та емпіричні дані, опубліковані у наукових роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, періодичних виданнях, галузевих інформаційно-аналітичних бюлетенях, мережі Інтернет, матеріали Державного комітету статистики, нормативні документи органів влади України, а також фінансово-господарська документація підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці та обґрунтуванні методики та організації аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств та оцінки потенційного банкрутства, що передбачає вдосконалення організаційно-економічного механізму протидії банкрутству та створення антикризової системи підприємствах.

Обсяг і структура дипломної роботи. Дипломна роботи викладена на 155 сторінках тексту і складається з вступу, трьох розділів і списку

використаних джерел. Робота ілюстрована 24 таблицями, 12 рисунками. Список використаних джерел містить 97 найменувань.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття та причини виникнення банкрутства підприємства

Відсутність державного втручання у процес прийняття господарських рішень означає, що відповідальність за результати підприємницької діяльності покладена, передусім, на самих підприємців. Вони мають обрати сферу діяльності, систему збуту, які забезпечують стабільний прибуток протягом тривалого періоду. Тому в умовах ринкової економіки можливе виробництво лише тих товарів і послуг, на які є попит, а функціонування збиткових підприємств, продукція яких не знаходить свого споживача, притаманне командно-адміністративній системі господарювання.

Помилково обраний напрям діяльності, а отже, неефективне використання ресурсів, не забезпечить прибутку власникові, призведе до погіршення фінансового стану підприємства і навіть до припинення його функціонування. Таким чином, відбудеться перерозподіл ресурсів на користь більш прибуткових, а отже, більш корисних для суспільства напрямів діяльності. З іншого боку, припинення діяльності суб'єкта господарювання негативно впливає на матеріальне становище власників. Держава у такому разі втрачає платників податків, а працівники – робочі місця. В цьому полягає суперечність і неоднозначність оцінки припинення діяльності суб'єктів господарювання – явища, яке дедалі частіше зустрічається в Україні.

Діяльність суб'єкта підприємницької діяльності в ринкових умовах завжди пов'язана з ризиком втрати капіталу від отримання збитків від господарювання. В результаті таких втрат виникає неспроможність підприємства розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями, і, як наслідок, його банкрутство.

Так, поняття —банкрут‖ походить від двох італійських слів —bancol‖ – лавка та —rottol‖ – зламаній. Дане словосполучення нагадує звичай ламати або

перекидати лавку, за якою сидів міняла, який був нечесним та неплатоспроможним (а самого мінялу карали на площі).

Точних даних щодо виникнення поняття банкрутства немає. На основі проведеного аналізу, враховуючи історичні свідчення, можна дійти до висновку, що банкрутство виникло із появою банківської справи під час виникнення перших фінансово-торговельних операцій, тобто приблизно у VII столітті до н.е.

Банкрутство історично розглядалося як юридична, фінансова та навіть фізична відповідальність неплатоспроможного боржника. Критерієм оцінки стану банкрутства боржника була наявність неповерненого боргу. Управління банкрутством було спрямоване на те, щоб змусити боржника повернути борг, а якщо це неможливо – покарати його для одержання морального задоволення кредиторів. У Римській республіці особа, що збанкрутувала, переходила до власності кредиторів, тобто потрапляла у рабство. Втручання державних органів у процедуру банкрутства носило каральний характер, який у більшості зводився до простої помсти. Закон XII таблиць, який діяв на той час, передбачав право кредиторів розчленувати боржника, що став неплатоспроможним. Результати дослідження розвитку та поширення випадків банкрутства в різних країнах світу наведено у табл. 1.1.

В результаті проведеного дослідження впливає, що використання банкрутства на практиці розвитку західних країн як механізму регулювання економічних, зокрема, розрахункових відносин, спостерігалось ще з часів становлення товарно-грошового виробництва, чому сприяли приватна власність і жорстка конкуренція, характерні для ринкової економіки.

Дослідження показали, що використання банкрутства на практиці розвитку західних країн як механізму регулювання економічних, зокрема, розрахункових відносин, спостерігалось ще з часів становлення товарно-грошового виробництва, чому сприяли приватна власність і жорстка конкуренція, характерні для ринкової економіки.

Таблиця 1.1.

Історичний огляд випадків банкрутства в різних країнах світу

<i>Країна</i>	<i>Коментар</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Стародавній Рим	Неповернення боргів загрожувало небезпекою для життя і свободи боржника та захопленням його майна. Розширення торговельних відносин і ускладнення відповідного правового регулювання поступово призвели до більш помірному погляду на банкрутство, що ставало звичайним фактом, невід'ємною частиною економічного життя. Причини неповернення боргу не особливо хвилювали народ, тому що в ті часи невдачу не жаліли і він не мав своєї соціальної та правової ніші у суспільстві. Пізніше в історії зустрічалися факти із борговими в'язницями, що позбавляли боржника честі та гідності, а також факти з покараннями шляхом заподіяння фізичної шкоди
Німеччина	Едикти німецького імператора Карла V від 1681 та 1540 року прирівнювали банкрутів до крадіїв і застосовували до них суворі покарання та страту боржника
Разом з тим зустрічалися і —цивілізовані форми відповідальності. Наприклад, передбачалося право кредитора на відшкодування збитків через невиконання зобов'язань. З часом виникло усвідомлення, що кредитору, який вбив боржника, краще від цього не ставало, неповернений борг залишився неповерненим. Поступово законодавство якісно змінювало свої установи, акцентуючи увагу на майновому забезпеченні боргу та його реальному поверненні в натурі	

Стародавня Русь	<p>В даний період вже існувала нормативно-правова основа для визнання боржників банкрутами. —Руська правда закріплювала диференційний підхід до оцінки неплатоспроможності. Цим документом виділялася нещасна неплатоспроможність, що виникла не через вину боржника, разом з тим вводилися норми про сувору кару за злісну неплатоспроможність, коли боржник ухилявся від сплати боргів —бігством на чужі землі. Після повернення він разом із майном підлягав продажу з торгів, а виручка розподілялася між кредиторами пропорційно до їх вимог.</p> <p>Поділ неплатоспроможності на категорії та встановлення характеру вини боржника притаманний законодавству цього періоду. У будь-якому явищі йде спроба дійти до сутності причин, що його породжують, стосовно справедливої оцінки.</p> <p>Цікавимете,щоуранньомузаконодавствіпро неплатоспроможність вперше вводилася черговість задоволення вимог кредиторів. Першим за чергою був князь, за ним – іноземні та міжмісцеві купці, а останніми – місцеві кредитори. У більш пізньому законодавстві перевага надавалася державній казні та іноземним кредиторам.</p>
Іспанія, Франція та Нідерланди (Середньовіччя)	Тюремне ув'язнення було початком етапу ліквідаційного процесу банкрута щодо погашення його боргу

Продовження табл. 1.1.

1	2
Італія (Середньовіччя)	<p>Процес банкрутства застосовувався лише стосовно крамарів і передбачав надання доказів припинення платежів для підтвердження ситуації неплатоспроможності.</p> <p>Італійське середньовічне право відводило перед банкрутством певний період часу, який вивчався з точки зору шахрайських угод або свідомих виплат одному кредитору на шкоду іншим. Слід зазначити, що за традицією римського права заохочувалися мирові угоди сторін на будь-якій стадії розгляду. Такий концептуальний підхід до банкрутства існував з різними варіаціями в Західній Європі</p>
Нідерланди	У 19 ст. процедура банкрутства не поширювалася за межі купецького стану
Англія	Банкрутство, яке відносно пізно почало тут розвиватися, з самого початку було специфічним. Так, основою був не доказ самих по собі неплатежів, а факту неможливості заплатити борги. Подальший розвиток процедури банкрутства пов'язаний із повсюдним її поширенням в інших сферах бізнесу, за межами торгівлі. У справах про банкрутство допускалися мирові угоди, але як попередній, а не завершальний етап. Останні були законодавчо заборонені в більшості країн у 17-18 століттях. Удосконалювалося і законодавство про шахрайські фіктивні угоди, які призводили до банкрутства або приховували кошти від більшості кредиторів
США	З початку 18 століття в Англії, а пізніше (в 19 столітті) в США набула розвитку законодавча концепція про відсутність особистої персональної немайнової відповідальності боржника під час ненавмисного банкрутства. В законодавство поступово стали

Континентальна Європа	<p>вводиться реорганізаційні процедури</p> <p>Широко поширювалася практика використання мирових угод. Аджекредиторибільшезацікавленівмаксимальному співробітництві для максимального повернення грошей, ніж у сумнівному моральному задоволенні від арешту свого боржника. Тому в законодавство про банкрутство стали вводиться судові відстрочки з виплатою боргу, а також відновлювальні (оздоровчі, санаційні) або реорганізаційні процедури.</p> <p>У концепції управління банкрутством з'явилися нові риси, пов'язані з наданням можливості боржнику налагодити свій бізнес і повернути борги</p>
-----------------------	--

В результаті проведеного дослідження впливає, що використання банкрутства на практиці розвитку західних країн як механізму регулювання економічних, зокрема, розрахункових відносин, спостерігалось ще з часів становлення товарно-грошового виробництва, чому сприяли приватна власність і жорстка конкуренція, характерні для ринкової економіки.

У російському, так само як і в українському законодавстві, на відміну від європейських держав, процедура банкрутства не була розроблена до 18-го століття.

В економічній та юридичній літературі можна спостерігати різне трактування поняття —банкрутство¹¹. Юридичне трактування банкрутства концентрує увагу, перш за все, на існуванні кредиторів, які мають документально підтвержені майнові вимоги до підприємства. Неможливість їхнього задоволення в законодавчо встановленому порядку може призвести до ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності. Тому банкрутство визначається як: *“визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.”* [46, ст.1]. При цьому важливим елементом юридичного трактування банкрутства є параметри неплатоспроможності боржника: сума боргу та термін прострочення його повернення.

У економічній літературі наголос робиться на нестачі активів у ліквідній формі для розрахунків за зобов'язаннями. При цьому обов'язковими параметрами банкрута визнаються негативна фінансова стійкість і

платоспроможність, нераціональна структура та недостатній рівень ліквідності майна, негативна структура джерел фінансування, збитковість діяльності тощо.

Якщо достатність юридичного трактування банкрутства для потреб судочинства не викликає заперечень, то економічне тлумачення необхідно доповнити. На нашу думку, банкрутство суб'єкта господарювання відбувається тому, що підприємство, не володіючи достатнім обсягом активів у ліквідній формі, не спроможне погасити або реструктуризувати свої борги, зацікавивши власних кредиторів у доцільності свого збереження на ринку та продовженні функціонування у майбутньому. Іншими словами, **банкрутство суб'єкта господарювання** є неможливістю продовження існування в якості самостійної юридичної особи, через неспроможність менеджмента генерувати достатній за розмірами і строками виникнення притік грошових коштів, зменшити їх відтік, забезпечити реструктуризацію та списання боргів або здійснити інші ефективні антикризові дії внаслідок вичерпання існуючих і відсутності потенційних фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів та браку необхідних інноваційних рішень. Тому банкрутство і є наслідком саме такої нестачі у підприємства існуючих та потенційних ресурсів функціонування й розвитку.

Необхідно розрізняти поняття —неплатоспроможність‖ і —банкрутство‖, адже останнє є наслідком першого. Згідно чинного законодавства України неплатоспроможністю є - *“неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.”* [46, ст.1].

В економічній літературі виділяють два види неплатоспроможності: *повну* та *технічну*. Так *повна неплатоспроможність* означає неможливість відновлення власної фінансової стійкості та платоспроможності в близькому майбутньому, внаслідок значної втрати капіталу. Тобто, катастрофічні втрати активів не дозволяють підприємству здійснювати ефективну господарську діяльність в наступних періодах. *Технічна неплатоспроможність* є результатом

асинхронності грошових притоків і відтоків, що, зазвичай, виникає внаслідок суттєвого прострочення дебіторської заборгованості. При цьому обсяг дебіторської заборгованості та інших оборотних коштів у сфері обігу є більшим за суму поточної заборгованості. Технічна неплатоспроможність за звичайних умов і ефективному здійсненні антикризового фінансового менеджменту, як правило, не призводить до банкрутства суб'єкта господарювання.

Визнання підприємства банкрутом може мати значні негативні наслідки не тільки для його кредиторів, а й для всіх суб'єктів ринкової економіки, як на мікро- так і на макрорівні. Адже, населення, у випадку припинення функціонування підприємства, не отримає необхідні товари (послуги), що, іноді, може порушити ринкову рівновагу: зменшення пропозиції спричинить дефіцит товару, а це, в свою чергу, стимулюватиме зростання цін. Робітники підприємства втратять стабільне джерело прибутків, поповнять лави безробітних, що вимагатиме збільшення державних видатків на їх соціальну підтримку. Втратять джерело доходів і акціонери, пайовики, власники підприємства. Партнери банкрута втратять постачальника, змушені будуть шукати іншого покупця на власну продукцію, що може негативно позначитися на масштабах та результативності їх господарської діяльності. Держава, втрачаючи платника податків та обов'язкових платежів, отримує зменшення бюджетних надходжень, макроекономічну нестабільність, посилення соціальної напруженості як у регіоні, так і в країні у цілому.

Важливо уникати трактування інституту банкрутства лише як карального інструменту. Механізм банкрутства є необхідною, важливою складовою ринкової системи господарювання. Серед його найважливіших функцій слід виділити:

1. Стимулювання розвитку підприємництва та підвищення ефективності господарювання. Саме загроза банкрутства, розорення змушує підприємство приймати оптимальні рішення, вдосконалювати існуючі і винаходити нові методи, форми, засоби господарювання, запобігаючи таким чином непродуктивному використанню ресурсів.

2. Звільнення ринку від недієздатних учасників. Інститут банкрутства є дієвим інструментом регулювання розвитку ринку, адже за його допомогою ринок —очищується від тих підприємств, які невзможі задовольнити споживача, ефективно використати обмежені ресурси. Цей процес санування має бути поставлений у чіткі, законодавчо регламентовані рамки. Звільняючи ринок від банкрутів, держава захищає інших суб'єктів ринку від фінансових втрат, несумлінності контрагентів.

3. Забезпечення дотримання рівності прав, обов'язків і відповідальності у господарських відносинах між окремими суб'єктами ринку. Законодавчі органи країни мають виробити чіткі, дієві і справедливі правила, які носитимуть всезагальний характер, незалежно від організаційно-правової форми господарювання, розміру, форми та суб'єктності власності. При цьому, основоположним має бути принцип справедливості і щодо боржника, і щодо кредитора. Захищаючи боржника, суд може визнати необґрунтованими і відхилити вимоги окремих кредиторів, визнати недійсними і анулювати угоди, що були свідомо спрямовані на створення неплатоспроможності і банкрутства підприємства, зневажали його інтереси. Захищаючи кредитора, механізм банкрутства має передбачати якнайповнішу консолідацію активів боржника та їх продаж для наступного задоволення майнових вимог.

4. Справедливий розподіл грошових коштів, отриманих від продажу майна банкрута, між його кредиторами. Досягненню цієї мети сприяє встановлення пріоритетів щодо черговості задоволення вимог при нестачі майна боржника. Така пріоритетність встановлюється законодавством з урахуванням необхідності і ступеню захисту прав окремих кредиторів, виходячи з державних потреб (оплата судових витрат і обов'язкових платежів), працівників (виплата зарплати, соціальної допомоги, компенсацій шкоди здоров'ю і життю), а також захист прав кредиторів, вимоги яких захищені заставою.

5. Створення умов для відродження бізнесу у випадку економічної доцільності і наявності бажання власників підприємства. Ця функція забезпечується здійсненням спеціальних реорганізаційних процедур, що

можуть включати фінансову допомогу, управлінське і консалтингове сприяння (розпорядження, зовнішнє управління), тимчасову відстрочку виконання зобов'язань (мораторій, пролонгація, переоформлення заборгованості), списання боргів.

1.2. Види банкрутства підприємства.

Важливу роль для розуміння сутності інституту банкрутства відіграє питання його типологізації. Розглянувши класифікації видів банкрутства Л. Лігоненко [65, с.37-38], В.В. Степанова [10], надбання інших дослідників та господарську практику, пропонуємо власну класифікаційну систему, представлену на рис. 1.1.

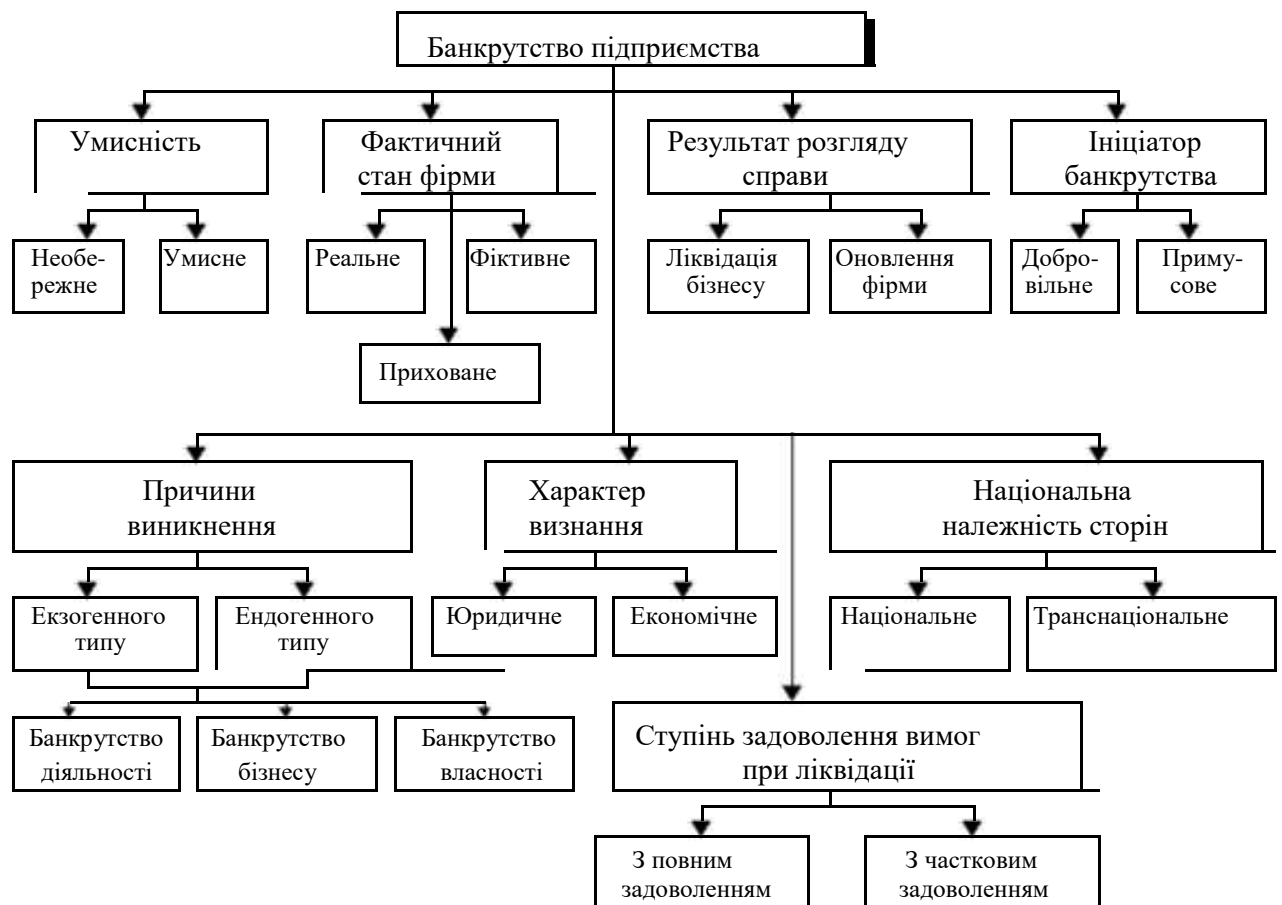


Рис. 1.1 Запропонована класифікаційна система банкрутства

Отже, залежно від умисності виникнення ситуації банкрутства, останнє можна поділити на необережне і умисне. Необережне банкрутство є наслідком

помилкових дій і рішень керівництва або власників, які не мали на меті свідомого спричинення кризових процесів на підприємстві, а також формажорних обставин (стихійних лих, пожеж, політичних чинників тощо). Умисне банкрутство є наслідком цілеспрямованих дій зацікавлених осіб.

За фактичним станом організації можна виділити такі види банкрутства як: *реальне, фіктивне та приховане*. Реальне банкрутство пов'язане з фактичною втратою активів у результаті неефективного здійснення господарської діяльності. Реальне банкрутство може бути як *необережним*, так і *умисним*. Фіктивне банкрутство є результатом умисних дій керівництва підприємства або його власників щодо виведення та приховування активів, що здійснюється за розробленим планом чи змовою. Однак фіктивне банкрутство може бути і спробою повного або часткового спасіння вкладеного капіталу за умов неможливості здійснення господарської діяльності чи виникнення формажорних обставин. Приховане банкрутство, навпаки, пов'язане з небажанням керівництва (власників) підприємства припиняти його діяльність. Означені види неправомірного використання інституту банкрутства зачіпають не лише окремі, приватні інтереси, але й підривають довіру партнерів один до одного, залишаючи економіку без важливого фінансового джерела - кредитів та інвестицій. Фіктивне, приховане та умисне банкрутство є кримінальними злочинами, тому кваліфікаційні ознаки таких дій і відповідальність за них регламентуються кримінальним правом країни. При чому кримінальне право так визначає основні правопорушення у сфері банкрутства:

– *Фіктивне банкрутство* - —завідомо неправдива офіційна заява громадянина - засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина - суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі [58, ст.218]

– *Доведення до банкрутства (умисне банкрутство)* - —умисне, з корисливих мотивів, іншої особистої заінтересованості або в інтересах третіх осіб вчинення власником або службовою особою суб'єкта господарської діяльності дій, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредитору [58, ст.219]

– *Приховування стійкої фінансової неспроможності (приховане банкрутство)* - "умисне приховування громадянином - засновником або власником суб'єкта господарської діяльності, а також службовою особою суб'єкта господарської діяльності своєї стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей, якщо це завдало великої матеріальної шкоди кредиторам" [58, ст.220]

До того визначено перелік незаконних дій у разі банкрутства: "умисне приховування майна або майнових обов'язків, відомостей про майно, передача майна в інше володіння або його відчуження чи знищення, фальсифікація, приховування або знищення документів, які відображають господарську чи фінансову діяльність, якщо ці дії вчинені громадянином-засновником або власником суб'єкта господарської діяльності, а також службовою особою суб'єкта господарської діяльності у разі банкрутства чи в передбаченні банкрутства і завдали великої матеріальної шкоди." [58, ст.221]

Більші негативні наслідки має умисне та фіктивне банкрутство. Такі злочини, в основному, базуються на приховуванні та привласненні активів, передачі їх зацікавленим особам, зловживанні кредитом (комерційним або товарним), отриманим легальним або злочинним способом, а оголошення банкрутства, яке приносить величезні прибутки, є кінцевим етапом таких операцій. Найпоширенішими видами фіктивного банкрутства, що базуються на зловживанні у сфері кредитних відносин, у розвинених країнах Заходу за дослідженням А. Дмитрієва [43, с.16-18] є:

1. *Триступеневе шахрайство* (введення в оману постачальників та банків за допомогою створення позитивного іміджу, шляхом нетривалого депонування

значних сум коштів, розміщення великих замовлень, тимчасового підтримання платіжної дисципліни, з метою отримання товарних та грошових кредитів і зловживання кредиторською заборгованістю).

2. *Одноступеневе шахрайство* (придбання невеликої фірми з гідною репутацією і зловживання на розрахунках векселями).

3. *Метод “те ж ім’я”* (утворення юридичної особи з назвою, подібною до ім’я респектабельної фірми, що дозволяє отримувати пільгові умови поставок товарів).

4. *Операція “Різдв’яні розпродажі”* (використання передсвяткового ажіотажу, коли постачальники не мають змоги перевірити надійність покупця, який пропонує надзвичайно вигідні умови співпраці).

5. *Махінації у “поважній” фірмі* (придбання юридичної особи з усталеною позитивною репутацією й використання її іміджу з метою отримання пільгових кредитів).

6. *Афера “кайтинг”* (виписування чеків на неінкасовані суми завдяки часовому проміжку між переведенням та отриманням коштів з одного рахунку на інший).

Також поширеними є зловживання керівництва підприємств, коли правопорушник, використовуючи свою посаду, безоплатно або за зниженими цінами передає третій стороні матеріальні цінності підприємства, укладає явно не вигідні для фірми контракти, що призводять до збагачення зловмисника.

На нашу думку, загальними директивами щодо запобігання обшахраюванню підприємства є:

1. Постійна інформованість про стан справ у партнера. Цей принцип передбачає отримання вчасної, достатньої й точної інформації про засновників, власників та керівництво (склад, репутація, компетентність, досвід) контрагента, поточний фінансово-господарський стан, його партнерів та перспективи розвитку контрагента.

2. Відслідковування тенденцій і перспектив розвитку сфер діяльності партнерів. Особливу увагу слід приділяти прогнозам розвитку галузі, змінам у законодавстві, що регулює функціонування даного сектора економіки, тощо.

3. Максимальна обережність у ділових стосунках з невідомими та новими контрагентами. Даний принцип вимагає уникання відкритих стосунків з новим партнером, що передбачає ведення бізнесу на умовах попередньої оплати за поставлену продукцію, запити до підприємств і організацій, що мали справу з новим контрагентом щодо репутації останнього, вимога застави або гарантій третьої сторони.

4. Відслідковування у засобах масової інформації та з інших доступних джерел махінацій шахраїв (їх прийоми, методи, засоби).

Результатом закінчення справи про банкрутство може бути або *ліквідація* банкрута, або *оновлене*, звільнене від боргів підприємство. Ліквідація підприємства пов'язана з його неспроможністю продовжувати господарську діяльність, небажанням цього власників, кредиторів або держави. Банкрутство може бути і етапом —життя¹¹ фірми, способом відновлення бізнесу, адже підприємство, що розрахувалося зі своїми кредиторами або переконало їх у доцільності свого функціонування, зберегло не лише господарські зв'язки, контрагентів, штат працівників, а й власну репутацію, набуло нового досвіду діяльності за надзвичайних обставин.

Залежно від особи, що подала заяву про порушення справи проти боржника, банкрутство буває *добровільне* (неплатоспроможне підприємство подає заяву до господарського суду з проханням порушити справу про власне банкрутство) та *примусове* (заява подається кредитором (групою кредиторів), в тому числі й органами державної податкової служби або іншими державними органами, які здійснюють контроль за правильністю і своєчасністю справляння податків та зборів). Кредитор (кредитори) може звернутися до суду з такою заявою, якщо його (їх) безспірні вимоги до боржника сукупно складають не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення

строку [46, ст.6]. Згідно діючого законодавства, боржник зобов'язаний звернутися у місячний строк до господарського суду з заявою про порушення справи про банкрутство у разі виникнення таких обставин:

- задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань у повному обсязі перед іншими кредиторами;
- орган боржника, уповноважений відповідно до установчих документів або законодавства прийняти рішення про ліквідацію боржника, прийняв рішення про звернення в господарський суд з заявою боржника про порушення справи про банкрутство;
- при ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства встановлено неможливість боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі. [46, ст.7].

Підприємство погоджується на добровільне банкрутство за однією з двох причин: або коли досягнуто мети існування підприємства, або коли власники (керівництво) вважають його подальше функціонування недоцільним. Яскравою ілюстрацією останнього випадку є приклади шкідливих та екологічно небезпечних видів діяльності (виробництво азбесту, тютюнових виробів, хімічні підприємства тощо), коли власники і керівництво цих підприємств, передбачаючи багатомільйонні позови з боку постраждалих, з метою повернення своїх капіталовкладень, подають петиції про банкрутство, здобуваючи, таким чином, захист від подальших позовів.

Банкрутство підприємства є результатом негативного впливу зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) чинників. На нашу думку, серед зовнішніх (екзогенних) причин слід виділити *кон'юнктурні*, *умисні* та *форс-мажорні* чинники. Якщо кон'юнктурні чинники виникають внаслідок загальної зміни умов господарювання (циклічність розвитку економіки, соціально-політична ситуація), що так чи інакше стосуються усіх суб'єктів, то умисні причини цілеспрямовано і штучно створюються суперниками (конкурентами) підприємства, з метою його усунення з ринку. В свою чергу, серед внутрішніх

(ендогенних) причин банкрутства слід виділити *помилки менеджменту* (прийняття неправильних господарських рішень), *нестачу ресурсів* (фінансових, матеріальних, кадрових, інноваційних) та *умисні дії* внутрішніх щодо підприємства осіб (власники, керівництво, працівники).

За оцінками дослідників у розвинених країнах зі стійкою політичною і економічною системою 2/3 всіх банкрутств спричинено внутрішніми і лише третина - зовнішніми факторами [7, с.40]. Для економік перехідного типу, зокрема для української, характерним є переважання саме зовнішніх негативних чинників банкрутства. Слід наголосити, що окремий випадок банкрутства є результатом поєднання негативного впливу як внутрішніх так і зовнішніх чинників, коли первинні імпульси до розвитку кризи породжуються зміною зовнішніх умов функціонування, які під дією несприятливих внутрішніх факторів перетворюються на загрозливі коливання основних параметрів функціонування підприємства.

Сукупність найважливіших екзогенних (зовнішніх) факторів, негативний вплив яких може викликати неплатоспроможність суб'єкта господарювання, подана у табл. 1.2.

Таблиця 1.2.

Екзогенні (зовнішні) чинники банкрутства суб'єкта господарювання

Назва групи	Чинник
1	2
<i>І. Фактори міжнародного рівня</i>	
1.1. Загальноекономічні	1.1.1. Циклічність світового економічного розвитку та тенденції світового господарства. 1.1.2. Розвиток товарних ринків. 1.1.3. Фінансова політика транснаціональних банків.
1.2. Політичні	1.2.1. Нестабільність міжнародної ситуації в цільовому регіоні. 1.2.2. Міжнародна політика країни партнера. 1.2.3. Укладання міжнародних угод: утворення вільних економічних зон, зон вільної торгівлі, тарифних угод тощо.

Продовження табл. 1.2.

1	2
1.3. Ринкові	1.3.1. Рівень міжнародної конкуренції. 1.3.2. Діяльність транснаціональних компаній. 1.3.3. Організація спільних підприємств. 1.3.4. Ліцензійна торгівля. 1.3.5. Фінансова неспроможність іноземних контрагентів.
<i>II. Фактори національного рівня</i>	
2.1. Політичні	2.1.1. Стабільність діяльності системи влади в країні. 2.1.2. Стабільність і розробленість законодавства в сфері економіки, природо- та землекористування. 2.1.3. Відношення держави до підприємництва та власності. 2.1.4. Податкова та кредитна політика держави. 2.1.5. Захист конкуренції та обмеження монополізму. 2.1.6. Відкритість економіки та рівень захисту і підтримки національного виробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. 2.1.7. Рівень злочинності та корумпованість влади в країні.
2.2. Економічні	2.2.1. Циклічність економічного розвитку країни. 2.2.2. Стан фінансової системи (доступність кредитних ресурсів). 2.2.3. Рівень цін та інфляції. 2.2.4. Рівень доходів споживачів, схильність до споживання і заощадження.
<i>III. Фактори ринкового рівня</i>	
3.1. Психографічні	3.1.1. Кількість і структура споживачів. 3.1.2. Традиції, смаки, норми споживання покупців. 3.1.3. Вимоги споживачів.
3.2. Науково-технічні	3.2.1. Досягнення світової і вітчизняної науки і техніки. 3.2.2. Можливість і вартість використання досягнень науки і техніки. 3.2.3. Техніко-технологічний рівень контрагентів.
Продовження табл. 1.2.	
1	2

3.3. Галузеві	3.3.1. Відкритість галузі. 3.3.2. Стадія життєвого циклу галузі. 3.3.3. Рівень конкуренції у галузі. 3.3.4. Рівень витрат виробництва. 3.3.5. Рівень техніки і технології, що використовується для виробництва продукції (надання послуг). 3.3.6. Ступінь розвитку інфраструктури ринку діяльності підприємства. 3.3.7. Конкуренентоспроможність і якість продукції в галузі. 3.3.8. Фінансовий стан партнерів. 3.3.9. Рівень маркетингу.
<i>IV. Форс-мажорні фактори</i>	
4.1. Стихійні лиха (землетруси, повені тощо). 4.2. Умисні дії сторонніх осіб. 4.3. Інші фактори непереборної сили (пожежі, вибухи тощо).	

Перелік ендогенних (внутрішніх) факторів, негативний вплив яких може спричинити банкрутство підприємства, подані у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Ендогенні (внутрішні) чинники банкрутства суб'єкта господарювання

Назва групи	Чинник
1	2
1. Стратегічні	1.1. Стадія життєвого циклу та конкурентна позиція фірми. 1.2. Брак стратегій та модифікацій тактик розвитку підприємства. 1.3. Неприятливий ступінь диверсифікації діяльності.
2. Структурно-організаційні	2.1. Нераціональність організаційної структури. 2.2. Відсутність, недостатній рівень або дисбаланс розвитку окремих функцій служб підприємства (зокрема, контролінг, логістика, аналітично-прогностичні функції, планування тощо).
3. Фінансові	3.1. Дефіцит коштів та джерел фінансування діяльності. 3.2. Неприятлива структура активів та пасивів підприємства. 3.3. Неправильна інвестиційна політика. 3.4. Високий рівень і негативна структура витрат.

Продовження табл. 1.3.

1	2
4. Техніко-технологічні	4.1. Низька конкурентоспроможність продукції.

	<p>4.2. Відсталість технології, що використовується для виробництва продукції.</p> <p>4.3. Зношеність основних засобів та нестача виробничої потужності.</p> <p>4.4. Брак інновацій і раціоналізаторства.</p>
5. Маркетингові	<p>5.1. Невдалий вибір постачальників ресурсів.</p> <p>5.2. Прорахунки маркетингу (незадовільне вивчення і прогнозування попиту, помилки в сегментації ринку, неефективність товарної, цінової, збутової політики).</p>
6. Фактори, пов'язані з працівниками підприємства	<p>6.1. Низька кваліфікація і якість роботи управлінського персоналу підприємства.</p> <p>6.2. Низька якість робочої сили.</p> <p>6.3. Конфлікти всередині організації (між засновниками, керівниками, у колективі тощо).</p> <p>6.4. Несприятливий морально-психологічний клімат.</p> <p>6.5. Низькі рівні дисципліни та свідомості працівників.</p>
7. Умисні дії власників, керівництва, працівників підприємства	

В цілому всі вищеназвані фактори є взаємопов'язаними і створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Досліджуючи банкрутство того чи іншого підприємства можна виділити індивідуальний комплекс специфічних причин краху, однак всі вони, як правило, зводяться до вищеперелічених.

Лігоненко Л.О. [64, с.37-38] за характером внутрішнього фактора та визначення на кого (що) впливають наслідки краху виділяє банкрутство бізнесу, власника та виробництва. На нашу думку, класифікаційна ознака, назва та трактування вказаних різновидів банкрутства у вченої потребує суттєвого коректування. Доцільнішим для потреб типологізації є формулювання ознаки як характер та наслідки впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. На нашу думку тут слід виділяти наступні види: банкрутство діяльності, банкрутство бізнесу, банкрутство власності. *Банкрутство діяльності* є наслідком закінчення життєвого циклу певної галузі через техніко-економічне старіння продукції, що нею виготовляється, або ж створення неможливих умов діяльності з боку держави, конкурентів (виробників товарів-замінників). При цьому підприємства, що вчасно не змогли переорієнтувати або

диверсифікувати свою діяльність, як правило, зазнають краху. *Банкрутство бізнесу* пов'язується нами з неефективним управлінням підприємством, неправильною маркетинговою стратегією та неефективним використанням наявних ресурсів при наявності ринкового попиту на продукцію суб'єкта господарювання. Банкрутство бізнесу закінчується юридичним визнанням боржника банкрутом та його ліквідацією. *Банкрутство власності*, на нашу думку, викликано, в першу чергу, нестачею інвестиційних ресурсів на розширене або навіть і на просте відтворення потенціалу, за наявності трудових ресурсів та попиту на продукцію підприємства. Банкрутство власності передбачає зміну структури власників боржника, тобто перехід прав власності до іншої особи (осіб), що є можливим у випадку економічного захоплення, здійснення досудової або судової санації підприємства. Як правило, банкрутство власності не вимагає юридичного визнання боржника банкрутом.

За характером визнання факту банкрутства можна виділити банкрутство *юридичне* (визначено судом у встановленому порядку) та *економічне* (негативна експертна оцінка можливостей підприємства відновити свою платоспроможність, незалежно від наявності судового рішення щодо цього).

За ступенем задоволення визнаних судом вимог кредиторів банкрутство підприємства, яке закінчується його ліквідацією можна поділити на два види. Перший вид - це банкрутство, при якому ліквідаційної маси достатньо для задоволення усіх визнаних вимог кредиторів. Такі банкрутства, як правило, є добровільними, і передбачають не лише погашення вимог кредиторів, відшкодування завданих збитків постраждалим, а й повернення раніше інвестованих власниками боржника коштів. Другий вид банкрутства за цією класифікаційною ознакою - банкрутство з частковим задоволенням вимог. За такого банкрутства коштів, отриманих від ліквідації боржника, недостатньо для погашення всіх визнаних претензій. У такому випадку відбувається розподіл кредиторів та інших отримувачів коштів по групам за черговістю погашення їхніх вимог. При цьому, виплати кожній наступній черзі (групі реципієнтів коштів) здійснюються після повного задоволення вимог

попередньої черги (групи). У разі недостатності ліквідаційної маси для повного задоволення всіх вимог однієї черги, виплати здійснюються пропорційно до суми вимог, що належить кожному кредитору однієї черги (групи).

За національною приналежністю сторін, що беруть участь у справі про банкрутство виділяють *національне* (всі учасники процесу - резиденти однієї країни) та *транснаціональне* (хоча б один учасник процесу є іноземною особою відносно інших учасників) банкрутство. Поява феномену транснаціонального банкрутства пов'язана з виходом підприємств на міжнародні ринки та процесами глобалізації економіки. В світовій економічній та юридичній науці докладаються великі зусилля для пошуку оптимальної моделі регулювання транснаціонального банкрутства, адже при провадженні справи виникає проблема визнання компетентності рішення суду однієї країни суб'єктами господарювання, приватними особами, органами державної влади іншої, постає питання вибору місця проведення судового процесу тощо. Набагато легше вирішується проблема транснаціональних банкрутств у рамках міжнародних організацій та інтеграційних структур (ООН, Європейський союз, ASEAN тощо) шляхом розробки спільного законодавства в галузі банкрутства або уніфікації окремих національних правових систем у цій сфері. Прикладом такої співпраці є рекомендована модель закону "Про банкрутство міжнародної компанії" [12, с.173], що розроблена Комісією ООН з міжнародного торгового права "Юнісітрал". В світлі можливого вступу України до СОТ, ЄЕП, а також перспективного членства в ЄС, парламенту та відповідним міністерствам і службам необхідно збільшити зусилля щодо подальшої розробки і узгодження вітчизняного законодавства у сфері банкрутства з правовими системами вказаних утворень та країн-членів.

1.3 Контролінг як основа формування програм антикризових заходів підприємства.

Програми превентивних антикризових заходів є результатом спеціальної діяльності - антикризового управління. Як пише Є.А. Іванова [11, с.111], антикризове управління фірмою починається з моменту зародження підприємницької ідеї її створення, адже саме тоді ініціатор має усвідомити потенційні можливості й загрози, що можуть постати перед підприємством в процесі його діяльності. Однак, для успішного функціонування, цей процес має бути постійним і спиратися на прогресивні технології прийняття рішень.

Визначення поняття та завдань антикризового менеджменту еволюціонували в економічній літературі від трактування його як тимчасової діяльності до визнання необхідності постійності цього процесу. Російські дослідники [88] вказують на обмеженість трактування поняття антикризового управління західноєвропейськими економістами, посиляючись на визначення Р. Хоена, Г. Хаберланда. Зокрема, Р. Хоен визначав антикризове управління як: —діяльність, необхідну для подолання становища, що загрожує існуванню підприємства, за якого основним питанням стає виживання», і далі сказано, що ця діяльність характеризується —підвищенням інтенсивності використання засобів і методів на підприємстві, необхідних для подолання загрозової для існування підприємства ситуації». При цьому за Г. Хаберландом відбувається перенесення всієї уваги на невідкладні, короткострокові проблеми, що одночасно пов'язані зі здійсненням жорстких і швидких вирішальних заходів. Обмеженість таких визначень, на нашу думку, полягає у трактуванні антикризового менеджменту як тимчасової, непостійної діяльності.

Головною метою створення і функціонування системи антикризового управління на підприємстві, на думку російських економістів [16], є здійснення його структурної перебудови відповідно до потреб ринку. Ця мета передбачає досягнення наступних цілей і завдань:

- відвернення банкрутства підприємства та його соціальних наслідків;
- здійснення санаційних заходів;
- ліквідація неперспективного підприємства, яке не має реальних можливостей для відновлення платоспроможності.

Відомий американський економіст П. Дракер [1, с.90] виділяє 3 економічні завдання-постулати антикризового управління:

1. існуючий бізнес повинен бути ефективним;
2. його потенціал має бути визначено й реалізовано;
3. його слід перетворити на інший бізнес, який відповідає мінливим завданням майбутнього.

Отже, поряд з цілепокладанням, поняття антикризового менеджменту включає в себе і часові характеристики. Базуючись на співвідношенні часу початку антикризових дій, до моменту початку раціональних дій - тобто моменту, коли накопичені дані, з високим ступенем ймовірності, свідчать про те, що погіршення результатів діяльності фірми стало незупинним і необхідно вживати спеціальні контрзаходи, А.П. Градов [19, с.83-93] виділяє 3 варіанти поведінки керівництва фірми при зіткненні з можливою загрозою:

1. *Реактивне управління*, що характерне для великих, —старих фірм, які мають багаторічний досвід успішної діяльності. Для таких підприємств переконливих даних виявляється недостатньо для того, щоб з їх боку відбулася швидка реакція. В таких випадках початок реакції запізнюється відносно моменту раціонального початку дій. У випадку реактивного управління фірма зазнає найбільших збитків.

2. *Активне управління* є характерним для невеликих фірм, які хоча й не приділяють достатньої уваги вивченню зовнішнього середовища та прогнозуванню, але завдяки енергійності своїх керівників реагують в момент початку раціональних дій. Як тільки надходить інформація про те, що зниження результативності не може бути наслідком нормальних коливань, керівництво підприємства вдається до необхідних дій.

3. *Планове управління* - пов'язано з використанням неекстраполятивного прогнозування розвитку, структурного економічного прогнозування, сценаріїв, що безпосередньо спрямовані на виявлення можливих змін та потенційних загроз. Такі прогнози дають фірмі можливість вжити превентивні заходи ще до початку події, завдяки цьому й досягається мінімізація збитків від негативного

явища. Якщо за реактивного і, в меншій мірі, активного управління, вживаються переважно оперативні превентивні дії (зниження цін на продукцію, заміна застарілого обладнання, обмеження найму робочої сили тощо), то для планового управління характерним є застосування стратегічних заходів (проникнення у нові сфери бізнесу, зміна виробничої спеціалізації фірми, її суттєва реорганізація).

Вибір того чи іншого варіанту поведінки фірми, перед якою постала загроза негативного впливу певного явища, залежить від динамічності розвитку галузі, ступеню конкуренції в ній, місця підприємства на ринку та можливостей підприємства. Слід зазначити, що більшість національних підприємств, навіть і високодинамічних галузей, все ще використовують реактивний тип управління, що пояснюється матеріальною неспроможністю здійснення постійного процесу моніторингу внутрішнього і, особливо, зовнішнього середовища, прогнозування, неосвоєністю методів і прийомів сканування та передбачення розвитку, дефіцитом кваліфікованих кадрів у галузі моніторингу, прогнозування та розробки стратегії, небажанням керівництва впроваджувати прогресивні технології прийняття рішень у своїй компанії.

Передумовою ефективного антикризового управління, а відтак і розробки якісних превентивних антикризових програм є створення на підприємстві системи контролінгу. За визначенням О. Терещенка [15, с.33,] контролінгом є функціональною системою планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення, що спрямована на функціональну підтримку керівництва фірми. Визначення концепції контролінгу, дане дослідниками з Санкт-Петербурзького державного технічного університету [78, с.218] представлено на рис. 1.2.



Рис. 1.2 Концепція контролінгу

Прийнято розрізняти стратегічний та оперативний контролінг. Порівняльна характеристика цих видів подана у табл. 1.4.

Таблиця 1.4.

Порівняльна характеристика стратегічного і оперативного контролінгу

Ознака	Стратегічний контролінг	Оперативний контролінг
Орієнтація	Оточуюче середовище і підприємство: адаптація	Підприємство: економічна ефективність
Рівень управління	Стратегічне управління	Тактичне і оперативне управління

Головні завдання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення якісних і кількісних цілей підприємства; 2. стратегічне планування; 3. розробка альтернативних стратегій; 4. визначення —критичних і зовнішніх і внутрішніх умов, що лежать в основі стратегічних планів; 5. визначення —слабких і сторін; 6. визначення основних підконтрольних показників згідно з визначеними стратегічними цілями; 7. порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин, винуватців відхилень; 8. аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів; 9. мотивація і створення інформаційних систем для прийняття управлінських рішень; 10. визначення нових загроз та можливостей на основі SWOT-аналізу та коректування стратегічних планів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка бюджетів (поточне і оперативне планування); 2. визначення —вузьких місць 3. визначення всієї сукупності підконтрольних показників відповідно до поточних цілей; 4. порівняння планових і фактичних значень підконтрольних результатів і витрат з метою виявлення причин та винуватців відхилень; 5. аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів; 6. мотивація і створення систем інформації для прийняття поточних управлінських рішень; 7. аналіз економічної ефективності.
Методи та інструменти	<p>—Метод мозкової атаки, метод Дельфі, метод екстраполяції тенденцій, метод морфологічного аналізу, імітаційне динамічне моделювання, структурний аналіз, аналіз ринку/аналіз конкурентів, життєвий цикл підприємства, аналіз кривої успіху, аналіз чутливості, портфельний аналіз, SWOT-аналіз.</p>	<p>Директ-костинг, стандарт-кост, Балансовий метод, метод екстраполяції тенденцій, методи оцінки економічної ефективності, ABC (XYZ)-аналіз, вартісний аналіз, бенч-маркінг, аналіз точки безбитковості, бюджетування, граничні величини.</p>
Оцінки та вимірники	<p>Шанси, ризик, ймовірності, сильні та слабкі сторони, можливості, загрози.</p>	<p>Дохід/витрати, результат/дохід.</p>

Головна мета стратегічного контролінгу - створення такої системи управління, яка дозволяла б відслідковувати рух підприємства до визначеної стратегічної мети свого розвитку. Для цього необхідно, в першу чергу, визначити якісні і кількісні цілі компанії, що вкаже напрямок дій її керівництву та працівникам. Постановка стратегічних цілей потребує проведення попереднього аналізу інформації про зовнішні та внутрішні умови функціонування суб'єкта господарювання. Напрямки такого аналізу подані у табл. 1.5.

Аналіз зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства

Сфера аналізу	Напрямок аналізу
Зовнішня	<ul style="list-style-type: none"> – економіко-політичне середовище; – соціально-політичне середовище; – виробничі і підтримуючі галузі; – фінансовий ринок; – ринок сировини та матеріалів; – ринок праці; – наукова та технологічна області; – ринок збуту та конкурентна боротьба; – екологічні проблеми; – форс-мажорні явища і процеси.
Внутрішня	<ul style="list-style-type: none"> – фінансові ресурси; – місце розміщення; – організаційна структура; – науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи; – технологічні ресурси; – технічні ресурси; – людські ресурси; – продукція; – маркетинг.

Після здійснення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів визначають основні якісні і кількісні цілі підприємства. При цьому якісні цілі виконують роль фільтра, що відсіює ті рішення, які не відповідають загальній стратегії фірми. При визначенні кількісних цілей необхідно розробити не лише систему планових показників, але й визначити їх величину та пріоритети. Якщо якісна ціль підприємства - запобігання кризовій ситуації, то основними кількісними цільовими параметрами можуть бути: вид і структура програми виробництва і збуту, частка ринку, виробничі і складські потужності, конкурентоспроможність продукції, структура витрат, прибутковість, структура активів, структура і обсяг програми фінансування діяльності та інвестування, ліквідність, платоспроможність підприємства.

Мета оперативного контролінгу - створення системи управління досягнення поточних цілей підприємства, а також своєчасне вживання заходів щодо оптимізації співвідношення —витрати-результати». На відміну від стратегічного контролінгу, оперативний використовує ширше коло

підконтрольних показників, що визначаються на основі фактичного стану підприємства, аналізу — вузьких місць. На тактичному рівні особлива увага приділяється показникам прибутковості виробництва, оборотності, заборгованості і ліквідності підприємства. На підставі довгострокових цілей та стратегії їх досягнення розробляються оперативні плани, основною формою яких є бюджети: операційний і фінансовий. Операційний бюджет складається з виробничої програми, плану реалізації, плану витрат. При цьому важливу роль відіграють результати проведення вартісного аналізу, ABC (XYZ)-аналізу, аналізу використання сировини і матеріалів, виробничих засобів та виробничих площ. Оперативне фінансове планування передбачає складання балансу надходжень і витрат, платіжного календаря, здійснюється планування і контроль за показниками прибутковості, структурою активів і пасивів, сумою балансу підприємства. Цілком слушною є думка А.П. Градова [12, с.99], який виділяє особливу значимість окремих груп фінансових показників в залежності від стадії життєвого циклу підприємства. Так, на етапі зародження особливу увагу слід приділяти показникам фінансового стану і ліквідності, на етапі прискореного зростання - показникам оборотності, на етапі сповільненого зростання - показникам оборотності та рентабельності (особливо рентабельності продажів), фаза зрілості вимагає підвищеної уваги до показників оборотності та рентабельності (як до рентабельності продажів, так і до рентабельності капіталу), на стадії спаду - фокусування на показниках ліквідності та рентабельності (продажів і капіталу).

Наступним етапом антикризового управління після аналізу можливостей і загроз зовнішнього середовища та вивчення сильних і слабких сторін організації є формування програми антикризової діяльності. При цьому *програму антикризової діяльності* можна визначити як комплекс взаємопов'язаних заходів щодо проблемних аспектів діяльності організації, спрямованих на недопущення або подолання кризового стану та запобігання банкрутству підприємства.

З огляду на необхідність вдосконалення класифікації антикризових заходів з метою комплексної характеристики процесу запобігання банкрутству підприємства, запропоновано поділ антикризових дій за наступними класифікаційними ознаками:

1. За відношенням часу розробки і впровадження заходів до моменту раціонального початку дій:

– *Превентивні* - заходи, розроблені і впроваджені у момент раціонального початку дій. Такі заходи є упереджувальними, вони орієнтовані на недопущення формування кризи підприємства.

– *Реактивні* - це заходи, розробка і впровадження яких відбулася пізніше моменту раціонального початку дій. Такі заходи спрямовані на виправлення кризового стану організації.

2. За спрямованістю:

– *Рецесійні* - дії, спрямовані на скорочення сфер і масштабів діяльності, вилучення інвестицій (продаж окремих підрозділів, активів).

– *Наступальні* - заходи, що передбачають розвиток сфер та збільшення масштабів діяльності підприємства.

3. За сферою та терміном впровадження:

– *Стратегічні* - зміни довгострокових цілей, напрямків діяльності, організаційно-правової форми господарювання, власників, організаційної культури, загальної структури підприємства, його місця розташування тощо. Такі заходи потребують значного часу на своє впровадження.

– *Тактичні* - зміни у ресурсному (кадровому, фінансовому, матеріально-технічному) забезпеченні функціонування організації, модифікація виробничої програми тощо. Тактичні заходи реалізуються, як правило, протягом 1-2 років.

– *Оперативні* - заходи аврального характеру, спрямовані на недопущення банкрутства організації в найближчому майбутньому. Такі дії представлені реалізацією активів підприємства з метою погашення боргів, веденням переговорів з кредиторами на предмет реструктуризації заборгованості.

Оперативні заходи мають бути впроваджені в перші місяці здійснення антикризової програми.

4. За масштабами впровадження:

– *Загальнокорпоративні* - заходи загальноорганізаційного характеру, впровадження яких стосується всіх структурних підрозділів підприємства.

– *Департаментальні* - антикризові заходи, що мають бути реалізовані в межах окремих підрозділів або служб.

5. За областю впровадження:

– *Організаційні* - зміни, спрямовані на покращення організації всіх видів діяльності підприємства (модифікація організаційної та загальної структури, юридичного статусу підприємства, зміна власника, форм організації виробництва та колективної праці тощо).

– *Техніко-технологічні* - заходи щодо продукції, технології та засобів виробництва.

– *Економічні* - зміни, які стосуються сфери господарського управління і реалізуються шляхом використання прогресивних методів та інструментів прогнозування й планування діяльності, фінансування, ціноутворення, оцінки результатів діяльності та інше.

– *Соціальні* - заходи, спрямовані на активізацію людського чинника організації: коригування чисельності працюючих, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу, розробка ефективної системи мотивації працівників тощо.

Важливим етапом антикризового управління є коректування стратегічних параметрів розвитку організації. Спрощено алгоритм розробки альтернативних стратегій розвитку підприємства подано на рис. 1.3.

О. Терещенко наводить 4 види стратегії санації підприємства [15, с.40]:

– *Наступальна стратегія* - активне використання наявного потенціалу, розширення діяльності, в тому числі її диверсифікація (горизонтальна, вертикальна, конгломератна), розширення ринків збуту продукції. Такий вид стратегії передбачає активні дії підприємства щодо модернізації обладнання,

запровадження нових технологій, ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробку та втілення прогресивної стратегічної концепції контролінгу.

– *Стратегія делегування повноважень* - з причин неможливості вирішення конфлікту власними силами, підприємство делегує повноваження щодо їх розв'язання третім особам: власникам, кредиторам, державним органам.

Підприємство прагне отримати додаткові фінансові ресурси шляхом збільшення статутного фонду, отримання державних гарантій, участі кредиторів у санації, захисту в рамках концепції протекціонізму.

– *Стратегія компромісів та консенсусів*. Стратегія компромісу (Jiu-Jitsu) передбачає альянс між кількома учасниками ринку з метою блокування дій потужнішого конкурента. Стратегія консенсусу (Tai-Chi) полягає у злитті кількох підприємств в одне для повнішого використання ефекту синергізму та взаємодоповнення сильних і подолання слабких сторін партнерів.

– *Захисна стратегія* вимагає різкого скорочення витрат, ліквідації і продажу окремих підрозділів, консервації або реалізації позаоборотних активів, звільнення персоналу, скорочення частки ринку.

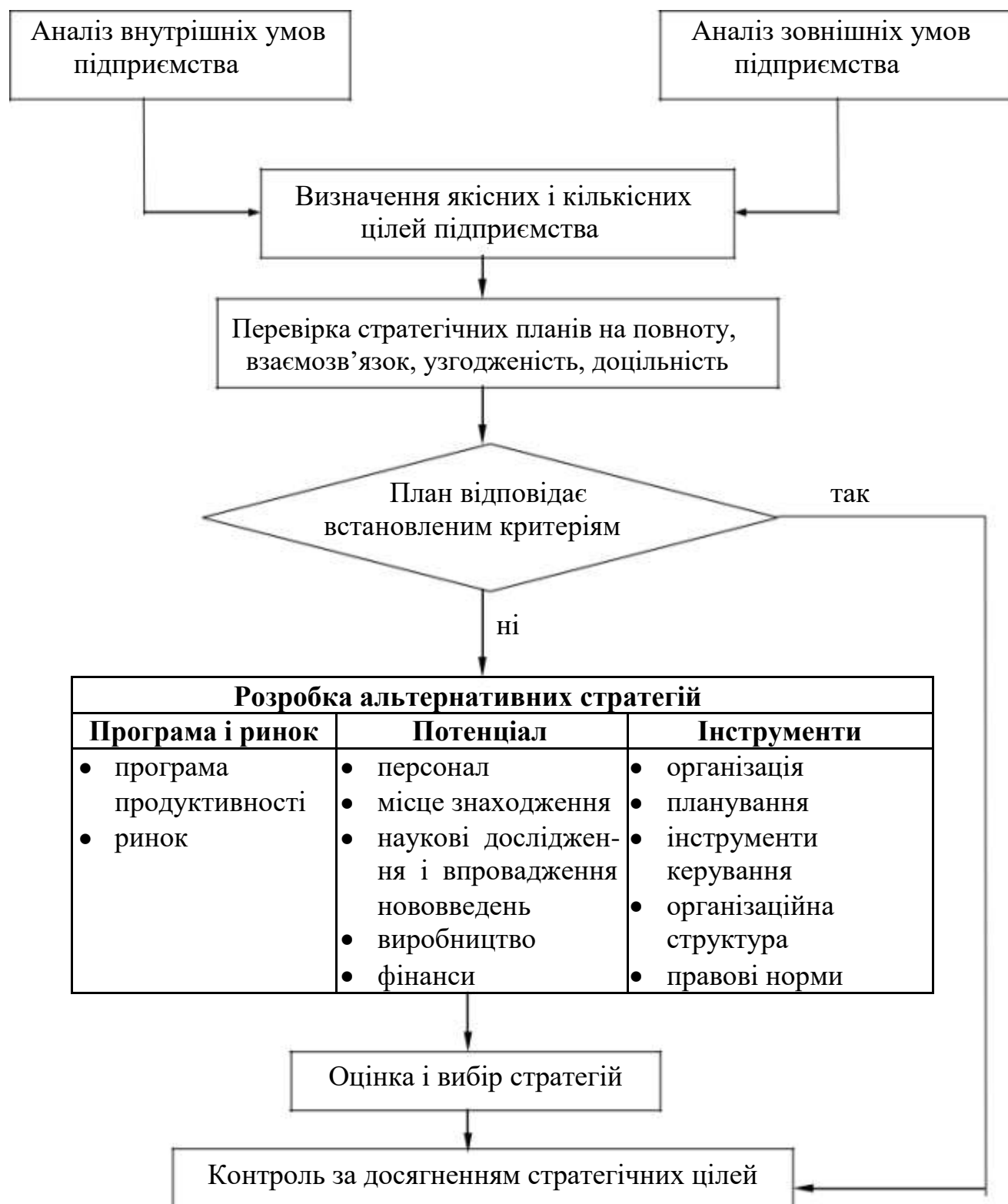


Рис. 1.3. Алгоритм розробки альтернативних стратегій розвитку підприємства [6, с.47-50]

Серед ділових стратегій виділяють:

1. стратегію контролю над витратами (зниження всіх витрат);
2. стратегію диференціації (робиться наголос на унікальності якостей продукції фірми (марка, якість, сервіс, тощо), завдяки чому встановлюється висока ціна на продукцію);
3. стратегію фокусування (концентрація зусиль на певному колі споживачів, обраному ринку і за рахунок спеціалізації підвищення якості продукції та послуг).

На основі загальнокорпоративної і ділової стратегій розробляють нові *функціональні* (науково-дослідних та експериментально-впроваджувальних робіт, виробничу, маркетингову) та *ресурсні* (кадрів і соціального розвитку, технічного розвитку, матеріально-технічного забезпечення, фінансову, організаційну, інвестиційну) стратегії.

Будь-яка програма антикризових заходів потребує коштів на своє здійснення. Вирішення проблеми пошуку достатніх коштів для проведення санації підприємства потребує від його керівництва значних зусиль, використання всіх його знань, навичок та вмінь. О. Терещенко [15, с.105] наводить наступну класифікацію форм фінансування, подану на рис. 1.4.

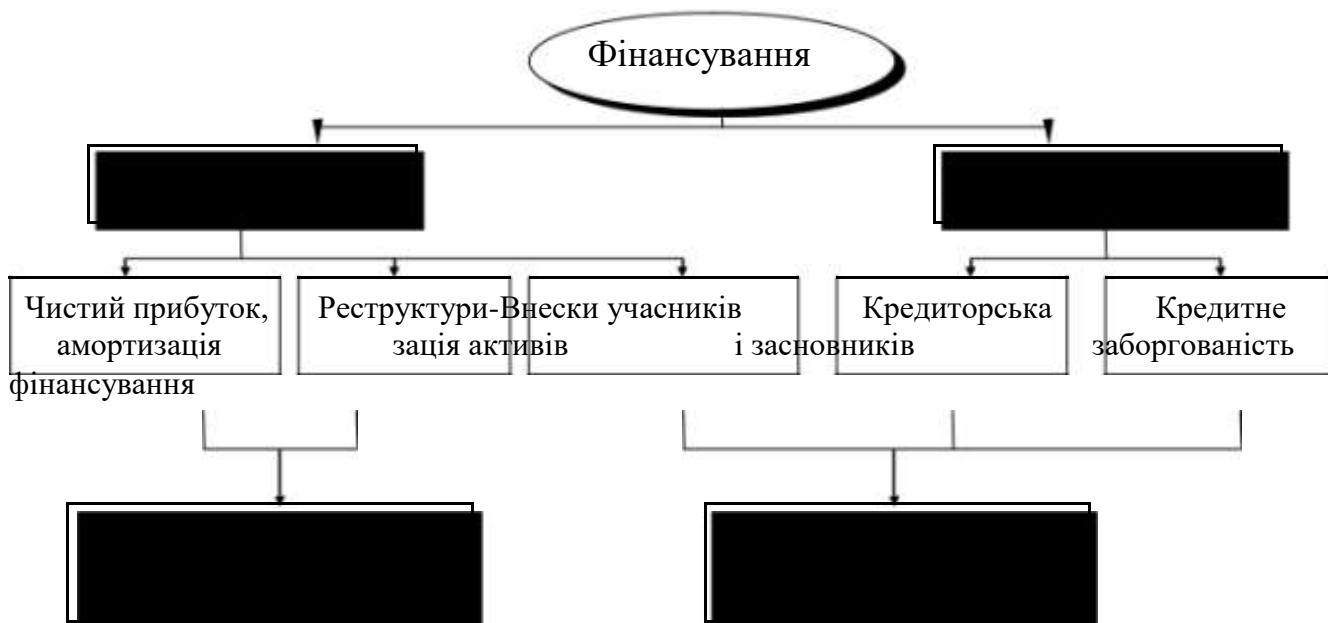


Рис. 1.4. Форми фінансування підприємств.

За формальними ознаками розрізняють 2 види санації [15, с.105]: санацію без залучення додаткових фінансових ресурсів та санацію з залученням додаткових коштів. У першому випадку мова йде про:

- зменшення номінального капіталу підприємства;
- конверсію власності у борг;
- конверсію боргу у власність;
- пролонгацію строків повернення позикових коштів;
- добровільне зменшення заборгованості;
- самофінансування.
- При залученні додаткових коштів мова йде про:
- альтернативну санацію;
- двоступінчасту санацію (зменшення номінального капіталу з подальшим його збільшенням);
- безповоротну фінансову допомогу з боку власників;
- безповоротну фінансову допомогу з боку персоналу;
- емісію акцій та облігацій конверсійної позики;
- залучення додаткових позик;
- безповоротну фінансову допомогу з боку держави.

Крім того, держава за допомогою непрямих методів (податкові пільги, створення особливих умов для здійснення господарської діяльності) може надавати значну підтримку при подоланні на підприємстві кризового стану.

Одним з найвагоміших факторів ефективності діяльності підприємства є фактор **організаційної культури**, проблема створення якої є досить новою для вітчизняних підприємств. Організаційна культура являє собою умовну систему, що складається з певного набору правил і стандартів, які визначають взаємодію та узгодженість членів колективу, управлінської ланки, структурних підрозділів і ключових факторів розвитку підприємства. Правильно сформульована і побудована організаційна культура є, на думку багатьох дослідників (А. Колоса, Д. Репки, А. Гітельмана, Г. Баталіна), потужним стратегічним

інструментом, що дозволяє координувати дії всіх структурних підрозділів і окремих членів колективу, спрямовувати їх на досягнення встановлених цілей у рамках обраної місії фірми. На сьогодні організаційна культура вітчизняних підприємств, а точніше її повна відсутність, не передбачає використання й реалізації стратегічного планування, яке орієнтує на створення сприятливих умов для майбутньої діяльності, а не на задоволення поточних потреб. В дійсності існує споживацька психологія, можливості, що відкриваються ринковою економікою, використовуються з метою миттєвого збагачення, що призводить до повального розкрадання цінностей і благ. Таким чином завдається величезна шкода потенціалу і перспективам розвитку підприємства. Причиною цього, поряд з невпевненістю в економічному, політичному і соціальному майбутньому держави є відсутність у керівників та членів колективу відповідальності господарника і власника, неможливість використання застарілих методів, підходів і світогляду у ринкових умовах. Прикладом правильного використання організаційної культури є підприємства США, де орієнтація організаційної культури на тривале утримання певного сегменту ринку, постійних споживачів протягом 10 років дозволяє збільшити прибуток з даного сегменту в 50 разів, а зростання кількості постійних споживачів на 5% викликає приріст прибутку на 20–85% [54]. В умовах трансформації вітчизняної економіки, А. Колос та Д. Репка [54] радять на підприємствах впроваджувати такі типи організаційної культури як —культура влади» та —культура завдання». —Культура влади» в якості джерела влади передбачає ефективне використання та перерозподіл керівником наявних ресурсів, вона базується на принципах ієрархічної структури, просування по щаблям якої здійснюється за критеріями відданості загальній місії. Такий тип організаційної культури дозволяє оперативно реагувати на зміни середовища, розробляти й реалізовувати ефективні рішення. —Культура завдання» орієнтована на вирішення поставлених завдань, реалізацію розроблених проектів. Ефективність діяльності підприємства з такою культурою визначається професіоналізмом працівників, корпоративним груповим ефектом

та повнотою інформації. Становленню позитивної організаційної культури сприятиме залучення працівників до прийняття рішень, їх участь у прибутках, запровадження групової і колективної відповідальності.

Однією з основних передумов конкурентоспроможності підприємства є впровадження прогресивних методів управління людським потенціалом. Виходячи з цього, необхідно впроваджувати прогресивні моделі розвитку і використання людських ресурсів, які були б адекватними стану розвитку сучасної економіки і гармонійно вписувалися в систему моделей механізму стратегічного управління кризовим підприємством. Іншими словами, система управління персоналом має бути спрямована на встановлення зв'язку між стратегіями, індивідуальними цілями і критеріями ефективності праці на всіх рівнях ієрархії компанії. При цьому, дослідниками [97] робиться особливий наголос на необхідності узгодження стратегії управління персоналом, як і інших функціональних і ресурсних стратегій, глобальній стратегії розвитку підприємства. Наступальна або ж оборонна тактика управління підприємством у рамках антикризової програми висуває певні вимоги до характеристик персоналу і передбачає виділення таких управлінських дій як: визначення необхідної чисельності працівників, формування вимог до освітньо-кваліфікаційного рівня, професійних навичок і вмінь штату, відбір і розподілення кадрів, винагорода і заохочення, розвиток і навчання, переміщення, заміна та просування. Аспект управління персоналом у рамках антикризового менеджменту полягає у наступному:

- приведення у відповідність професійно-якісного рівня персоналу інноваційним процесам на підприємстві;
- управління продуктивністю праці персоналу;
- інноваційна діяльність, що передбачає інтенсивну реалізацію якісно нових підходів до управління підприємством, виробництва та просування продукції, відносин з партнерами тощо. Треба пам'ятати про те, що персонал є чи не найякіснішим джерелом новацій, тому слід всіляко заохочувати працівників до участі у оздоровленні підприємства.

Програма виходу підприємства з кризи може містити й такі непопулярні, антисоціальні заходи як: звільнення працівників, надання неоплачуваних відпусток, скорочення кількості та тривалості робочого дня (тижня), зниження оплати праці.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

В результаті дослідження теоретико-методичних основ діагностування ймовірності банкрутства та формування антикризової програми діяльності підприємства було зроблено наступні висновки:

1. Банкрутство є необхідним інститутом сучасної економічної системи і виконує важливі функції як на макро- так і на мікрорівнях.
2. Розв'язання проблеми побудови ефективної моделі прогнозування можливості настання кризових явищ еволюціонувало від суто технічного підходу, зосередженого на аналізі поточного і минулого станів підприємства, до фундаментального підходу, який переніс акцент досліджень в сферу фінансового прогнозування, планування та бюджетування.
3. При визначенні ймовірності банкрутства підприємства необхідно проводити аналіз не лише внутрішнього стану компанії, а й зовнішнього середовища функціонування. Доцільним є подальша розробка методу аналізу грошових потоків з метою використання його як основного в антикризовому менеджменті вітчизняних підприємств.
4. Антикризова діяльність підприємства повинна носити постійний, комплексний характер і бути однією з основних функцій кожного підрозділу та служби суб'єкта господарювання.
5. Для ефективності такої діяльності на підприємстві необхідно створити систему стратегічного та оперативного контролінгу, головною метою якої має бути постачання керівництва достовірною, своєчасною і точною інформацією щодо зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства, пошуку можливостей і загроз діяльності, виявлення слабких сторін та вузьких місць компанії.

6. Вихід підприємства з кризової ситуації передбачає розробку ефективної програми антикризових заходів. Програми антикризових дій мають сполучати заходи як стратегічного так і оперативного характеру. Одним з першочергових оперативних заходів є санація балансу підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Науково-теоретичні підходи до аналізу неплатоспроможності підприємства.

У період кризи підприємства та банкрутства, що йому загрожує, важливу роль відведено економічному аналізу, а саме перед визначенням боржника банкрутом, який здійснюється на підставі документів бухгалтерського обліку. За допомогою аналізу будь-яке підприємство може визначитися чи прямує воно до банкрутства чи ні. Це пояснюється значним впливом результатів аналізу на ступінь, глибину та тривалість перетворень. Як аналітик виступає призначений господарським судом керуючий, що несе відповідальність за реалізацію рекомендованих пропозицій щодо проведення оздоровчих заходів.

Аналіз (від грецького *analysis* – розкладання об'єкту, що вивчається, на частини, на властиві цьому об'єкту складові) у загальному розумінні цього терміну є одним із методів пізнання явищ, предметів і процесів у природі та суспільстві.

Багатогранність і взаємозалежність діяльності підприємства визначають необхідність проведення аналізу господарських ситуацій. Цю роль в процесі управління виконує економічний аналіз. *Місце економічного аналізу в системі управління* схематично представлено на рис. 2.1.

Для забезпечення функціонування системи управління необхідна різноманітна інформація, що надається бухгалтерським обліком. Вся отримана

інформація перевіряється, визначаються відповідність встановленим формам, правильність арифметичних підрахунків, співставність показників. Після цього інформація обробляється: відбувається загальне ознайомлення з документами, їх змістом; визначаються та порівнюються відхилення; визначається вплив факторів на об'єкт, що аналізується, виявляються резерви та шляхи їх використання. Відповідно до узагальнених і систематизованих результатів аналізу готуються проекти управлінських рішень, що передаються до системи управління.

Якщо облік надає інформацію, то економічний аналіз повинен перетворити її в придатну для прийняття управлінських рішень.

У системі, що управляє, проекти управлінських рішень разом з іншою інформацією використовуються відповідно до загальних функцій управління для формування управлінських рішень, які передаються на об'єкт управління.

Отже, економічний аналіз займає проміжне місце, виступаючи як зв'язкова ланка між інформаційним етапом і етапом прийняття рішень (рис. 2.1), тим самим впливаючи на якість прийнятих управлінських рішень.

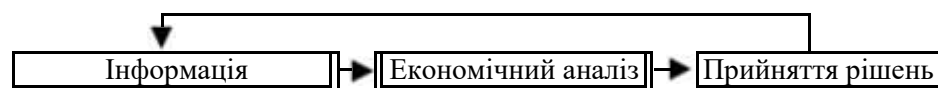


Рис. 2.1. Місце економічного аналізу в процесі прийняття управлінських рішень

Необхідність у проведенні аналізу виявляється на таких стадіях прийняття рішень, як: попереднє вивчення господарських явищ і процесів, аналіз реального стану діяльності господарства, вибір варіантів господарських процесів, оцінка відповідності економічного аспекту в підготовлених варіантах рішень іншим аспектам управління, узагальнення або синтез результатів аналізу й обґрунтування управлінських рішень.

Звісно, економічний аналіз не може забезпечити підготовку управлінських рішень стосовно всіх аспектів діяльності підприємства, але він є надійним

інструментом для вирішення проблем саме економічного характеру, а також для економічного обґрунтування рішень з інших проблем.

Перед провадженням ліквідаційної процедури та відображенням її в обліку необхідно проаналізувати фінансовий стан підприємства-боржника та визначити ймовірність припинення його діяльності та можливостей відновлення його платоспроможності. В умовах припинення діяльності юридичної особи та відновлення її платоспроможності економічний аналіз завжди передує бухгалтерському відображенню операцій щодо зазначених процедур. Аналіз здійснюється за даними бухгалтерського обліку в ході звичайної господарської діяльності підприємства. Лише за результатами економічного аналізу провадяться процедури припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності, що в свою чергу, відображаються на рахунках бухгалтерського обліку.

Основною *метою* проведення аналізу фінансових передумов неплатоспроможності та банкрутства підприємства, є обґрунтування рішення про визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним згідно з чинним законодавством (рішення про неплатоспроможність підприємства приймаються за умови визнання структури балансу незадовільною).

Незадовільна структура балансу – це такий стан майна та зобов'язань боржника, коли за рахунок власного майна він неспроможний забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед кредиторами у зв'язку з недостатнім рівнем ліквідності такого майна. Для задовільності структури балансу загальна вартість майна повинна як мінімум дорівнювати загальній сумі зобов'язань боржника або перевищувати її.

Завдання аналізу фінансових передумов неплатоспроможності та банкрутства підприємства наведено на рис. 2.2.

Об'єктом аналізу припинення діяльності підприємства або відновлення його платоспроможності є результати господарської діяльності підприємства-боржника за попередні та поточні періоди, а також показники фінансового стану цього підприємства.

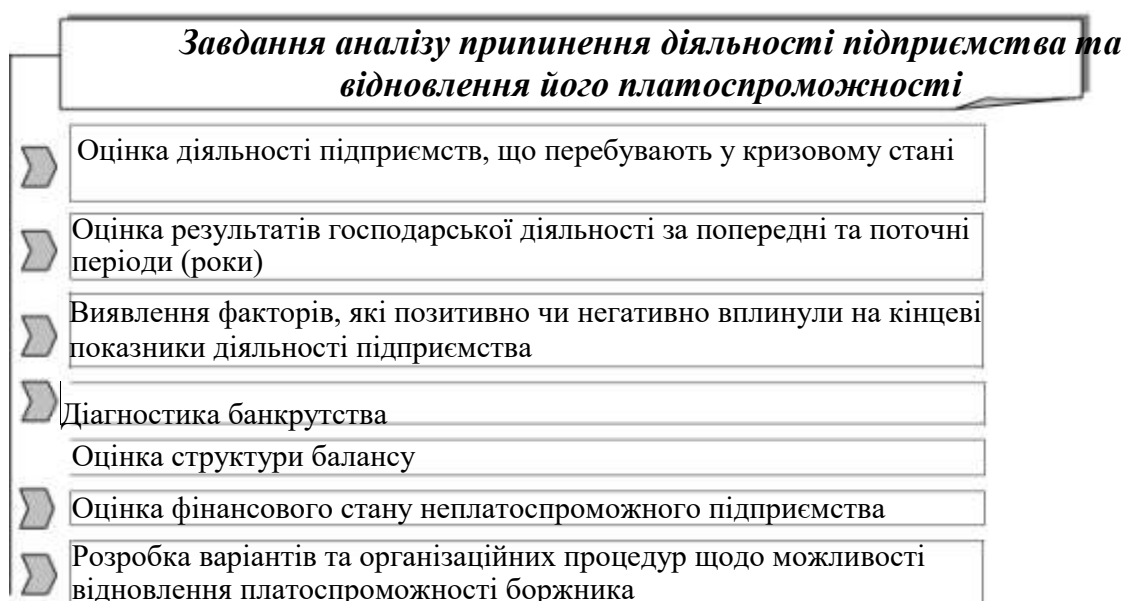


Рис. 2.2. Завдання аналізу фінансових передумов припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності

Такий аналіз необхідно проводити за наступними *етапами*:

- прогнозування та оцінка ймовірності банкрутства;
- виявлення та обґрунтування причин неплатоспроможності та банкрутства;
- оцінка можливостей відновлення платоспроможності боржника.

Вважаємо, що у випадку відсутності жодних ознак банкрутства та задовільності фінансових показників можна розпізнати початкові етапи кризового стану за допомогою спеціальних методів аналізу. Якщо своєчасно провести аналіз, правильно оцінити ситуацію, розробити та реалізувати

антикризову програму, то підприємство може знову повернутися до нормального становища. Ця ситуація також може пройти сама по собі або залишитися не поміченою, якщо змінилися будь-які внутрішні чи зовнішні фактори в кращу сторону. Такими факторами можуть бути: збільшення попиту на продукцію, технологічний прорив, поява будь-якої іншої конкурентної переваги, що кардинально змінює ситуацію на ринку.

Найбільш суттєве значення у банкрутстві має своєчасне виявлення кризового стану, що наближається. Тут застосовуються різноманітні методи інтегральної оцінки, що базуються на комплексному дослідженні різноманітних показників.

У випадку, коли на підприємстві виявляються ознаки кризового стану, тобто здійснюються затримки платежів, порушення умов договорів, труднощі з грошовими коштами, конфлікти на підприємстві, фінансові показники не відповідають нормі, необхідно проводити дещо інший аналіз.

Передусім, з точки зору фінансового аналізу ця стадія проявляється через показники ліквідності та фінансової стійкості. Показники ліквідності дозволяють визначитися із здатністю підприємства оплатити свої короткострокові зобов'язання, реалізуючи поточні активи. Тут пропонуємо застосовувати аналіз ліквідності структури балансу, визначення коефіцієнтів ліквідності та фінансової стійкості.

Ми згодні з підходом про різновиди неплатоспроможності В.А. Малиги, а саме виділенням касової (відносної) та балансової (абсолютної) неплатоспроможності [19].

Касова (відносна) неплатоспроможність зумовлена тимчасовою нестачею коштів на момент розрахунку з кредиторами внаслідок дебіторської заборгованості або з інших причин, не пов'язаних із негативною тенденцією балансу боржника.

Балансова (абсолютна) неплатоспроможність пов'язана із перевищенням зобов'язань над активами або ж їх рівністю.

Необхідно відмітити, що різниця між цими термінами має важливе практичне значення для встановлення моменту визнання боржника банкрутом.

Відносна неплатоспроможність боржника не означає його банкрутство, передбачаючи можливість відновлення його платоспроможності. Момент визнання боржника банкрутом повинен знаходитися у прямій залежності від моменту встановлення абсолютної неплатоспроможності суб'єкта господарювання (див. рис. 2.3).

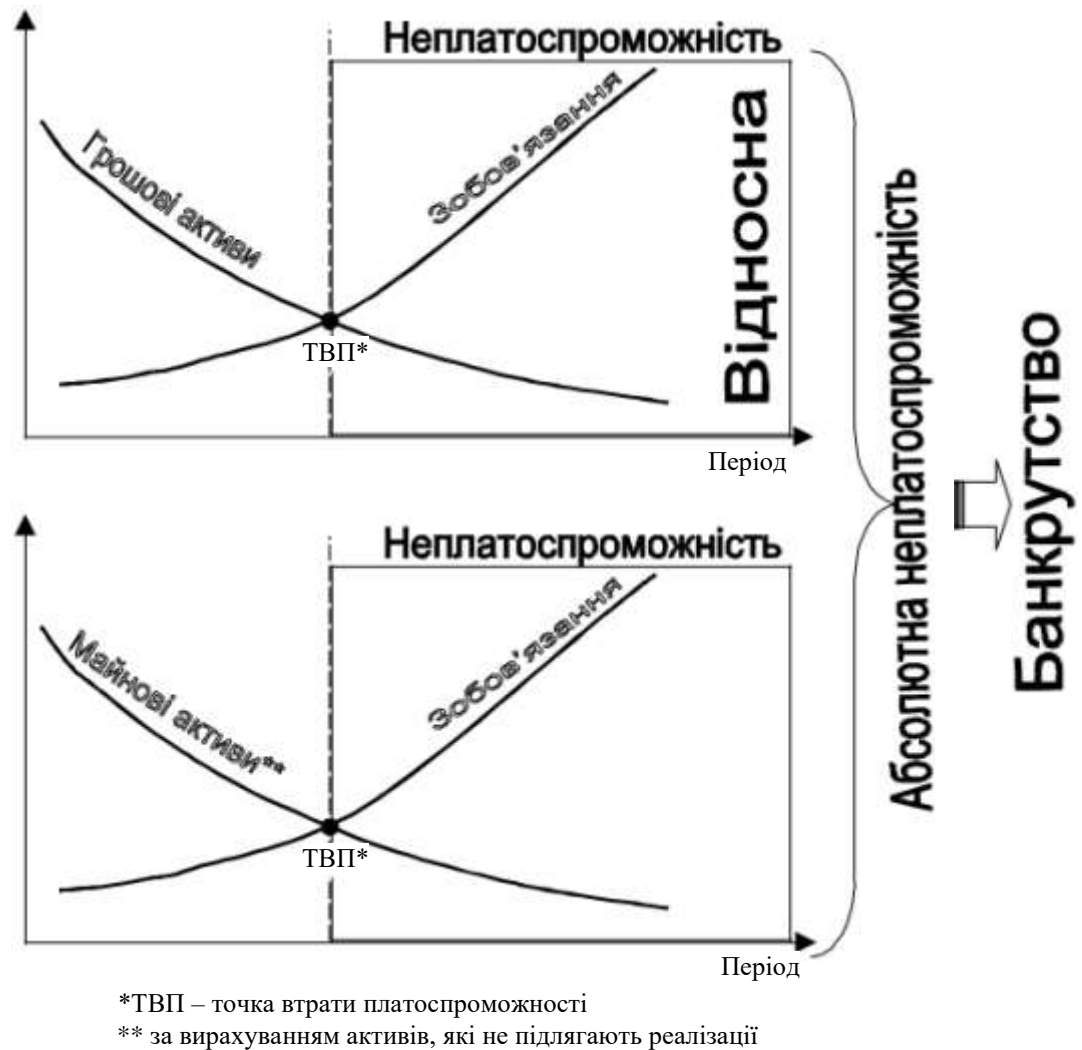


Рис. 2.3. Взаємозв'язок між платоспроможністю і банкрутством

Для більш правильного визначення взаємозв'язку між платоспроможністю і банкрутством нами було виділено окремо грошові та майнові активи. Під майновими активами пропонуємо розуміти майнові права за вирахуванням грошових коштів, інших грошових документів, еквівалентів грошових коштів та активів, які важко реалізуються.

Отже, із зменшенням розміру активів і збільшенням зобов'язань підприємство з часом втрачає платоспроможність.

Якщо ж на підприємстві не буде вжито жодних заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства, то підприємство досягає точки втрати платоспроможності. У результаті дослідження доведено, що юридична особа, яка є неплатоспроможною, не завжди є банкрутом. Банкрутство настає лише при досягненні абсолютної неплатоспроможності, яка можлива у випадку недостатності грошових і майнових активів з метою погашення зобов'язань.

Проведення економічного аналізу припинення діяльності підприємства та можливостей відновлення його платоспроможності починається з пошуку та підбору необхідної інформації. Достовірність і повнота інформації впливає на якість результатів роботи. Для проведення аналізу необхідно використовувати значний обсяг даних, залучаючи всі можливі джерела та використовуючи для її обробки методи статистики, математичного моделювання, фінансового аналізу, планування.

Для реалізації усього комплексу задач, які реалізуються в межах економічного аналізу діяльності підприємства, використовуються дані, що містяться в наступних джерелах:

- фінансова звітність – форма надання достовірної інформації про його майновий та фінансовий стан підприємства;
- дані про технічну підготовку виробництва, нормативна та планова інформація, дані оперативного та статистичного обліку, управлінської звітності тощо.

Важливим інструментом фінансового аналізу є фінансові коефіцієнти, які є відношенням одного показника бухгалтерського обліку до іншого. Аналіз фінансового стану підприємства за допомогою фінансових показників є порівнянням показників підприємства за поточний рік з аналогічними показниками за минулі роки, а також визначення тенденцій розвитку підприємства (прогнозні оцінки) за кожним коефіцієнтом. Під час розробки форм, що підлягають заповненню для забезпечення управлінського обліку, кожне підприємство має право відібрати для аналітичної роботи власний набір (систему) коефіцієнтів, оскільки їх кількість необмежена і зростає під час зростання вихідної інформації.

Рівень платоспроможності визначається на підставі даних Балансу та Звіту про фінансові результати. Здійснювати діагностичний аналіз необхідно кілька разів. У самих Методичних рекомендаціях [24] це прямо не обумовлено. Однак, діагностичний аналіз необхідно проводити в таких випадках:

- на підготовчому етапі ліквідаційної процедури: по-перше, з метою з'ясування дійсного стану підприємства. Кількість звітних періодів визначається самостійно, виходячи зі здорового глузду, наявності часу тощо;
- по-друге, перед подачею заяви до суду;

- на етапі розпорядження майном – на дату порушення справи про банкрутство та на дату проведення зборів комітету кредиторів, на яких буде визначатися можливість застосування санаційних заходів;

- на етапі проведення процедури санації – на дату початку виконання плану санації і потім щоквартально на кожну звітну дату до закінчення справи про банкрутство, тобто останній раз – на дату складання звіту керуючого санацією.

Аналіз діяльності підприємства-боржника доцільно проводити лише тоді, коли у підприємства існує прострочена на три місяці заборгованість (за такою умовою підприємство визнається боржником).

Економічні результати діяльності будь-якого господарського суб'єкту підлягають коливанням і залежать від багатьох факторів. У більшості підприємств відбуваються стадії підйому та спаду, а деякі з них наближаються до банкрутства або банкрутують.

Причини підйомів і спадів у діяльності підприємства розглядаються як дія цілого ряду факторів: зовнішніх відносно нього (на них підприємство не може впливати або його вплив може бути слабким) і внутрішніх (залежать від організації роботи самого підприємства). Основні фактори узагальнено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Фактори, які впливають на неплатоспроможність підприємства

№ з/п	Фактори	Характеристика
<i>Зовнішні фактори</i>		
1	Демографія	Визначає розмір і структуру потреб, а іноді й платоспроможний попит населення
2	Економіка	Визначає рівень доходів і заощаджень населення, а також купівельну його спроможність. Поведінка підприємства повинна враховувати і фазу економічного циклу, в якій знаходиться економіка країни. Падіння попиту, характерне для відповідної фази, може призвести до загострення конкурентної боротьби, виникнення сильного конкурента
3	Політична стабільність	Реалізується через інститут господарського законодавства; відношення держави до підприємницької діяльності; принципи державного регулювання ринкової економіки; відношення власності; приватизації чи націоналізації; принципи земельної реформи; заходи, що застосовуються до захисту споживача, з одного боку і підприємця (захист конкуренції, обмеження монополізації тощо) – з іншого. Податковий гніт держави, кредитна політика з високими кредитними ставками та високі для кінцевого споживача ціни призводять до скорочення обсягів виробництва
4	Розвиток науки та техніки	Зміни в технології виробництва потребують значних вкладів, можуть тимчасово негативно впливати на дохід підприємства
5	Культура	Знаходить прояви у звичках і нормах споживання, наданні переваги попиту на одні товари й негативному ставленні до інших
6	Неплатоспроможність партнерів	Призводить до несвоєчасного виконання зобов'язань боржниками. Отже, під час вибору партнера необхідно детально вивчати фінансовий стан останнього
<i>Внутрішні фактори</i>		
7	Філософія фірми	Визначає досвід у менеджерів, компетентність керівництва, його пристосованість до об'єктивних умов
8	Ресурси та їх використання	Високі витрати на виробництво продукції, збільшення всіх невиробничих і малопродуктивних витрат: збиткових виробництв і випуску нерентабельної продукції
9	Якість і рівень використання маркетингу	Відображається на всіх складових організації виробництва, збуту, матеріально-технічного забезпечення. Визначає кваліфікованість кадрів відділу маркетингу, ефективність дослідження ринку тощо
10	Принципи діяльності фірми	

Виділити пріоритетність факторів неможливо. У значній мірі діють зовнішні фактори й серед них головний – політична, економічна та фінансова

нестабільність, що призводить до невпевненості ведення діяльності та й взагалі до неплатоспроможності суб'єктів господарювання.

Аналіз фінансового стану підприємства можна умовно поділити на два типи:

- *діагностичний* – здійснюється з метою визначення рівня платоспроможності підприємства;
- *поглиблений* – проводиться з метою виявлення причин фінансової кризи підприємства й можливих шляхів її усунення.

Ступінь неплатоспроможності підприємства та момент відновлення платоспроможності встановлюється відповідно до Методичних рекомендацій [24]. Останній – особливо важливий, оскільки, згідно законодавства, санація вважається виконаною, якщо платоспроможність підприємства відновилася.

Одним із найважливіших інструментів системи раннього попередження та прогнозування банкрутства підприємства є дискримінантний аналіз. Під дискримінантним аналізом здебільшого розуміють комплекс методів математичної статистики, за допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої шкали. Така шкала будується на основі емпіричного дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких опинилися у фінансовій кризі, а інші – успішно продовжують свою діяльність.

У процесі аналізу необхідно підібрати певну систему показників, дослідивши значення яких, можна віднести підприємство до того чи іншого класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан. У теорії та практиці здебільшого розрізняють однофакторний і багатфакторний дискримінантний аналіз.

В основі однофакторного (одновимірною) аналізу покладено дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників) та

класифікацію підприємств. Віднесення підприємств до категорії тих, що прямують та непрямують до банкрутства здійснюється у розрізі окремих показників відповідно до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника. Наприклад, згідно зі шкалою значень показника рентабельності активів граничне значення цього показника становить 2 %. Це означає, що підприємства, в яких рентабельність активів менше 2 %, за цим критерієм вважаються фінансово стійкими, якщо ж значення цього показника більше 2 %, то підприємство належить до групи суб'єктів господарювання, яким загрожує фінансова криза.

Загальний висновок про якість фінансового стану підприємства слід робити на основі аналізу відповідності кожного з показників, які включені в спеціально підібрану систему, їх граничним значенням.

Представники —школи аналітиків, зайнятих діагностикою банкрутства компаній (Distress Predictors School) в аналізі особливу увагу звертають на фінансову стійкість підприємства (стратегічний аспект), надаючи перевагу перспективному аналізу у порівнянні з ретроспективним. На їх думку, цінність бухгалтерської звітності визначається виключно її здатністю забезпечити передбачуваність можливого банкрутства. Перші спроби проведення аналізу діяльності фірм-банкрутів були зроблені в 30-ті роки А. Винокором і Реймондом Смітом; у найбільш завершеному вигляді методика та техніка прогнозування банкрутства висвітлені у роботах Е. Альтмана [28].

Прогнозування банкрутства як самостійна проблема виникла у передових країнах світу (в першу чергу в Сполучених Штатах Америки) відразу після закінчення другої світової війни. Цьому сприяло зростання кількості підприємств, що збанкрутували у зв'язку зі скороченням військових замовлень. В цей період виникло завдання апріорного визначення умов, що призводять підприємство до неплатоспроможності.

На початку це питання вирішувалося методом „спроб та помилок“, що призводило до суттєвих прорахунків. Перші серйозні спроби розробити ефективну методику прогнозування банкрутства відносяться до 1960-х рр. та пов'язані з розвитком комп'ютерної техніки.

Існуюча необхідність господарюючих суб'єктів України в оцінці свого фінансового стану, необхідність такої діагностики для контрагентів, необхідність оцінки кредитоспроможності позичальника, гарантів сприяли появі значної кількості методик, які більш чи менш успішно оцінюють фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

2.2. Методи та моделі аналізу неплатоспроможності підприємства.

Навіть і за відносно сприятливого стану економіки банкрутують багато підприємств, що є черговим підтвердженням важливості об'єктивного та достовірного фінансового аналізу. Звідси випливає необхідність розробки простого, оперативного і точного методу оцінки перспектив компаній, яким загрожує банкрутство, або, що є не менш важливим, підтвердження відсутності такого ризику.

В економічній теорії та практиці існує значна кількість методик оцінки ймовірності банкрутства господарюючих суб'єктів. Дані методики є важливою складовою системи запобігання кризовим явищам на підприємстві. При цьому дослідники, вказують на необхідність моніторингу не лише внутрішніх умов діяльності, а й зовнішнього середовища суб'єкта господарювання. Сьогодні завдання внутрішньозорієнтованої підсистеми змістилися від простої ідентифікації наслідків впливу окремих факторів і визначення симптомів до виявлення першопричин цих факторів. Сучасна система запобігання кризовим явищам на підприємстві має складатися, на думку О. Терещенка [15, с.48-50], з таких блоків завдань:

1. ідентифікація ризиків;

2. оцінка ризиків;
3. нейтралізація ризиків.

Основним завданням прогнозування можливості банкрутства є забезпечення зацікавлених осіб (в першу чергу самого підприємства, а також його кредиторів, контрагентів, державні органи) точною та своєчасною інформацією про можливість виникнення кризових явищ та їх наслідків, з метою розробки заходів щодо уникнення або мінімізації їх негативного впливу. О. Терещенко [15, с.50] виділяє два основні підходи до прогнозування банкрутства: фундаментальний і технічний. Історично першим є технічний підхід, який ґрунтується на аналізі загальнодоступних даних з фінансової звітності минулих років. Фундаментальний підхід базується на аналізі всієї доступної інформації про підприємство, як із внутрішніх, так і з зовнішніх, стосовно нього, джерел. За фундаментального підходу велику увагу приділяють поточному та перспективному фінансовому плануванню та бюджетуванню. І хоча фундаментальний підхід є набагато складнішим за технічний, він забезпечує значно вищу якість оцінки перспектив розвитку підприємства.

Велика кількість, використовуваних у науці та практиці господарювання, методик оцінки ймовірності банкрутства підприємств зумовила необхідність їх класифікації, що подана на рис. 2.4.

До моделей, в основу яких покладено метод дискримінантного аналізу, слід віднести всі Z-рахунки. Методики, що використовують метод формалізованих критеріїв представлені моделлю Аргенті, методичними рекомендаціями Комітету Великобританії з узагальнення практики аудиту. До моделей аналізу коефіцієнтів належать законодавчо затверджені методики України, Російської Федерації тощо. При здійсненні діагностики останнім методом застосовують наступні прийоми порівняння: а) нормативний (порівняння фактичних значень показників з їх нормативними значеннями); б) бенчмаркінг (порівняння показників об'єкта аналізу з параметрами аналогічного підприємства або лідера галузі). До останньої групи моделей належать методики аналізу грошових потоків. Модель, запропонована

вітчизняними дослідниками Л. Лігоненко та Г. Ковальчуком поєднує метод аналізу коефіцієнтів і метод аналізу грошових потоків.

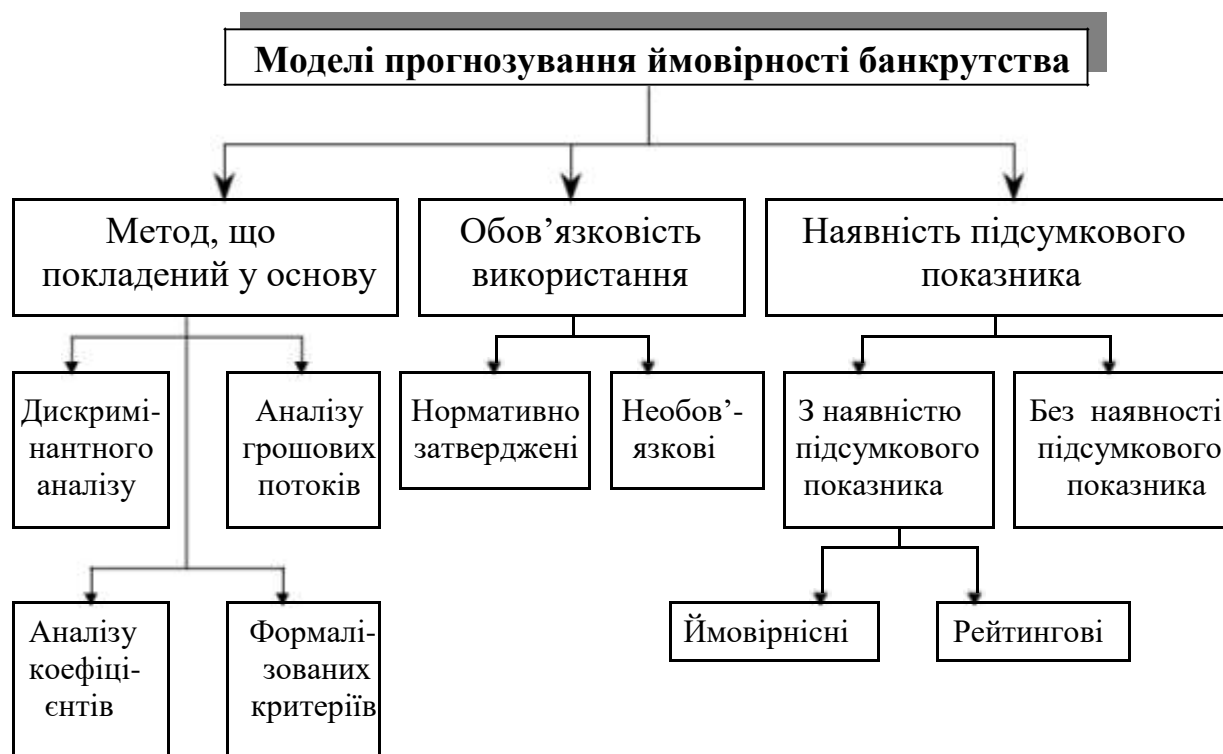


Рис. 2.4. Запропонована класифікація моделей прогнозування ймовірності банкрутства

За другою ознакою класифікації - обов'язковістю використання - виділяємо два види моделей. Перша - законодавчо регламентовані, цю групу складають моделі розроблені і впроваджені у юридичну та економічну практику державними органами, відповідальними за регулювання процесів банкрутства господарюючих суб'єктів. Як правило, господарські суди, податкові органи використовують саме такі моделі для провадження справи про банкрутство. Рекомендованими ж є ті моделі, обов'язковість застосування яких, не визначена чинним законодавством країни.

За третьою ознакою - наявність результуючого показника – слід виділити дві групи методик: без результуючого (підсумкового) показника (модель Лігоненко-Ковальчука) та з узагальнюючим показником. Моделі останньої групи є більш зручними, адже дають змогу досліднику отримати кількісну оцінку стану підприємства. Така оцінка може бути як рейтинговою (методика

Донцової-Нікіфорової), так і ймовірнісною (модель Колана-Голдера, методика Іркутської державної економічної академії, моделі Альтмана, Тафлера тощо).

Одним зі шляхів вирішення проблеми прогнозування можливості банкрутства є використання моделей передбачення неплатоспроможності, розроблених на основі *методу дискримінантного аналізу* - так званих —*Z-коефіцієнтів* (*z-score technique*) - показників ймовірності банкрутства. Такі моделі набули широкого використання в США, Великобританії та в інших розвинених країнах. В узагальненому вигляді модель ймовірності банкрутства (платоспроможності) має вигляд:

$$Z = c_0 + c_1 x_1 + c_2 x_2 + c_3 x_3 + \dots + c_n x_n \quad (2.1)$$

де: x_n - економічний показник;

c_n - константа.

Даний підхід базується на:

- дослідженні емпіричної інформації про минулий і поточний фінансовий стан обраної сукупності підприємств, що працюють успішно або знаходяться на межі банкрутства;
- виборі основних показників діяльності підприємства, які формують уявлення дослідника про майбутній розвиток компанії;
- визначенні ступеню впливу кожного з обраних показників на можливість банкрутства організації;
- формуванні узагальненої формули розрахунку ймовірності банкрутства підприємства.

Попередником дискримінантного аналізу був *тест на банкрутство Тамарі* фінансового аналітика Банку Ізраїлю [15, с.50-51]. В основу даної методики покладено 6 показників: коефіцієнт забезпеченості власним капіталом; прибутковість капіталу; абсолютна ліквідність; коефіцієнт співвідношення вартості товарної продукції до запасів готової продукції на складі; коефіцієнт оборотності основного капіталу; коефіцієнт, що відбиває залежність обороту від реалізації та дебіторської заборгованості.

Згодом економічною наукою було запропоновано багато методик визначення Z-рахунку. Найпростішою моделлю прогнозування ймовірності банкрутства є *двохфакторна модель*, автором якої є відомий американський вчений Е. Альтман. Ця модель базується на двох основних показниках (коефіцієнті поточної ліквідності та частці позикових коштів у загальній сумі джерел), від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства. Фактичні значення даних показників множаться на вагові коефіцієнти, знайдені емпіричним шляхом. Якщо результат (C_i) виявиться від'ємним, то ймовірність банкрутства є невеликою. Додатне значення показника (C_i) вказує на велику ймовірність підприємства стати банкрутом у найближчий час. В американській практиці виявлені і використовуються наступні вагові значення коефіцієнтів, подані у формулі:

$$C_i = -0,3877 - 1,0736K_{ПЛ} + 0,579K_{ПК} \quad (2.2)$$

де: $K_{ПЛ}$ - коефіцієнт поточної ліквідності;

$K_{ПК}$ - частка позикових коштів у пасивах підприємства.

Для отримання точнішого результату прогнозу американська практика рекомендує враховувати й тенденцію зміни рентабельності проданої продукції, адже означений показник суттєво впливає на фінансову стійкість підприємства. Це дозволяє одночасно порівнювати показник ризику банкрутства (C_i) та рівень рентабельності продажів продукції.

Внаслідок обмеженості показників, *двохфакторна модель* не забезпечує високої точності прогнозу. Похибка прогнозу цієї моделі оцінюється інтервалом $DZ = \pm 0,65$ [21]. Тому вчений, дослідивши фінансовий стан 33 збанкрутілих американських фірм у порівнянні з показниками провідних підприємств тих же галузей та аналогічних масштабів, визначив з 22 досліджених п'ять основоположних показників, від рівнів яких і залежить ймовірність банкрутства, вирахувавши їх вагові коефіцієнти. П'ятифакторна модель Е. Альтмана вперше була опублікована в 1968 році і має наступний вигляд [32, с.669-670]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5 \quad (2.3)$$

де: X_1 - Власні оборотні кошти / Всього активів;

X_2 - Нерозподілений прибуток / Всього активів;

X_3 - Балансовий прибуток / Всього активів;

X_4 - Ринкова вартість звичайних та привілейованих акцій / Сума позикових коштів;

X_5 - Чиста виручка від реалізації / Всього активів.

Результати численних розрахунків за моделлю Альтмана показують, що узагальнюючий показник Z може приймати значення в межах $[-14; +22]$, при цьому підприємства, для яких значення $Z > 2,99$ є фінансово стійкими, компанії, для яких $Z < 1,81$ є фактичними банкрутами, а $[1,81; 2,99)$ є зоною невизначеності. Вважається, що за п'ятифакторною моделлю можна спрогнозувати банкрутство на один рік з точністю до 90%, на два - до 70 %, на три - до 50%.

Проте дану модель можна використовувати лише для оцінки крупних компаній, акції яких котуються на біржі, адже саме для таких фірм можна отримати об'єктивну ринкову оцінку власного капіталу. З метою подолання цього обмеження у 1983 році Е. Альтман розробляє модифікований варіант своєї формули для фірм, акції яких не представлені на фондовій біржі [55, с.669-670]:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5 \quad (2.4)$$

де: X_4 - Балансова вартість власного капіталу / Позиковий капітал.

Граничне значення показника Z цієї моделі дорівнює 1,23.

На основі п'ятифакторної моделі Альтмана в Росії розроблена і використовується на практиці комп'ютерна модель прогнозування ймовірності банкрутства [16]. В цій версії моделі Альтмана значення другого показник дорівнює нулю. Така дія обґрунтовується тим, що діяльність національних акціонерних товариств лише починається. В моделі, в зв'язку з відсутністю в Росії інформації щодо ринкової вартості акцій, змінено й четвертий показник, який розраховується як відношення суми активів до величини позикових коштів.

В 1977 році Е.Альтман з колегами розробили точнішу семифакторну модель, яка дозволяє спрогнозувати банкрутство на горизонті в 5 років з точністю до 70 %. Як змінні, в модель включені наступні показники:

рентабельність активів; коливання (динаміка) прибутку; коефіцієнт покриття процентів за кредитами; кумулятивна прибутковість; коефіцієнт покриття; коефіцієнт автономії; сукупні активи.

Як стверджує А. Недосекін [75], співставлення даних, отриманих для ряду країн, показало, що вагові значення Z-рахунку та його пороговий інтервал сильно відрізняються не лише в залежності від країни, але й року в межах однієї країни. Тобто, Z - моделі Альтмана та його послідовників не володіють такою важливою характеристикою як стійкість до варіацій.

Модель Дж. Фулмера [14] була представлена економічній науці та практиці в 1984 році. Авторами було проаналізовано результати діяльності 60 компаній (30 успішних і 30 банкрутів). При чому, якщо у моделях Е. Альтмана середній розмір сукупних активів досліджених фірм становить приблизно 8 млн. дол. [87, с.25], то у вибірці Дж. Фулмера - лише близько 455 тис. дол. Початкова версія моделі включала 40 фінансових коефіцієнтів, однак її кінцевий варіант містить лише 9. Вважається, що модель прогнозує точно у 98% випадків за рік та у 81 % випадків на два роки наперед. Загальний вигляд моделі такий:

$$H = 5,528V_1 + 0,212V_2 + 0,073V_3 + 1,27V_4 - 0,12V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,894V_9 - 6,075$$

(2.5)

де V_1 = Нерозподілений прибуток минулих років / Сукупні активи; V_2 = Обсяг реалізації / Сукупні активи; V_3 = Валовий прибуток / Сукупні активи; V_4 = Грошовий потік / Сукупна заборгованість; V_5 = Сукупна заборгованість / Сукупні активи; V_6 = Поточні пасиви / Сукупні активи; V_7 = Іг (матеріальні активи); V_8 = Оборотний капітал / Сукупна заборгованість; V_9 = Іг (валовий прибуток / виплачені відсотки).

Настання неплатоспроможності за моделлю Дж. Фулмера є неминучим при $H < 0$.

Відомою і популярною в західних країнах є також модель *Гордона Л.В. Спрінгейта*, яка була побудована вченим у 1978 році в університеті С. Фрейзера. В процесі створення дослідник проаналізував 19 найважливіших фінансових коефіцієнтів, з яких у функції залишив чотири:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D \quad (2.6)$$

,де А - робочий капітал / загальна вартість активів; В - прибуток до сплати податків та відсотків / загальна вартість активів; С - прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість; D - обсяг продажу / загальна вартість активів.

Вважається, що точність прогнозування за моделлю Спрінгейта становить 92,5 %, проте зі збільшенням горизонту прогнозування точність зменшується. Критичним значенням рахунку Спрінгейта є рівень 0,862, якщо $Z < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом.

Згідно з кількома методиками прогнозування банкрутства побудовано *універсальну дискримінантну функцію*, [15, с.51-52] що має вигляд:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (2.7)$$

де X_1 - грошові потоки (cash flow) / зобов'язання; X_2 - валюта балансу / зобов'язання; X_3 - прибуток / валюта балансу; X_4 - прибуток / виручка від реалізації; X_5 - виробничі запаси / виручка від реалізації; X_6 - виручка від реалізації / валюта балансу.

Отримані значення інтерпретуються наступним чином:

Таблиця 2.2.

Інтерпретація значень Z-рахунку універсальної дискримінантної функції

Значення Z	Стан підприємства
$Z > 2$	Підприємство є фінансово стійким, йому не загрожує банкрутство.
$1 < Z < 2$	Фінансова рівновага підприємства порушена, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує.
$0 < Z < 1$	Підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не вживе санаційних заходів.
$Z < 0$	Підприємство є напівбанкрутом.

Широко відомою є методика, що була розроблена *Річардом Дж. Тафлером* у 1997 році. Автор запропонував чотирифакторну прогнозу модель, при розробці якої він використав наступний підхід. Використовуючи комп'ютерну техніку, на першій стадії розраховуються 80 співвідношень за даними збанкрутілих та платоспроможних компаній. Потім, використовуючи статистичний метод *аналізу багатомірного дискримінанту*, будується модель платоспроможності, визначаються окремі співвідношення, що найкраще виділяють дві групи компаній та їх коефіцієнти. Такий вибірковий підрахунок співвідношень є типовим для визначення деяких ключових аспектів діяльності фірми (прибутковість, достатність оборотного капіталу, фінансовий ризик, ліквідність). Розрахунок показника Z Тафлера, для компаній, акції яких котуються на біржах здійснюється за формулою:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4 \quad (2.8)$$

де: X_1 - Прибуток до сплати податків / Поточні зобов'язання; X_2 - Поточні активи / Сума зобов'язань; X_3 - Поточні зобов'язання / Сума активів;
 X_4 - Обсяг продажів (виручка) / Сума активів.

Якщо величина Z -рахунку більша за 0,3, це свідчить про те, що фірма має непогані довгострокові перспективи, якщо менше 0,2 - то банкрутство є більш ніж ймовірним. Можна посилити прогнозу роль моделей, трансформуючи Z -коефіцієнт в PAS-коефіцієнт (Performance Analysis Score - коефіцієнт аналізу діяльності), що дозволяє відслідковувати діяльність компанії у часі. Вивчаючи значення коефіцієнту, що перевищує, або нижче критичного рівня, можна легко визначати моменти спаду та відродження компанії. PAS-коефіцієнт - це відносний рівень діяльності компанії, виведений на основі значення її Z -коефіцієнту за певний період і виражений у відсотках. Наприклад, PAS-коефіцієнт, що дорівнює 50, вказує на те, що діяльність компанії оцінюється задовільно, тоді як PAS-коефіцієнт, що дорівнює 10, свідчить про те, що лише 10% компаній знаходяться в гіршому стані. Підрахувавши значення Z -коефіцієнту, можна потім трансформувати абсолютну міру фінансового стану у

відносну міру фінансової діяльності. Іншими словами, якщо Z -коефіцієнт може свідчити про те, що компанія знаходиться в ризикованому становищі, то PAS -коефіцієнт відображає історичну тенденцію та поточну діяльність на перспективу. Сильною стороною такого підходу є його здатність сполучати ключові характеристики звіту про прибутки і збитки та балансу. Так компанія, що отримує великі прибутки, але має слабкий баланс, може порівнюватися з менш прибутковою, баланс якої є врівноваженим.

В 1972 році англійський економіст *Ліс* розробив наступну формулу оцінки можливості банкрутства для Великобританії [36, с.670]:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057 X_3 + 0,001X_4 \quad (2.9)$$

де: X_1 - Оборотний капітал / Сума активів;

X_2 - Прибуток від реалізації / Сума активів;

X_3 - Нерозподілений прибуток / Сума активів;

X_4 - Власний капітал / Позиковий капітал.

Перевищення граничного значення Z за даною моделлю (0,037) свідчить про спроможність підприємства продовжувати свою діяльність, тоді як менші значення вказують на високу ймовірність його банкрутства.

Цікавою є також і *модель оцінки платоспроможності фірми*, що була розроблена французькими вченими *Ж. Коланом та М. Голдером*. Коефіцієнт, що розраховується за цією моделлю, є показником платоспроможності Управління Банку Франції. На основі вивчення 95 малих і середніх підприємств Франції, автори розробили модель, яка дозволяє оцінити ймовірність затримки платежів фірми в залежності від значення спеціального дискримінантного коефіцієнта [67, с.13]:

$$Q = -0,16Y_1 - 0,22Y_2 + 0,87Y_3 + 0,1Y_4 - 0,24Y_5 \quad (2.10)$$

де, Y_1 - (Грошові кошти + Дебіторська заборгованість) / Підсумок балансу;

Y_2 - (Власний капітал + довгострокові пасиви) / Підсумок балансу;

Y_3 - (Фінансові витрати на обслуговування позик / Виручка від реалізації);

Y_4 - Витрати на персонал / Додана вартість після оподаткування;

Y_5 - Прибуток до виплати відсотків і податків / Позиковий капітал.

За значенням показника Q , визначають ймовірність затримки платежів фірмою-контрагентом:

Таблиця 2.3.

Інтерпретація значень підсумкового показника моделі Колана-Голдера

Значення Q	+ 8	0,21	0,048	0,002	-0,026	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Ймовірність затримки платежів, %	100	90	80	70	50	30	20	10	

Подібною до попередньої методики за підходом є модель нагляду за кредитами Д. Чессера [87, с. 25], що призначена для прогнозування невиконання позичальником умов кредитного договору. При цьому, під невиконанням умов розуміється не лише непогашення позики, а й будь-які інші відхилення, які роблять її менш вигідною для кредитора, ніж було передбачено спочатку. Д. Чессер використовував дані 4 комерційних банків з трьох штатів за 1962—1971 роки. Він вибрав параметри 37 успішних кредитів та 37 невдалих, за якими не було виконано початкові умови. В останньому випадку дані характеризували становище за рік до порушення умов договору. Були також представлені дані про 21 кредитну угоду за два роки до порушення умов договору. Модель Д. Чессера містить 6 параметрів:

- ✓ $X_1 = (\text{Готівка} + \text{Високоліквідні цінні папери}) / \text{Сукупні активи};$
- ✓ $X_2 = \text{Нетто-продаж} / (\text{Готівка} + \text{Високоліквідні цінні папери});$
- ✓ $X_3 = \text{Брутто-доходи} / \text{Сукупні активи};$
- ✓ $X_4 = \text{Сукупна заборгованість} / \text{Сукупні активи};$
- ✓ $X_5 = \text{Основний капітал} / \text{Чисті активи};$
- ✓ $X_6 = \text{Оборотний капітал} / \text{Нетто-продаж}.$

Підсумкова формула моделі Д. Чессера має вигляд:

$$Y = -2,0443 - 5,24X_1 + 0,053X_2 - 6,6507 X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,1020X_6 \quad (2.11)$$

При $Y > 0$ позичальника слід відносити до групи боржників, які не виконають умов договору. Модель Д. Чессера, за даними його вибірок, за рік до порушення умов кредитного договору правильно визначила долю 3 з кожних 4

кредитів. За два роки до порушення умов договору точність класифікації становила 57%.

Спробою розробки наближеної до умов вітчизняної економіки моделі Z-рахунку можна вважати результати вчених Іркутської державної економічної академії (ІДЕА). Дослідниками з ІДЕА була запропонована власна чотирифакторна модель прогнозування ризику банкрутства (*модель R*), що має наступний вигляд [41]:

$$R = 8,38k_1 + k_2 + 0,054k_3 + 0,64k_4 \quad (2.12)$$

де: k_1 – Оборотний капітал / Актив;

k_2 – Чистий прибуток / Власний капітал;

k_3 – Виручка від реалізації / Актив;

k_4 – Чистий прибуток / Інтегральні витрати.

Ймовірність банкрутства суб'єкту господарювання згідно з даною моделлю в залежності від значення показника R визначається наступним чином:

Таблиця 2.4.

Визначення ймовірності банкрутства підприємства за значенням показника R за методикою дослідників з ІДЕА

Значення R	Ймовірність банкрутства, %
Менше 0	Максимальна (90-100)
0-0,18	Висока (60-80)
0,18-0,32	Середня (35-50)
0,32-0,42	Низька (15-20)
Більше 0,42	Мінімальна (до 10)

У даній моделі досить сумнівним є доволі велике значення вагового коефіцієнта k_1 , що дорівнює 8,38. Крім того, від'ємного значення можуть набувати лише коефіцієнти k_2 та k_4 за умови отримання негативного чистого фінансового результату діяльності. За цією моделлю про невелику ймовірність банкрутства можна дійти висновку й у випадку, коли за високої частки оборотних активів, підприємство отримує збитки, які у кількадесят разів перевищують суму власного капіталу.

Вітчизняні дослідники Л. Лігоненко, Г. Ковальчук [67, с.12], О. Терещенко [11\5, с.52], вказують на відсутність прийнятних для використання в Україні Z-моделей та на неможливість застосування в антикризовому управлінні національними підприємствами зарубіжних методик прогнозування банкрутства, розроблених за допомогою методу дискримінантного аналізу. При цьому зазначається, що для їх розробки необхідне проведення спеціальних досліджень на галузевому рівні, формування обширної статистичної бази, що за поточних умов є досить складним.

Хоча окремі автори стверджують про достатній рівень передбачуваності й оцінки фінансового стану підприємств за допомогою коефіцієнтів Z, слід вказати й на значні недоліки при використанні моделей Z-рахунків. Найголовнішою вадою розглянутих моделей є те, що статистичний масив, на який спираються прихильники даного підходу, можливо є й репрезентативним, однак не має такого необхідного параметру як статистична однорідність вибірки подій. Адже моделі були розраховані та застосовуються щодо суб'єктів господарювання, які займаються різними видами діяльності, мають індивідуальну та надзвичайно різноманітну організаційно-правову, виробничо-технічну, економічну специфіку, унікальні ринкові ніші, кадровий потенціал, стратегії діяльності та перебувають на різних фазах життєвого циклу. Унікальність будь-якого підприємства та нетиповість умов функціонування може дозволити йому як вижити, навіть і за катастрофічної ситуації, так і зазнавати краху при задовільному фінансово-майновому стані. Вагомим недоліком розглянутих моделей є обмежена сукупність показників, що досить однобічно характеризує стан підприємства. Так деякі співвідношення, виведені за даними діяльності компанії, можуть свідчити про неплатоспроможність, а інші – про стабільність стану або його покращення. Наступною вадою є статичність значень вагових коефіцієнтів у Z-моделях, що, до того ж, розраховані не за умов вітчизняної економіки, тому в результаті дають викривлене відображення реального стану національних підприємств.

Розглянувши механізм і принципи побудови й використання методик дискримінантного аналізу, можна зробити висновок про недоцільність використання будь-якої Z-моделі в якості основного індикатора ймовірності банкрутства. Такі моделі можуть носити лише допоміжний характер. При проведенні фінансового аналізу практично до будь-якого Z-показника слід підходити критично, однак низьке значення показника потрібно сприймати як сигнал небезпеки.

В економічній науці існує інший підхід до виявлення потенційних банкрутів. Альтернативний напрям представлений моделями формалізованих критеріїв. Сутність даного підходу полягає в аналізі інформації про збанкрутілі підприємства та порівнянні їх з відповідними даними досліджуваної фірми. Серед моделей цього напрямку слід виділити *метод бальної оцінки Аргенті (A-score)* [36]. Використання даного методу потребує безпосереднього візиту дослідника на підприємство, що оцінюється. Це необхідно навіть і за умови доступності фінансових звітів, щоб поставити ряд питань та оцінити відповіді на них в балах згідно з запропонованими правилами. Така вимога, водночас, є й суттєвою перешкодою та недоліком методики. Також слід зазначити що, ця модель є свідомо суб'єктивним підходом, на відміну від відносно об'єктивної природи фінансових звітів.

Дослідження підприємства за методом Аргенті починається з припущень: йде процес, що веде до банкрутства; цей процес для свого завершення потребує кількох років; процес може бути розподілений на 3 стадії:

- *Недоліки.* Компанії, які мають тенденцію кризового розвитку, роками демонструють ряд недоліків, що є очевидними ще задовго до фактичного банкрутства.
- *Помилки.* Внаслідок накопичення цих недоліків компанія може зробити помилку, що призведе до банкрутства. Це припущення ґрунтується на твердженні, що підприємства, які не мають недоліків, не роблять помилок, що призводять до банкрутства.

– *Симптоми.* Зроблені компанією помилки починають проявляти усі відомі симптоми неплатоспроможності: погіршення показників (приховане за допомогою —творчих|| розрахунків), ознаки нестачі коштів. Ці симптоми з’являються в останні 2-3 роки процесу, що призводить до банкрутства.

При розрахунку А-показника конкретної компанії необхідно ставити або відповідну кількість балів, або 0 – проміжні значення є неприпустимими. Кожному фактору кожної стадії надається певна кількість балів за сумою яких визначається агрегований показник – А-рахунок. Перелік питань, відповіді на які, згідно з даним методом, мають визначити перспективи компанії, що оцінюється, наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5.

Питання методу Аргенті

Проблема	Бал об’єкта	Бал Аргенті
1	2	3
НЕДОЛІКИ		
Директор-автократ		8
Голова ради директорів обіймає й посаду директора		4
Пасивність ради директорів		2
Внутрішні протиріччя в раді директорів (з причини розбіжності в знаннях та навичках)		2
Слабкий фінансовий директор		2
Нестача професійних менеджерів середньої та нижчої ланок (поза радою директорів)		1
<i>Недоліки системи обліку:</i> Відсутність бюджетного контролю		3
Відсутність прогнозу грошових потоків		3
Відсутність системи управлінського обліку витрат		3
Повільна реакція на зміни (поява нових продуктів, технологій, ринків, методів організації праці та ін.)		15
<i>Максимально можлива сума балів</i>		43
<i>“Прохідний бал”</i>		10
Якщо сума більша за 10, недоліки в управлінні можуть призвести до серйозних помилок.		

Продовження табл. 2.5.

1	2	3
ПОМИЛКИ		
Занадто висока частка позикового капіталу		15
Нестача оборотних коштів з причини занадто швидкого зростання бізнесу		15
Наявність великого проекту (його невдача є серйозною небезпекою для фірми)		15
<i>Максимально можлива сума балів</i>		45
<i>“Прохідний бал”</i>		15
<i>Якщо сума балів на цій стадії є більшою або дорівнює 25 компанія є ризиковою</i>		
СИМПТОМИ		
Погіршення фінансових показників		4
Використання —творчого бухгалтеру		4
Нефінансові ознаки кризи (погіршення якості, падіння —бойового духу співробітників, втрата частки ринку)		4
Кінцеві симптоми кризи (позови до суду, скандали, відставки)		3
<i>Максимально можлива сума балів</i>		12
<i>Максимально можливий А-рахунок</i>		100
<i>“Прохідний бал”</i>		25
<i>Більшість успішних компаній</i>		5-18
<i>Компанії, які мають серйозні труднощі</i>		35-70

Якщо А-рахунок підприємства є більшим за 25 – компанія може збанкрутувати протягом найближчих 5 років. Загалом же, чим більшого значення набуває даний показник, тим швидше це відбудеться.

До цієї групи формалізованих критеріїв слід віднести розроблені у Великобританії рекомендації Комітету з узагальнення практики аудиту, які містять перелік критичних показників оцінки можливого банкрутства підприємства [4, с. 116]. Ці показники можна поділити на 2 групи. До першої належать критерії та показники, поточні значення яких, або їх динаміка свідчать про можливе виникнення в недалекому майбутньому значних фінансових ускладнень, в тому числі і банкрутства. Це наступні ознаки:

- Постійні істотні втрати в основній виробничій діяльності.
- Перевищення критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості.

- Надмірне використання короткострокових позикових коштів в якості джерел фінансування довгострокових вкладень.
- Стабільно низькі значення коефіцієнтів ліквідності.
- Хронічний дефіцит оборотних коштів.
- Частка позикових коштів у загальній сумі джерел фінансування діяльності постійно зростає і досягла небезпечної межі.
- Неправильна реінвестиційна політика.
- Хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами і акціонерами (несвоєчасне повернення позик, виплати відсотків та дивідендів).
- Висока частка дебіторської заборгованості.
- Наявність понаднормативних та залежалих товарів і виробничих запасів.
- Погіршення відносин з закладами банківської сфери.
- Вимушене використання нових джерел фінансових ресурсів на відносно не вигідних умовах.
- Використання у виробничому процесі обладнання з простроченим терміном експлуатації.
- Потенційні втрати довгострокових контрактів.
- Несприятливі зміни у портфелі замовлень.

До другої групи належать критерії та показники, незадовільні значення яких не дають підстав розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але, разом з тим, вказують, що за певних обставин або невжитті дієвих заходів ситуація може різко погіршитися. До них належать:

- Втрата ключових співробітників апарату управління.
- Вимушені зупинки, а також порушення ритмічності виробничо-технічного процесу.
- Надмірна залежність підприємства від одного проекту, типу обладнання, виду активів.
- Участь у судових позовах з непередбачуваними результатами.
- Втрата ключових контрагентів.

- Недооцінка необхідності постійного технічного та технологічного оновлення підприємства.
- Неєфективні довгострокові угоди.
- Політичний ризик, пов'язаний з підприємством у цілому, або його ключовими підрозділами.

Характерними рисами означених методик є системність, комплексний підхід до розуміння фінансового стану підприємства з точки зору можливого банкрутства. Використання методу формалізованих критеріїв можливе будь-яким підприємством без суттєвих коректувань. Слабкими ж сторонами цих моделей є: високий ступінь складності прийняття рішень в умовах багатокритеріального завдання; суб'єктивність прогнозного рішення незалежно від кількості критеріїв; інформативний характер розрахованих значень критеріїв.

З багатьох способів прогнозування банкрутства доцільно виділити і групу нормативних, тобто законодавчо затверджених методик, на основі яких виносяться судові рішення в процесі провадження справи про банкрутство. Основою моделі є розрахунок загального коефіцієнту покриття, коефіцієнту забезпечення власними оборотними коштами та коефіцієнту відновлення (втрати) платоспроможності.

Результати розрахунку цих коефіцієнтів можуть свідчити про:

- задовільність структури балансу і платоспроможності підприємства (якщо коефіцієнт поточної ліквідності не менше 2 і коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами перевищує 0,1);
- в інших випадках про:
- загрозу втрати підприємством платоспроможності, якщо воно найближчим часом не зможе виконати свої обов'язки перед кредиторами (коефіцієнт відновлення платоспроможності менше 1);
- щодо наявності у підприємства-боржника реальної можливості відновити свою платоспроможність.

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття, $K_{ПЛ}$) розраховується за формулою:

$$K_{ПЛ} = \frac{OA}{ПЗ} \quad (2.13)$$

де: OA – Оборотні активи;

ПЗ – Поточні зобов'язання.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами ($K_{ЗВОК}$) визначають наступним чином:

$$K = \frac{BK_{ЗВОК} - HA_{OA}}{\quad} \quad (2.14)$$

де: BK – Власний капітал;

HA – Необоротні активи.

У випадку, коли значення коефіцієнта поточної ліквідності є нижчим за нормативне, а частка власного оборотного капіталу у формуванні поточних активів є меншою за встановлену, однак чітко спостерігається тенденція зростання цих показників, додатково визначають коефіцієнт відновлення платоспроможності ($K_{ВДНП}$) за період, рівний 6 місяцям:

$$K_{ВДНП} = \frac{K_{ПЛ1} + \frac{6}{T} * (K_{ПЛ1} - K_{ПЛ0})}{K_{ПЛ\text{ норм}}} \quad (2.15)$$

де: $K_{ПЛ1}$ та $K_{ПЛ0}$ - фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності в кінці та на початку звітного періоду;

$K_{ПЛ\text{ норм}}$ - нормативне значення коефіцієнту поточної ліквідності;

6 - період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – тривалість звітного періоду в місяцях.

Якщо значення $K_{ВДНП} > 1$, то підприємство має реальну можливість відновити свою платоспроможність, і навпаки, якщо $K_{ВДНП} < 1$ - підприємство залишиться неплатоспроможним у найближчий час.

У випадку коли фактичні рівні $K_{ПЛ}$ та $K_{ЗВОК}$ дорівнюють або перевищують нормативні значення, проте спостерігається тенденція їх зниження,

розраховують коефіцієнт втрати платоспроможності ($K_{ВТП}$) на період, що дорівнює 3 місяцям:

$$K_{ВТП} = \frac{K_{ПЛ_1} + \frac{3}{T} * (K_{ПЛ_1} - K_{ПЛ_0})}{K_{ПЛ_{норм}}} \quad (2.16)$$

Якщо $K_{ВТП} > 1$, то підприємство має реальну можливість зберегти свою платоспроможність протягом 3 місяців, і навпаки. Висновок про визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним робиться при негативній структурі балансу та за відсутності у нього реальної можливості відновити свою платоспроможність.

Якщо підприємство є неплатоспроможним, а структура його балансу - незадовільною, необхідно провести поглиблений аналіз його виробничо-господарської діяльності з метою вибору одного з двох варіантів подальших дій:

- здійснення реорганізаційних заходів для відновлення його платоспроможності;
- здійснення ліквідаційних заходів відповідно до чинного законодавства.

В першу чергу слід провести аналіз залежності неплатоспроможного підприємства від заборгованості держави перед ним з оплати держзамовлення, розміщеного на підприємстві. На основі документів, що підтверджують наявність такої заборгованості, сума державного боргу вираховується з суми дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Сума платежів (Z) з обслуговування заборгованості держави перед підприємством визначаються виходячи з обсягів (P_i) та тривалості періоду заборгованості (t_i) з кожного простроченого державного зобов'язання, що дисконтуються за ставкою Центрального Банку (S_i) на момент виникнення заборгованості:

$$Z = \sum_{i=1}^n P_s * t_i * S_i * \frac{360}{100} \quad (2.17)$$

Скоректований коефіцієнт поточної ліквідності з врахуванням боргу держави перед підприємством ($K_{ПЛ}^*$) визначається за формулою:

$$K_{ПЛ} = \frac{OA - \sum P_i}{ПЗ - Z - \sum P_i} \quad (2.18)$$

Якщо значення $K_{ПЛ}^*$ нижче нормативного, залежність неплатоспроможності підприємства від заборгованості держави перед ним визнається невстановленою. Якщо ж неплатоспроможність підприємства безпосередньо пов'язана з заборгованістю держави перед ним ($K_{ПЛ}^*$ вищий за нормативне значення), це свідчить про відсутність підстав для визнання боржника банкрутом.

Слід зауважити, що дана система критеріїв діагностики банкрутства суб'єктів господарювання не є досконалою. Очевидним є те, що користуючись цією методикою можна прийти до висновку про можливість банкрутства навіть і високорентабельного підприємства, яке використовує в обороті багато позикових коштів. Така ситуація є прямим наслідком обмеженості кола показників, що використовуються у розрахунку. Крім того, нормативне значення прийнятих показників є —стаціонарними, а з практики добре відомо, що припустимі значення цих коефіцієнтів є неоднаковими у різних галузях економіки. Хоча позитивними моментами даної методики є врахування при аналізі динаміки обраних показників, а також елімінування негативного впливу заборгованості держави перед підприємством.

До відомих методик прогнозування банкрутства, що використовують метод аналізу коефіцієнтів, належить система показників **У. Бівера**. Саме її вважають окремі автори [36] найбільш прийнятною для проведення експрес-аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств. Основні показники методики У. Бівера та їх граничні значення подані у табл. 2.6.

Зважаючи на різноманітність фінансових коефіцієнтів, розбіжності в рівнях їх критичних оцінок, багато вітчизняних та зарубіжних економістів рекомендують здійснювати *інтегральну бальну оцінку фінансової стійкості*. Сутність такої методики полягає у класифікації підприємств за ступенем

ризик, виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості та рейтингу кожного показника, вираженого в балах.

Таблиця 2.6.

Система показників прогнозування банкрутства У. Бівера

Показники	Формула	Значення показника		
		Стабільна фірма	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	$\frac{ЧП - АВ}{ДП + КП}$, де ЧП - чистий прибуток; АВ - амортизація; ДП - довгострокові пасиви; КП - короткострокові пасиви.	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	$\frac{ЧП}{А} \times 100\%$, де А - обсяг активів.	6-8	4	-22
Фінансовий левередж	$\frac{ДП + КП}{А}$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$\frac{ВК - ПО}{А}$, де ВК - власний капітал; ПО - позаоборотні активи.	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,0$
Коефіцієнт покриття зобов'язань	$\frac{ОА}{КП}$, де ОА - оборотні активи	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1

Донцова Л.В. та Нікіфорова Н.А. [29, с.667] пропонують наступну систему показників та їх рейтингових оцінок (табл. 2.7.).

Таблиця 2.7.

Групування підприємств за критерієм оцінки фінансового стану за методикою Донцової Л.В. та Нікіфорової Н.А.

Показник	Класи підприємств за критеріями та їх бали					
	1 клас	2 клас	3 клас	4 клас	5 клас	6 клас
1	2	3	4	5	6	7
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25 і вище = 20	0,2 = 16	0,15 = 12	0,1 = 8	0,05 = 4	менше 0,05 = 0

Продовження табл. 2.7.

1	2	3	4	5	6	7
2. Коефіцієнт критичної ліквідності	1,0 і вище = 18	0,9 = 15	0,8 = 12	0,7 = 9	0,6 = 6	менше 0,5 = 0
3. Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і вище = 16,5	1,9 – 1,7 = 15-12	1,6 – 1,4 = 10,5-7,5	1,3 – 1,1 = 6-3	1,0 = 1,5	менше 1,0 = 0
4. Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6 і вище = 17	0,59 - 0,54 = 15-12	0,53 - 0,43 = 11,4-7,4	0,42 - 0,41 = 6,6-1,8	0,4 = 1	менше 0,4 = 0
5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,5 і вище = 15	0,4 = 12	0,3 = 9	0,2 = 6	0,1 = 3	менше 0,1 = 0
6. Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	1,0 і вище = 15	0,9 = 12	0,8 = 9	0,7 = 6	0,6 = 3	менше 0,5 = 0
Мінімальне значення межі	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	0

За даними вищенаведеної таблиці, підприємства *першого* класу - це фірми зі значним запасом фінансової стійкості, що дозволяє кредиторам бути впевненим у поверненні позичених коштів. *Другий* клас - підприємства, що демонструють певну ступінь ризику по заборгованості, проте поки що не розглядаються як ризикові. *Третій клас* - це проблемні підприємства. Тут майже не існує ризику втрати коштів, проте повне отримання відсотків є сумнівним. До *четвертого* класу належать суб'єкти господарювання з високим ризиком банкрутства навіть і після вживання заходів з фінансового оздоровлення. Кредитори ризикують втратити свої кошти і відсотки. П'ятий клас представлений підприємствами найвищого ризику.

Модель вчених КДТУ, які пропонують проводити *коректування методик прогнозування банкрутства з врахуванням специфіки галузей* [36], передбачає розподіл усіх підприємств на класи кредитоспроможності.

Розрахунок класів кредитоспроможності пов'язаний з класифікацією оборотних коштів за ступенем їх ліквідності. З причини особливості формування оборотних коштів в Росії, автори вказують на неможливість прямого використання критеріальних рівнів коефіцієнтів платоспроможності (ліквідності та фінансової стійкості), що використовуються у світовій практиці. Тому створення шкали критеріальних рівнів може спиратися на середні значення відповідних коефіцієнтів, розраховані на основі фактичних даних підприємств однієї галузі. За цією методикою розподіл підприємств за класами кредитоспроможності відбувається на наступних засадах:

- до першого класу кредитоспроможності відносять фірми, фінансовий стан яких характеризується як сприятливий (фінансові показники є вищими за середньогалузеві, з мінімальним ризиком неповернення кредиту);
- до другого класу належать підприємства з задовільним фінансовим станом (показники на рівні середньогалузевих, з нормальним ризиком неповернення кредиту);
- до третього класу зараховують компанії з незадовільним фінансовим станом, що мають рівні показників, нижчі за середньогалузеві з підвищеним ризиком непогашення кредитів.

Враховуючи те, що, з одного боку, для підприємств різних галузей використовуються різні показники ліквідності, а з іншого - специфіка галузей передбачає використання для кожної з них власних критеріальних рівнів навіть і за однаковими показниками, вченими КДТУ були розраховані критеріальні значення коефіцієнтів окремо для кожної з таких галузей:

- промисловість (машинобудування);
- торгівля (оптова і роздрібна);
- будівництво і проектні організації;
- наука та наукове обслуговування.

У випадку диверсифікації діяльності, підприємство слід відносити до тієї групи, діяльність в якій має найбільшу питому вагу. У таблиці 2.8 наводиться система критеріальних показників за моделлю вчених КДТУ.

Таблиця 2.8.

Значення критеріальних показників для розподілу промислових підприємств (розробка дослідників з КДТУ)

Галузь	Клас	Показники		
		Співвідношення позикових та власних коштів	Ймовірність банкрутства (Z-рахунок Альтмана)	Загальний коефіцієнт покриття (ліквідність балансу)
Промисловість	1	< 0,8	>3,0	>2,0
	2	0,8-1,5	1,5-3,0	1,0-2,0
	3	> 1,5	< 1,5	< 1,0
Торгівля оптова	1	< 1,5	>3,0	>1,0
	2	1,5-2,5	1,5-3,0	0,7-1,0
	3	> 2,5	< 1,5	< 0,7
Торгівля роздрібна	1	< 1,8	>2,5	>0,8
	2	1,8-2,9	1,0-2,5	0,5-0,8
	3	> 3,0	< 1,0	< 0,5
Будівельні організації	1	< 1,0	>2,7	>0,7
	2	1,0-2,0	1,5-2,7	0,5-0,8
	3	> 2,0	< 1,0	< 0,5
Проектні організації	1	< 0,8	>2,5	>0,8
	2	0,8-1,6	1,1-2,5	0,3-0,8
	3	> 1,6	< 1,1	< 0,3
Наукові організації (обслуговування)	1	< 0,9	>2,6	>0,9
	2	0,9-1,2	1,2-2,6	0,6-0,9
	3	> 1,2	< 1,2	< 0,6

При оцінці рейтингу суб'єктів господарювання та ймовірності їх банкрутства постачальниками фінансових та інших ресурсів також може бути використаний *багатомірний порівняльний аналіз* підприємств, який здійснюється за цілим комплексом економічних показників.

Завчасно виявити та попередити можливість виникнення ситуації банкрутства дозволяє метод *аналізу фінансових потоків* (аналіз руху грошових коштів), на основі якого вирішуються завдання оцінки строків та обсягів необхідних позикових коштів, оцінки доцільності отримання кредиту. Дослідження грошових потоків полягає у вивченні обсягів і структури надходжень грошових коштів та їх витрачання, визначенні основних джерел

притоку та напрямків відтоку коштів, а також порівняння за обсягами і часом вхідних та вихідних потоків, їх збалансованості. Даний метод оцінки ймовірності банкрутства широко використовується на Заході (розробник Дж. К. Ван Хорн), а у Німеччині, наприклад, його використання передбачено в законодавчому порядку для встановлення факту неплатоспроможності підприємства у вигляді загрози банкрутства. В ході аналізу фінансових потоків або руху фінансових коштів розглядаються 4 групи показників:

- надходження,
- витрати;
- їх різниця (сальдо або баланс);
- наявність грошових коштів (кумулятивне сальдо).

Ситуація коли кумулятивне сальдо є від'ємним, може призвести до банкрутства або до форс-мажорної ситуації. Тобто, першою ознакою банкрутства є наявність від'ємного сальдо грошових коштів. Друга ознака банкрутства є більш тоншою, вона пов'язана з можливістю потрапляння, навіть і успішного підприємства, в —кредитну пастку». В цьому випадку обсяг позики приблизно є рівним або меншим за суму повернення позикових коштів. Це означає, що отримані позикові кошти вже не використовуються для розвитку підприємства, плата за них веде до вимивання власних коштів і, в кінці кінців, призводить до збитковості діяльності та банкрутства суб'єкта господарювання. Загроза банкрутства має місце тоді, коли боржник, за прогнозними оцінками буде нездатним виконати готівкові платіжні зобов'язання в момент настання строку погашення.

Перевагою методу аналізу фінансових потоків є простота остаточних розрахунків, наочність отриманих результатів, достатня їх інформативність для прийняття управлінських рішень. Однак цей метод має й кілька суттєвих недоліків: достатньо важко спрогнозувати обсяги надходження грошових коштів та обсяги майбутніх виплат на далеку перспективу з необхідним рівнем точності; необхідним є наявність детальних і точних даних аналітичного обліку.

Вітчизняні дослідники Л.Лігоненко та Г.Ковальчук [67, с.12-15] розробили власну методику оцінки платоспроможності з використанням елементів аналізу грошових потоків. Вихідними принципами даної методики є наступні постулати:

– Платоспроможність визначається не лише і не стільки наявним розміром грошових активів, скільки здатністю підприємства забезпечити утворення грошових потоків, які за обсягами і строками відповідають його зобов'язанням та платіжним потребам.

– Платоспроможність розглядається не як статична (моментна), а як динамічна характеристика (наявність платоспроможності протягом всього періоду, що досліджується).

– Платоспроможність не зводиться лише до здатності погашення боргів підприємства, вона характеризує і його спроможність здійснювати всі необхідні для нормального ведення господарської діяльності платежі (інвестиції).

Для оцінки платоспроможності підприємства пропонується система показників, подана у табл. 2.9.

Таблиця 2.9.

**Система показників оцінки платоспроможності підприємств
за методикою Л.Лігоненко та Г.Ковальчука**

Назва показника	Економічний зміст	Формула розрахунку	Оптимальне значення
1	2	3	4
<i>I. Показники статичної платоспроможності</i>			
1.1. Коефіцієнт загального покриття (К _{ЗП})	Показує платіжні можливості фірми, що оцінюється за умови вчасних розрахунків дебіторів і сприятливої реалізації продукції	Поточні активи / Поточні пасиви	Критичне значення 1. Оптимальне значення: 1-1,5.
1.2. Коефіцієнт проміжної платоспроможності (К _{ПП})	Показує здатність виконати поточні зобов'язання (ПП) лише за рахунок грошових коштів (ГК), короткострокових фінансових вкладень (КФВ) і дебіторської заборгованості (ДЗ).	$\frac{ГК + КФВ + ДЗ}{ПП}$	Позитивним є стабілізація показника в межах [0,7-0,8], або дотримання середньогалузевого значення

Продовження табл. 2.9.

1	2	3	4
---	---	---	---

<p>1.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ)</p>	<p>Показує яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може негайно погасити.</p>	$\frac{ГК + КФВ}{ПП}$	<p>Критичне значення [0,2-0,35]. Рівень менший за 0,2 - зовнішня ознака неплатоспроможності. Зростання понад критичну межу не є позитивним, адже може призвести до падіння дохідності підприємства.</p>
<p>1.4. Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості</p>	<p>Показує ступінь покриття кредиторської заборгованості (ПП) вимогами на користь підприємства.</p>	$\frac{ДЗ}{КЗ}$	<p>Позитивним є стабільність показника, як свідчення дотримання певної політики кредитування покупців і залучення товарних кредитів. Слід вивчити структуру дебіторської і кредиторської заборгованості за строками погашення, порівняти показник з середнім по галузі.</p>
<p>1.5. Коефіцієнт забезпеченості поточних активів власними коштами (КЗВК)</p>	<p>Показує ступінь покриття поточних активів власними оборотними коштами (ВОК).</p>	$\frac{ВОК}{ОА}$ <p>, де ОА – оборотні активи.</p>	<p>Використовується як узгоджувальний у законодавстві деяких країн, де його критичне значення встановлено на рівні 0,1. У будь-якому випадку, підвищення значення свідчить про покращення платоспроможності підприємства, зниження ж є негативним явищем, сигналом втрати платоспроможності, зростання залежності від кредиторів.</p>
<p><u>II. Показники ліквідності оборотних активів та якості кредиторської заборгованості</u></p>			

Продовження табл. 2.9.

1	2	3	4
---	---	---	---

2.1. Середній період обороту товарних запасів (у днях), ($O_{TЗ}$)	Показує тривалість періоду, протягом якого товари перетворюються на грошові кошти.	Середній розмір товарних запасів / Товарооборот за собівартістю (одноденний)	Позитивним є зменшення значення показника, якщо це не є перешкодою нормального ходу реалізації товарів (не зумовлено товарним дефіцитом).
2.2. Середній період обороту дебіторської заборгованості, ($O_{ДЗ}$)	Показує середній період інкасації дебіторської заборгованості.	Середній розмір дебіторської заборгованості / Одноденний товарооборот	Позитивним є скорочення значення. Зростання цього показника є доцільним лише за умови росту товарообороту та підвищення якості дебіторської заборгованості.
2.3. Період погашення кредиторської заборгованості ($O_{КЗ}$)	Середній період, протягом якого підприємство сплачує короткострокові зобов'язання.	Середній розмір кредиторської заборгованості / Одно-енний товарооборот за закупівельними цінами	Підприємству слід дотримуватися такого періоду погашення, щоб максимально користатися з наданої позики і вчасно її повернути.
2.4. Період операційно-го циклу ($OЦ$)	Оцінка часу перетворення купленого товару в гроші.	$O_{TЗ} + O_{ДЗ}$	Зменшення показника свідчить про високу ділову активність підприємства та ефективне управління дебіторською заборгованістю.
2.5. Період фінансового циклу ($ФЦ$)	Оцінка періоду обороту грошових коштів.	$OЦ - O_{КЗ}$	Зменшення показника є позитивним фактом і свідчить про підвищення ефективності управління грошовими коштами, однак від'ємне значення вказує на дефіцит грошових коштів (підприємство — живе в борг!).
2.6. Індекс ліквідності обігових активів ($I_{Л}$)	Середня умовна швидкість перетворення в грошову форму всіх видів оборотних активів	$\sum_{i=1}^n TЗ + ДЗ \times O_{ДЗ}$	Чим нижчим є $I_{Л}$, тим швидше, при потребі, обігові кошти можуть бути трансформовані в гроші.
III. Показники динамічної платоспроможності			

Продовження табл. 2.9.

1	2	3	4
3.1. Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності ($K_{ВПЛ}$)	Характеризує найближчу перспективу зміни рівня платоспроможності підприємства (відновлення чи втрату)	$K_{ВПЛ} = \frac{K}{K_{ЗПН}}$, де $K_{ЗПН}$ - роз-рахунковий ко-ефіцієнт пла-тоспроможнос-ті. $K_{ЗПН} = K_{ЗП}$ на кінець роз-рахункового періоду + зміна $K_{ЗП}$ на період. $K_{ЗПН}$ -норматив-не значення.	Якщо $K_{ВПЛ} \geq 1$, це свідчить про наявність резервів поліпшення рівня платоспроможності. При $K_{ВПЛ} \leq 1$ у підприємства в найближчий час рівень платоспроможності буде недостатнім.

<p>3.2. Коефіцієнт достатності формування грошових активів (коефіцієнт виконання бюджету готівки)</p>	<p>Характеризує ступінь покриття платіжних потреб підприємства за рахунок грошових коштів, що знаходяться в його розпорядженні.</p>	$K_{ДГК} = \frac{ЗГК + ГН}{ВГ_{ф} + ВГ_{відкл}}$ <p>де ЗГК-за-лишки грошових коштів на початок періоду; ГН-грошові надходження за період; ВГ_ф-фактична витрата грошей за період; ВГ_{відкл}-сума відкла-дення витрат коштів.</p>	<p>Позитивним є зростання показника, що свідчить про здатність підприємства генерувати грошові активи для здійснення всіх необхідних платежів. Сприятливою ситуацією є утримання підприємством цього показника на рівні 1,2, що є ознакою відсутності дефіциту грошових коштів та наявність його мінімального залишку на рахунках.</p>
<p>3.3. Синхронність надходження та витрат грошових коштів</p>	<p>Показує відповідність у часі та за обсягами вхідних та вихідних потоків підприємства.</p>	$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (N_i - V_i)}{n}}$ <p>, де N_i (V_i)- надходження (видатки) грошей.</p>	<p>Оптимальною є ситуація коли значення показника дорівнює або максимально наближається до 0, що свідчить про збалансованість грошових потоків підприємства.</p>

Позитивними рисами даної методики є: а)повніше охоплення показників, які характеризують як поточну, так і перспективну платоспроможність підприємства; б)більшість показників може бути розрахована на основі балансу і звіту про фінансові результати. До недоліків слід віднести відсутність узагальнюючого показника платоспроможності, який би присвоювався підприємству-об'єкту аналізу за результатами проведеного дослідження.

Враховуючи недоліки та переваги різних груп моделей та вимоги сьогодення, ефективна модель прогнозування ймовірності банкрутства повинна мати наступні характеристики:

- бути частиною комплексної системи запобігання кризовим явищам;
- бути компактною, мати чіткий і несуперечливий алгоритм;
- досліджувати процеси, що впливають на функціонування підприємства як зсередини, так і ззовні;
- давати оцінку минулому, теперішньому стану підприємства, визначати фактори, що його спричинили, досліджувати першопричини цих факторів, прогнозувати перспективи розвитку підприємства;
- бути максимально автоматизованою, пристосованою до обчислення засобами комп'ютерної техніки.

2.3. Оцінка можливостей відновлення платоспроможності платоспроможності підприємства

Покращання фінансового стану неплатоспроможного підприємства можна досягти шляхом раціонального використання наявних ресурсів та удосконалення системи управління. Перші результати покращання фінансового стану збиткового підприємства пов'язані з досягненням рівня беззбитковості, коли обсяг продажу дозволяє покрити витрати на виробництво та реалізацію продукції без отримання прибутку.

Задля визначення можливості відновлення платоспроможності підприємства за рахунок проведення санації доцільно використовувати послуги незалежного аудитора. Проведення аналізу бухгалтером-аналітиком недоцільне, тому що якщо підприємство знаходиться в стані кризи, то значна частка вини в цьому саме бухгалтера і проведений ним аналіз фінансового стану підприємства може дати недостовірну інформацію (або навмисно, або через некомпетентність).

Саме тому пропонуємо запрошувати аудитора, по-перше, для здійснення перевірки фінансової звітності, по-друге, – для надання послуг з аналізу фінансового стану підприємства та можливості покращання його діяльності на базі фінансової звітності, достовірність якої вже підтверджена аудитором.

Пропонуємо наступні етапи та порядок проведення аналізу аудитором на рис. 2.5.

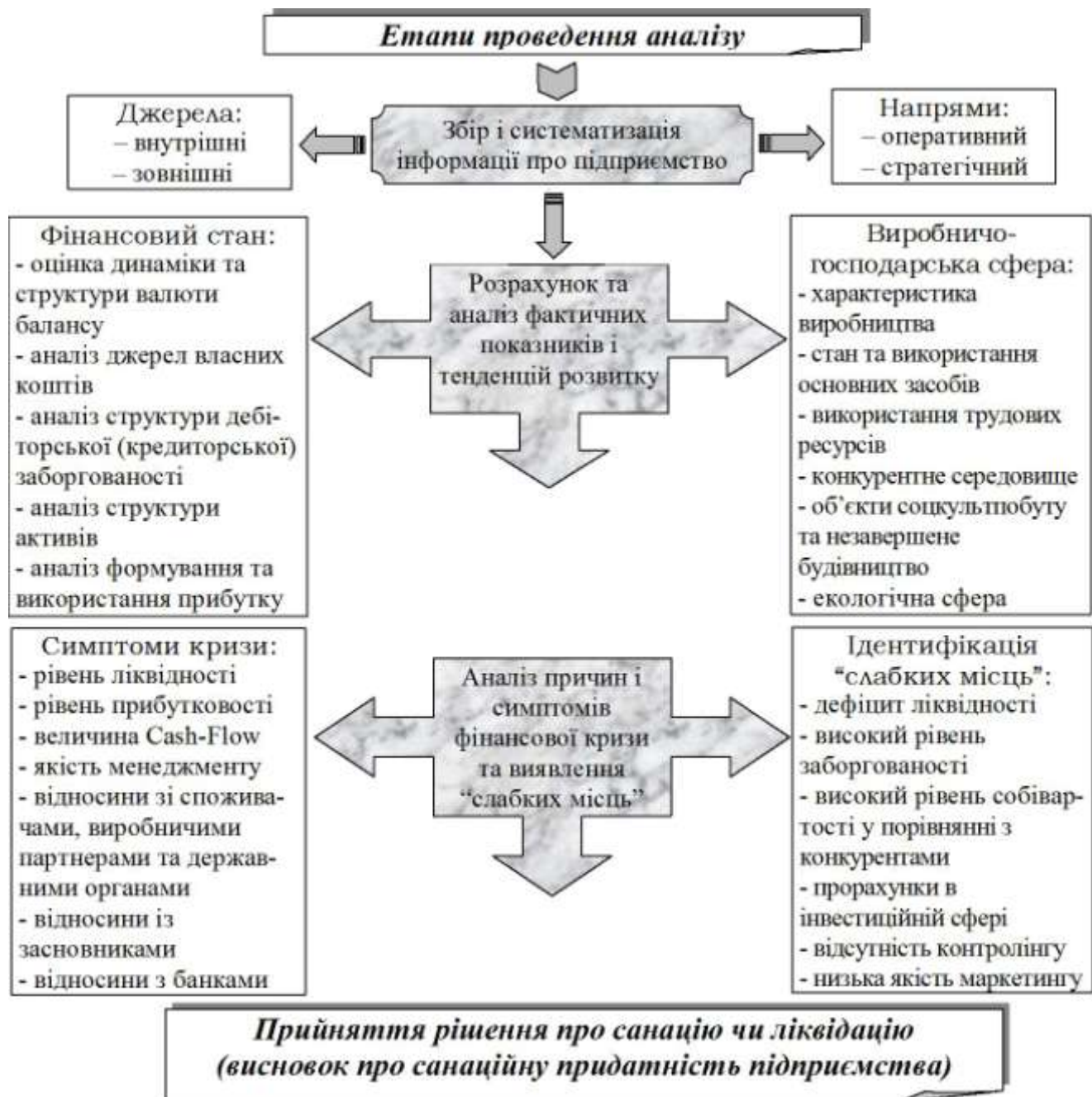


Рис. 2.5. Етапи та порядок проведення аналізу щодо санаційної придатності підприємства

У процесі поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, слід послідовно вирішувати наступні завдання:

- оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточні роки;
- визначення фази кризи; ідентифікація причин кризи; виявлення

факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники діяльності підприємства;

– виявлення та систематизація —слабких місць у діяльності підприємства; формулювання висновку про задовільну (чи незадовільну) структуру балансу та про платоспроможність (чи неплатоспроможність) даного суб'єкта господарювання;

– виявлення резервів і факторів потенційної беззбиткової діяльності.

Аналіз необхідно завершувати загальною оцінкою санаційної придатності з наступним прийняттям рішення про доцільність санації чи ліквідації підприємства.

Базою для проведення аналізу є вихідні дані про оперативне (фактичне) та стратегічне становище підприємства. Наведемо джерела інформації, що слід використовувати в процесі аналізу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10.

Джерела інформації, що необхідні для проведення аналізу підприємства-боржника

Оперативне становище	Стратегічне становище
1	2
<i>Документи бухгалтерської звітності</i>	<i>Дані про оперативний стан підприємства</i>
Баланси підприємства за 2-3 попередні роки та за звітний період	Бізнес-плани
Звіти про фінансові результати	Фінансові плани та інші прогностні розрахунки
Результати інвентаризації	Галузевий аналіз
Документи щодо витрат на виробництво продукції	Аналіз ринків збуту та конкурентоспроможності продукції

Продовження табл. 2.10.

1	2
Аналітичні дані з дебіторської та кредиторської заборгованостей	Оцінка впливу виробничої діяльності підприємства на екологічну ситуацію та зайнятість у регіоні

Зведена відомість про наявність та рух основних засобів та їх амортизацію	Матеріали маркетингових досліджень
Дані про наявність та рух коштів на поточних рахунках, у тому числі валютних	Законопроекти Верховної Ради та проекти нормативних актів Уряду України
Висновки попередніх аудиторських перевірок та акти перевірок підприємства державними контролюючими органами	Інша інформація
Дані про кадровий склад підприємства та рівень заробітної плати	
Аналіз виконання фінансових планів	

Поряд зі звітними даними бухгалтерського обліку для оцінки санаційної придатності підприємства слід також використовувати зовнішні джерела, а саме: статистичні дані, які характеризують діяльність тієї чи іншої галузі, описовий матеріал засобів масової інформації, висновки незалежних експертів, нормативні документи. Слід зауважити, що процес збирання та систематизації даних щодо стратегічного становища підприємства є набагато складнішим, ніж збирання інформації щодо його актуального стану.

Перед проведенням санації будь-якого підприємства необхідно мати достовірну фінансову звітність, достовірність якої підтверджується аудитором (аудиторською фірмою). Лише за наявності реальних і достовірних даних можна проаналізувати доцільність проведення процедури санації та можливість виконання плану санації на певному підприємстві.

У ході дослідження визначено місце аудиту та аудиторських послуг під час провадження процедури санації. У ході санації підприємства осіб, зайнятих у цій процедурі, окрім достовірності фінансової звітності цікавить інформація щодо стану господарської діяльності підприємства-боржника та щодо можливості проведення його санації. Тому доцільним під час

проведення санації є залучення аудитора для надання аудиторських послуг з проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника та можливостей відновлення його платоспроможності. Проведення аналізу бухгалтером-аналітиком недоцільне через можливість надання недостовірної інформації (навмисно або через некомпетентність).

Саме тому пропонуємо запрошувати аудитора для здійснення перевірки фінансової звітності та для надання послуг з оцінки фінансового стану підприємства та можливості покращання показників його діяльності.

В економічній літературі зустрічаються погляди дослідників щодо існування санаційного аудиту. Нами доведено, що застосування цього аудиту можливе лише до моменту складання та підписання плану санації. Проте він не буде відрізнятися від звичайного аудиту під час господарської діяльності юридичної особи. Тому такий аудит не можна називати санаційним.

Чинним законодавством передбачене проведення обов'язкового аудиту та підтвердження звітності під час процедур ліквідації та реорганізації підприємств. Проте в ході процедури санації підприємств у Законі України —Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом¹¹ не визначена необхідність проведення аудиту.

Під час санації підприємства, осіб, що зайняті у цій процедурі, окрім достовірності фінансової звітності цікавить висловлення думки щодо аналізу стану фінансово-господарської діяльності підприємства-боржника та щодо можливості проведення його санації. Тому вважаємо доцільним під час проведення санації залучати аудитора для надання аудиторських послуг. Місце аудиту та аудиторських послуг в ході провадження процедури санації наведено на рис. 2.6.

Необхідність аудиторських послуг у даній процедурі зумовлюється:

- наданням даних щодо фінансово-майнового стану підприємства-боржника;
- підтвердженням реалістичності плану санації;

– вибором найраціональнішого та найбільш оптимального варіанту розвитку підприємства.

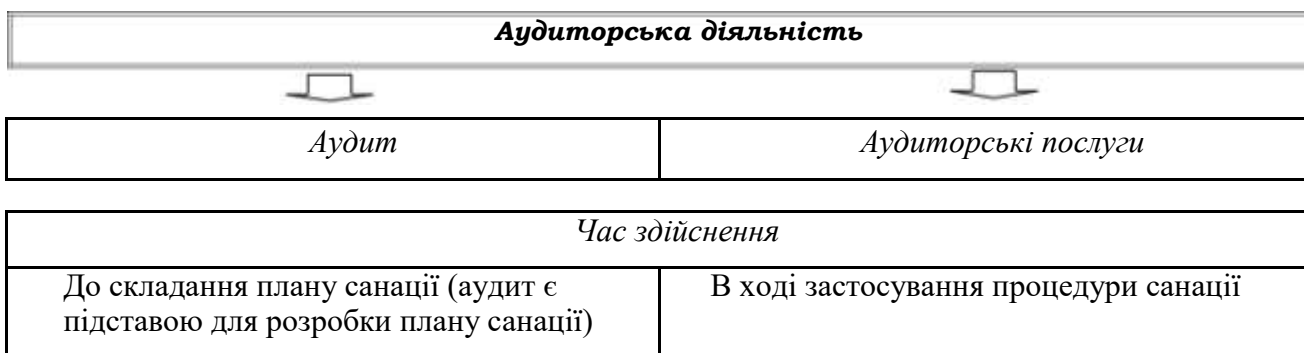


Рис. 2.6. Місце аудиту та аудиторських послуг у процедурі санації підприємства

Звісно, що найбільш зацікавленими особами в залучені аудитора під час санації підприємств є користувачі аудиторських послуг (табл. 2.11).

Таблиця 2.11.

Користувачі аудиторських послуг

<i>Внутрішні</i>	<i>Зовнішні</i>
Засновники	Позикодавець
Власники	Потенційний санатор
Акціонери	Державні органи
Менеджери	
Нинішні та потенційні власники корпоративних прав підприємства	

На жаль, не всі користувачі даних послуг володіють спеціальними знаннями, що необхідні для об'єктивної оцінки відповідних джерел інформації, та лише деякі з них мають доступ до цієї інформації. Саме це ще раз підкреслює необхідність залучення фахівця – аудитора, який здійснить перевірку та висловить власну думку щодо поставлених питань.

Надання аудиторських послуг необхідно оформлювати відповідним договором між аудиторською фірмою та замовником цих послуг, вартість яких залежить від трудомісткості робіт.

Аудитор (аудиторська фірма) під час процедури санації (після складання плану санації) може надавати послуги щодо наступних питань:

- проведення причинно-наслідкового аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. У ході перевірки необхідно дослідити повноту та правильність розрахунку показників, які необхідні для реалізації плану санації. Важливо правильно розрахувати обсяг капіталу, який необхідно залучити для проведення санації;

- визначення глибини фінансової кризи та можливості її подолання. В ході здійснення процедури санації на початкових етапах можливе отримання підприємством збитків, тому аудитору необхідно знайти джерела покриття цих збитків. Планом санації має бути передбачена якомога повніша інтеграція та координація окремих структурних сфер, таких як маркетинг, науково-дослідна робота, постачання, збут, персонал, фінансування, бухгалтерія;

- проведення порівняльного аналізу позитивних і негативних показників діяльності підприємства. Задля найбільш раціональної думки аудитора щодо доцільності плану санації керівництву підприємства необхідно обговорити всі дії щодо відновлення діяльності суб'єкта господарювання із представником аудиторської фірми;

- написання висновку щодо доцільності проведення процедури санації юридичної особи. На підставі отриманих даних аудитор складає акт, де необхідно зазначати загальні висновки щодо доцільності проведення санації підприємства та пропозиції щодо удосконалення та реалізації плану санації.

Надання аудиторською фірмою послуг підприємству-боржнику, яке санується, зменшить до мінімуму ризик для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які планують взяти участь у проведенні санації підприємства-боржника.

Оцінка масштабів і глибини кризової ситуації здійснюється на підставі причинно-наслідкового аналізу фактичних показників діяльності підприємства в розрізі фінансової та виробничо-господарської сфер.

Першим кроком у вивченні фінансової сфери є вивчення динаміки валюти балансу та його структури за декілька років. Тенденція до зменшення валюти балансу свідчить про скорочення підприємством обсягів господарської діяльності. Це, у свою чергу, може бути головною причиною його неплатоспроможності. В процесі аналізу балансу особливу увагу слід звернути на дослідження та розшифрування таких статей:

- товари відвантажені, не оплачені в строк;
- розрахунки з дебіторами за товари, роботи та послуги, не оплачені в строк;
- збитки звітного та минулих років;
- довгострокові (короткострокові) кредити та позики, не погашені в строк;
- розрахунки з кредиторами за товари, роботи та послуги, не оплачені в строк.

Оскільки однією з важливих характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова незалежність від зовнішніх джерел, тому доцільно обчислювати коефіцієнт фінансової незалежності – автономії (Кавт). Він визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу. Практика свідчить, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суми власних джерел фінансування, тобто критичне значення $\text{Кавт} = 0,5 - 0,8$. Значення коефіцієнта вище критичного показує кращий фінансовий стан підприємства (меншу залежність від зовнішніх джерел).

Для визначення фінансової стійкості доцільно розраховувати коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс), який характеризує співвідношення власних та позикових коштів. Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те,

що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і є відносно незалежним від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення Кфс повинно перевищувати 1. Якщо ця умова не виконується, то слід з'ясувати причини зменшення фінансової стабільності (зменшення виручки, зменшення прибутковості, необґрунтоване збільшення запасів тощо).

Важливе значення в процесі аналізу джерел власних коштів має показник фінансового ливериджу, який характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до джерел власних коштів. Зростання значення показника фінансового ливериджу свідчить про зростання фінансового ризику, тобто можливість втрати платоспроможності. В такому разі детальніше аналізуються показники другого розділу пасиву балансу.

За даними аналітичного обліку на останню звітну дату необхідно проводити розшифрування кредиторської та дебіторської заборгованості з фіксацією дати її виникнення та суми. Зростання дебіторської заборгованості свідчить про надання підприємством товарних позик споживачам своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Водночас кредитор може брати кредити для забезпечення своєї діяльності, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості.

Досліджуючи це питання, слід враховувати, що штрафи, пені, неустойки, які визнані боржником, або щодо яких є рішення господарського суду про стягнення, необхідно відносити на результати фінансово-господарської діяльності і до їх одержання чи сплати відображати у звітності одержувача та платника відповідно в статтях дебіторської та кредиторської заборгованостей. Дебіторська заборгованість, щодо якої строк позовної давності минув (і підприємство зверталось з позовом до господарського суду), з наказу керівництва підприємства списується на валові витрати або погашається за рахунок резерву. Водночас списання боргу внаслідок неплатоспроможності

боржника не є підставою для анулювання заборгованості. Цю заборгованість треба відображати в балансі не менше п'яти років з моменту списання для можливого стягнення в разі зміни фінансово-майнового стану боржника. Якщо дебітор повністю або частково погашає безнадійну заборгованість, яку належним чином було списано, кредитор повинен збільшувати валовий дохід на суму компенсації, одержану від дебітора, у податковий період, протягом якого було повернуто зазначену заборгованість.

У разі, коли дебітор не погасив заборгованість або кредитор не звернувся до господарського суду з позовом про стягнення такої заборгованості протягом терміну, визначеного законодавством, валові доходи кредитора та дебітора слід збільшувати на суму заборгованості.

Аналізуючи довгострокову кредиторську заборгованість, слід звернути увагу на цільове використання довгострокових кредитів банків та інших позикових коштів, які одержано протягом останніх трьох років, а також на розміри штрафних санкцій, відсотків, сплачених через порушення розрахунково-платіжної дисципліни (в тому числі через несвоєчасне повернення банківських кредитів). Суттєвим є аналіз структури активів підприємства. Активи підприємства та їх структура вивчаються як з точки зору їх участі у виробництві, так і з точки зору оцінки їх ліквідності.

Якщо наявних активів у ліквідній формі недостатньо для задоволення у встановлений строк вимог, пред'явлених підприємству з боку кредиторів і виконання зобов'язань перед бюджетом, то такий суб'єкт господарювання вважається неплатоспроможним. Важливим показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт покриття (Кп). Він визначається співвідношенням усіх поточних активів (за вирахуванням витрат майбутніх періодів) до короткострокових зобов'язань і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення заборгованості протягом певного періоду.

Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних

коштів припадає на кожен грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення $Kп = 1$. За $Kп < 1$ підприємство має неліквідний баланс. Значення $Kп$ у межах 1 - 1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно погашає борги.

Абсолютне чи відносне зростання оборотних коштів може свідчити не лише про розширення виробництва або дію факторів інфляції, а й про сповільнення обороту коштів, що спричиняє збільшення їх маси.

Під час значного збільшення запасів і витрат необхідно проаналізувати, чи не відбувається це збільшення за рахунок необґрунтованого вилучення активів з виробничого обороту, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення фінансового стану підприємства.

Одним із важливих показників є коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал). Він показує частину короткострокової заборгованості, яку підприємство має можливість погасити в найближчий період, і визначається як відношення суми грошових засобів і короткострокових фінансових вкладень до суми короткотермінових (поточних) зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності вважається достатнім, якщо він перевищує 0,2. За порушення даної умови підприємство вважають неплатоспроможним.

З метою визначення величини чистих грошових потоків, які залишаються в розпорядженні підприємства, використовується показник грошового потоку. Даний показник розраховують підсумовуванням прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства у визначеному періоді, й амортизаційних відрахувань, нарахованих у цьому самому періоді. Доцільно також обчислювати коефіцієнт співвідношення Cash-Flow і заборгованості (нетто):

$$K_{\text{грошового потоку}} = \frac{\text{Грошові потоки}}{\text{Сума заборгованості} - \text{грошові кошти} - \text{КФВ}}$$

де КФВ — короткострокові фінансові вкладення.

Цей коефіцієнт показує здатність підприємства розрахуватись зі своїми

боргами за рахунок результатів господарської діяльності.

Крім розглянутих показників, у процесі причинно-наслідкового аналізу діяльності підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, за необхідності можуть бути розраховані й інші коефіцієнти, наприклад маневреність робочого капіталу, оборотність запасів та ряд інших. Якщо підприємство є прибутковим, то аналізується також процес формування й розподілу прибутку. Наявність довгострокових фінансових вкладень вказує на інвестиційну спрямованість підприємства. Якщо в результаті аналізу фінансово-господарського стану підприємство визнають неплатоспроможним, рекомендується додатково вивчити склад інвестиційних цінних паперів підприємства, дати оцінку їх ліквідності, а також доцільності відволікання коштів у названі вкладення.

Важливе значення під час проведення процедури відновлення платоспроможності займає аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства та виявлення —слабких місць у цій сфері. Особливу увагу слід звернути на аналіз витрат на виробництво. На підставі первинних документів визначається сума витрат у собівартості продукції, що не пов'язані з господарською діяльністю. Необхідно аналізувати фактичну (у натуральному та вартісному вираженні) наявність сировини, матеріалів, палива, купівельних напівфабрикатів, інших товарно-матеріальних цінностей, які не мають відношення до виробництва продукції. На цій основі розробляються рекомендації щодо їх дальшого використання, у тому числі продажу.

Також слід аналізувати рух основних засобів та амортизаційних відрахувань. Тут звертається увага на основні засоби, які придбані, реалізовані, ліквідовані або здані в оренду протягом останніх періодів. Показники завантаженості основних засобів, зносу, матеріало- та енергомісткості, прогресивності технологічних процесів порівнюються з аналогічними показниками діяльності підприємств, провідних у своїй галузі.

Крім того, досліджуються тенденції зміни таких статей, як незавершені

капітальні вкладення та майно в оренді, оскільки ці активи не беруть участі у виробничому обороті і, за певних умов, збільшення їх частки може негативно вплинути на результативність фінансової і господарської діяльності підприємства. На основі результатів оцінки визначають можливості їх реалізації (в рахунок погашення заборгованості) чи приватизації.

У процесі аналізу фінансового стану підприємства-боржника та можливості проведення щодо нього процедури санації необхідно зробити висновок про конкурентоспроможність продукції та про причини її недостатнього рівня. З цією метою необхідно досліджувати стан реалізації, ціни, основних споживачів продукції та конкурентів, аналізувати обсяги та номенклатуру продукції, рівень монополізму в галузі.

Аналізуючи показники праці, необхідно досліджувати динаміку чисельності працівників та рівня заробітної плати, обсяги прихованого безробіття, плинність кваліфікованих робітників та інженерно-технічних кадрів; з'ясувати також причини, які призвели до втрат робочого часу (відсутність замовлень, сировини, втрата традиційних ринків збуту, висока ціна продукції, незадовільна робота обладнання, відсутність маркетингових досліджень тощо), зробити висновок про відповідність (невідповідність) кількості працівників потребам виробництва.

На підставі даних, одержаних в результаті проведеного аналізу аудитором слід розробити загальні висновки та пропозиції щодо доцільності ліквідації чи санації підприємства. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, структура балансу визнається незадовільною, ринки збуту продукції буде втрачено, стратегія розвитку підприємства відсутня, то, приймається рішення про консервацію та ліквідацію цієї господарської структури.

Якщо аналіз показав, що підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, має достатньо розвинений рівень управління, ринки збуту продукції, а також реальні можливості для залучення фінансових ресурсів

зовнішнього санатора, то приймається рішення про проведення фінансового оздоровлення підприємства.

У ближньому зарубіжжі також використовується показник, який характеризує наявність реальної можливості у підприємства відновити (або втратити) свою платоспроможність впродовж визначеного періоду – коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Якщо коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпеченості власними засобами менше нормативу ($K_{II} < 2$, а $K_3 < 0,1$), то розраховується коефіцієнт відновлення платоспроможності за встановлений період (6 місяців). У разі перевищення нормативу даних коефіцієнтів розраховується коефіцієнт втрати платоспроможності за встановлений період (3 місяці).

Коефіцієнт відновлення платоспроможності ($K_{Відн.}$) розраховується як відношення розрахункового коефіцієнта покриття до його нормативу. Розрахунковий коефіцієнт визначається як сума фактичного значення коефіцієнту покриття на кінець звітного періоду і зміна значення цього коефіцієнту між кінцем і початком звітного періоду в перерахунок на період відновлення платоспроможності, що дорівнює шести місяцям:

$$K_B = \frac{K^K \cdot 6 / T (K^K - K^{II})}{K_{HII}}, \quad (2.19)$$

де K_{II}^{II} – коефіцієнт покриття на початок звітного періоду; K_{II}^K – коефіцієнт покриття на кінець звітного періоду; K_{HII} – нормативне значення коефіцієнту покриття; 6 – період відновлення платоспроможності, міс.; T – тривалість звітного періоду, міс.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності зі значенням більше 1 свідчить про реальну можливість підприємства відновити свою платоспроможність. Коефіцієнт відновлення платоспроможності зі

значенням менше 1 свідчить про те, що у підприємства у найближчі шість місяців немає реальної можливості відновити платоспроможність.

Коефіцієнт втрати платоспроможності ($K_{Втр.}$) знаходиться як відношення розрахункового коефіцієнта покриття до його встановленого значення. Розрахунковий коефіцієнт визначається аналогічно коефіцієнту відновлення платоспроможності в перерахунку на період втрати платоспроможності, що дорівнює трьом місяцям:

$$K_{B} = \frac{K_{II}^K \times 3 / T(K_{III}^K - K_{II}^K)}{K_{III}^K}, \quad (2.20)$$

де 3 – період втрати платоспроможності підприємства, міс.

Коефіцієнт втрати платоспроможності зі значенням більше 1 свідчить про реальну можливість підприємства не втратити платоспроможність. Якщо значення коефіцієнта втрати платоспроможності менше за 1, то це свідчить про те, що підприємство у найближчі три місяці може втратити платоспроможність.

У табл. 2.12 запропоновано варіанти змін структури балансу, які дозволяють змінити коефіцієнт покриття (K_{II}).

Отже, для збільшення K_{II} необхідне зростання оборотних активів та / або зменшення поточної заборгованості. Зростання оборотних активів повинно випереджати зростання поточної заборгованості, а зниження поточної заборгованості – випереджати зменшення оборотних активів.

Збільшення коефіцієнту забезпеченості власними засобами (K_3) може бути досягнуто за рахунок (за інших рівних умов):

– збільшення власного капіталу, тобто підсумку розділу I пасиву балансу. Досягається, насамперед, отриманням прибутку (зменшенням збитків), збільшенням статутного капіталу тощо;

– зменшення величини необоротних активів, особливо шляхом переведення частини необоротних активів в оборотні, оскільки в цьому випадку буде збільшуватися також і коефіцієнт покриття. Це можливо, коли підприємство займається виробництвом і випускає продукцію (сума амортизації основних виробничих засобів зменшить величину необоротних активів і буде включена в оборотні активи у вигляді собівартості готової продукції або незавершеного виробництва).

Таблиця 2.12.

Вплив зміни структури балансу на коефіцієнт покриття

№ з/п	Зміна структури балансу на кінець кварталу	Результат Кп, якщо на початок кварталу:		
		$A_1 + A_2 + A_3 > P_1 + P_2$	$A_1 + A_2 + A_3 = P_1 + P_2$	$A_1 + A_2 + A_3 < P_1 + P_2$
1	Зростання оборотних активів і поточної заборгованості одночасно (наприклад, отримано товари від постачальника без оплати). <i>Збільшення валюти балансу</i>	зниження	не змінюється	зростання
2	Випереджальне зростання оборотних активів порівняно із зростанням поточної заборгованості (наприклад, відвантажено покупцеві товари. Оборотні активи збільшуються на всю суму прибутку, а поточні зобов'язання – на величину податку на прибуток). <i>Збільшення валюти балансу</i>	зростання	зростання	зростання
3	Зміна структури активу балансу – зростання оборотних активів з одночасним зменшенням на цю ж суму необоротних активів (наприклад, переведення довгострокової дебіторської заборгованості до складу поточної). <i>Валюта балансу не змінюється</i>	зростання	зростання	зростання
4	Зменшення оборотних активів і поточної заборгованості (наприклад, погашено заборгованість грошовими коштами). <i>Зменшення валюти балансу</i>	зростання	не змінюється	зниження
5	Випереджальне зменшення поточної заборгованості порівняно зі зменшенням оборотних активів (наприклад, відвантажено покупцеві товари в рахунок отриманих авансів. Поточна заборгованість зменшиться на всю суму кредиторської заборгованості за авансами. Оборотні активи зменшаться тільки на величину собівартості реалізованих товарів). <i>Зменшення валюти балансу</i>	зростання	зростання	зростання
6	Зміна структури пасиву балансу – зменшення поточної заборгованості з одночасним збільшенням на цю ж суму довгострокової заборгованості та / або власного капіталу (наприклад, погашення поточної заборгованості векселем строком погашення 2 роки, або зараховано до складу доходів, або віднесено на прибуток прострочену	зростання	зростання	зростання

	кредиторську заборгованість). <i>Валюта балансу не змінюється</i>			
--	--	--	--	--

Безумовно, більш оптимальним варіантом слід вважати отримання підприємством прибутку, оскільки це призводить до підвищення обох коефіцієнтів. Однак, якщо за підсумками року у підприємства відсутній прибуток і коефіцієнт покриття менше одиниці, то рівень неплатоспроможності такого підприємства характеризується як надкритичний.

Стану надкритичної неплатоспроможності підприємство, яке бажає працювати і надалі, повинно уникати. Це пов'язано з тим, що наявність ознак надкритичної неплатоспроможності (за підсумками року $K_{II} \leq 1$ за відсутності прибутку) відповідає фінансовому стану боржника, коли він відповідно до законодавства зобов'язаний звернутися у місячний термін до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство, тобто коли задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань у повному обсязі перед іншими кредиторами. У цьому випадку йдеться про банкрутство, що передусім передбачає ліквідаційну процедуру.

Якщо не вдалося уникнути надкритичної неплатоспроможності, то необхідно уважно проаналізувати всі укладені до виникнення такої неплатоспроможності договори, щоб серед них не виявилось тих, які можуть кваліфікуватись як укладені з корисливих мотивів і виконання яких спричинило банкрутство підприємства.

Отже, платоспроможність боржника вважається відновленою, якщо:

- забезпечено позитивне значення поточної платоспроможності;
- коефіцієнт покриття перевищує нормативне значення за наявності тенденції до збільшення рентабельності.

Нами запропоновано методику економічної ефективності санації. Ця ефективність визначається системою показників, що відображають співвідношення витрат і результатів.

Таким чином, економічний ефект має різне значення для різних сторін у процедурі банкрутства. За успішного завершення санації кредитори всіх черг отримують повернення заборгованості у повному розмірі з індексацією.

Економічний ефект для власника полягає в збереженні діючого підприємства із вартістю активів не нижче рівня A_{san} (активи санаційні, що мінімально необхідні для функціонування підприємства, збереження трудового колективу).

Головними напрямками соціальної оцінки проекту є загальні зміни кількості робочих місць в регіоні у зв'язку із проведенням санації по відношенню до варіанту банкрутства та зміни структури виробничого персоналу.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. В ході проведеного дослідження визначено роль та місце економічного аналізу під час припинення діяльності підприємства. Аналіз підприємства-боржника доцільно починати лише тоді, коли підприємство має прострочену на три місяці заборгованість (за такої умови підприємство визнається боржником).

Діагностичний аналіз ймовірності банкрутства підприємств необхідно проводити декілька разів: на підготовчому етапі ліквідаційної процедури – з метою з'ясування дійсного стану підприємства (кількість звітних періодів визначається самостійно) та перед поданням заяви до суду; на етапі розпорядження майном – на дату порушення справи про банкрутство та на дату проведення зборів комітету кредиторів, на яких буде визначатися можливість застосування санаційних заходів (під час санації необхідно також

проводити аналіз). Після визначення строків проведення діагностичного аналізу необхідно розрахувати рівень неплатоспроможності.

2. В процесі здійснення аналізу ймовірності припинення діяльності підприємства та можливостей відновлення його платоспроможності виділяти касову (відносну) та балансову (абсолютну) неплатоспроможності. Відносна неплатоспроможність боржника не означає його банкрутство, передбачаючи можливість відновлення його платоспроможності. Момент визнання боржника банкрутом повинен знаходитися у прямій залежності від моменту встановлення абсолютної неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

Дослідженням доведено, що юридична особа, яка є неплатоспроможною, не завжди є банкрутом. Останнє настає лише при досягненні абсолютної неплатоспроможності, яка можлива у випадку недостатності грошових і майнових активів (під майновими активами слід розуміти майнові права за вирахуванням грошових коштів, інших грошових документів, еквівалентів грошових коштів та активів, які важко реалізуються) з метою погашення зобов'язань.

3. В ході проведення санації підприємства, пропонується здійснювати щоквартальний аналіз фінансового стану боржника для контролю за результатами оздоровчих заходів та оцінки їх ефективності, а також для інформування зацікавлених осіб щодо виконання плану санації. Інформацію, отриману в результаті такого аналізу, слід включати до квартального звіту керуючого та надавати комітету кредиторів і господарському суду. При цьому після відкриття справи про банкрутство та затвердження плану санації, власник не може впливати на проведення процедури санації.

4. Дослідженням визначено місце аудиту та аудиторських послуг під час провадження процедури санації. У ході санації підприємства осіб, зайнятих у цій процедурі, окрім достовірності фінансової звітності, цікавить інформація щодо стану господарської діяльності підприємства-боржника та щодо можливості проведення його санації. Тому доцільним під час проведення

санації є залучення аудитора для надання аудиторських послуг з проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника та можливостей відновлення його платоспроможності. Здійснення аналізу внутрішнім бухгалтером-аналітиком недоцільне, адже якщо підприємство знаходиться в стані кризи, то значна частка вини в цьому саме бухгалтера і проведений ним аналіз фінансового стану підприємства може дати недостовірну інформацію (або навмисно або через некомпетентність).

Саме тому пропонується залучати аудитора, по-перше для здійснення перевірки достовірності фінансової звітності, по-друге для надання послуг щодо фінансового стану підприємства та можливості покращання його діяльності на базі фінансової звітності, достовірність якої вже підтверджена аудитором.

5. В економічній літературі зустрічаються описання такого поняття як санаційний аудит. Автором доведено, що застосування цього аудиту можливе лише до моменту складання та підписання плану санації. Проте він не буде відрізнятися від звичайного аудиту під час господарської діяльності юридичної особи. Тому такий аудит не можна називати санаційним.

6. Результатом дослідження є запропонована методика проведення аналізу ймовірності припинення діяльності підприємства із розкриттям аналітичних процедур, що дозволить своєчасно та реально оцінити фінансовий стан боржника.

РОЗДІЛ III

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА

3.1. Визначення та обґрунтування концепції антикризового менеджменту підприємства

Діяльність будь-якого підприємства складається з багатьох елементів, найважливішим з яких, таким, що узагальнює практично всі напрямки технічного та соціального розвитку фірми, є запобігання її банкрутству, що є складовою антикризової діяльності. Антикризова діяльність на підприємстві здійснюється за допомогою *антикризової системи*, яка є постійно діючою на основі основних внутрішніх нормативних актів організації, активну сукупність взаємопов'язаних елементів: структурних підрозділів і окремих працівників, документів, які регламентують способи, канали їх взаємодії, коло прав і обов'язків та підпорядкованість суб'єктів, а також технічних засобів збору, обробки і передачі інформації, що створена з метою реалізації головної мети антикризового управління підприємством.

Процеси антикризового управління мають за мету забезпечення стійкого розвитку підприємства в економічному, техніко-технологічному, організаційному та ресурсному аспектах. При цьому, в якості узагальнюючого показника розвитку, а також глибини кризи доцільно використовувати вартість компанії, що розраховується як різниця між сумою сукупних активів та загальною сумою зобов'язань. З розвитком вітчизняного фондового ринку ціну компанії можливо буде визначати як ринкову вартість всіх її акцій.

Досягнення головної мети антикризового управління передбачає виконання наступних завдань:

1. Своєчасна ідентифікація загроз для сталого розвитку підприємства, що обумовлені несприятливими змінами параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища організації.

2. Оцінка характеру та обсягів впливу негативних факторів на діяльність підприємства.

3. Вчасна розробка і впровадження реактивних антикризових заходів, що мають на меті недопущення поширення кризи на все підприємство.

4. Дослідження причин появи кризових проявів на підприємстві.

5. Розробка і впровадження профілактичних (превентивних) заходів, спрямованих на недопущення в майбутньому появи кризових проявів.

Крім того, у випадку визнання недоцільності подальшого існування суб'єкта господарювання, основним завданням антикризового менеджменту слід вважати задоволення претензій кредиторів підприємства та максимально можливе відшкодування інвестицій його власників.

На рис. 3.1. представлено алгоритм процесу антикризового управління на підприємстві.



Рис. 3.1. Алгоритм процесу антикризового управління на підприємстві

Здійснення ефективного антикризового управління підприємством за допомогою антикризової системи забезпечується дотриманням ряду принципів, основними з яких є:

1. *Інтегрованість у загальну систему управління підприємством.*

Функціонування антикризової системи передбачає активний вплив на всі напрямки діяльності компанії, що й визначає необхідність органічного поєднання антикризового менеджменту з іншими функціональними системами в рамках загальної системи управління підприємством.

2. *Стратегічна орієнтація.* Метою антикризового менеджменту є забезпечення існування та ефективної діяльності підприємства, що знаходить своє відображення в місії і стратегічних цілях суб'єкта господарювання. Тому будь-яке управлінське рішення, сформоване у вигляді антикризового заходу не повинно суперечити головній меті існування компанії, її довгостроковим цілям і стратегічним напрямкам розвитку.

3. *Перманентність.* Даний принцип передбачає безперервність процесу антикризового управління, що має проявлятися у постійній готовності антикризової системи до відновлення порушеної рівноваги підприємства на будь-якому етапі його розвитку.

4. *Превентивність.* Діяльність антикризової системи повинна орієнтуватися не на швидке подолання кризового стану, а на упередження його виникнення. Реалізація даного принципу передбачає постійне здійснення моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища організації та здійснення управління підприємством за відхиленнями.

5. *Комплексність впливу.* Враховуючи те, що будь-яка криза не є результатом впливу окремих ендогенних чи то екзогенних чинників, сукупність розроблених антикризових заходів має елімінувати не лише симптоми, а й безпосередні причини дисбалансу організації, вплинувши на всі аспекти її діяльності.

6. *Адекватність впливу.* Розробка і впровадження будь-якого заходу вимагає відповідної витрати часу, матеріальних, фінансових, відволікання людських ресурсів. Невиправдана перевитрата цих ресурсів може сама спричинити кризу підприємства. Тому розроблені антикризові заходи за своїми масштабами та обсягами використовуваних засобів має відповідати

масштабності, ймовірності та обсягам можливих негативних наслідків відповідної загрози.

7. *Ефективність впливу.* Сукупність обраних для впровадження альтернативних антикризових дій повинна забезпечити не лише досягнення поставлених задач (відновлення платоспроможності, прибутковості), а й бути економічно вигідною з точки зору співвідношення результатів і витрат.

8. *Динамічність розвитку антикризової системи.* З метою забезпечення здійснення постійного ефективного антикризового менеджменту необхідним є адаптація антикризової системи до об'єктивних змін і вимог зовнішнього та внутрішнього середовища. Реалізація даного принципу передбачає якісний і кількісний розвиток елементів системи шляхом застосування нових прогресивних способів, методів, інструментів, технічних засобів здійснення антикризової діяльності. Результатом такого розвитку має стати підвищення якості моніторингу процесів та явищ, точності прогнозів, швидкості та результативності реакції системи.

9. *Гомеостатичність.* Як антикризова система, так і саме підприємство повинні бути здатними виконувати свої функції в межах допустимих відхилень і протистояти негативним дисфункціональним впливам. Дотримання даного принципу передбачає створення технічних та організаційних механізмів саморегулювання й стабілізації діяльності, формування достатніх обсягів резервів матеріальних, фінансових і людських ресурсів.

10. *Всезагальність процесу.* Хоча антикризове управління й має здійснюватися висококласними фахівцями, з метою підвищення ефективності його здійснення, до початкової розробки, первісного впровадження й контролю перебігу антикризових заходів, слід залучати якомога більше активних працівників, які складають основу кадрового потенціалу організації.

11. *Пріоритетність самостійного здійснення антикризового управління.* Застереження даного принципу передбачає максимально повне й ефективне використання існуючих і потенційних власних ресурсів і резервів розвитку. При реалізації антикризового процесу та при здійсненні процедур банкрутства

необхідно орієнтуватися на збереження організаційної єдності компанії, сталість прав власності тощо.

Антикризова система, що побудована та функціонує з урахуванням вищенаведених принципів, створює основу для високих темпів розвитку підприємства, досягнення поставлених завдань і стійкого зростання його вартості.

Першим за послідовністю етапом антикризового управління є моніторинг середовища функціонування підприємства, що має бути складовою системи контролінгу. Процес моніторингу середовища діяльності доцільно поділити на сканування умов зовнішнього середовища та внутрішніх умов і параметрів організації. Для здійснення ефективного процесу сканування умов зовнішнього середовища необхідним є створення інформаційно-аналітичного відділу, завдання якого полягатиме в збиранні, систематизації, обробці та постачанні вищого керівництва, функціональних служб і виробничих підрозділів інформацією про стан та перспективні зміни зовнішнього, відносно підприємства, середовища у відповідних областях. При цьому необхідно мотивувати усіх працівників підприємства до постачання будь-якої інформації, прямо чи опосередковано пов'язаної з діяльністю організації.

Перелік найважливіших екзогенних факторів, вплив яких необхідно відслідковувати підприємствам при здійсненні антикризового моніторингу, за розробленою нами класифікацією, подається у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Об'єкти дослідження антикризового моніторингу
зовнішнього середовища підприємства**

Назва групи	Чинник
1	2
<i>I. Фактори міжнародного рівня</i>	

1.1. Загальноекономічні	1.1.4. Циклічність світового економічного розвитку. 1.1.5. Тенденції у світовому виробництві (обсяги виробництва, регіони-лідери; рівень споживання).
1.2. Політичні	1.2.4. Стабільність міжнародної ситуації в цільовому регіоні (наявність військових, соціальних конфліктів). 1.2.5. Міжнародна політика України та країн партнерів. 1.2.6. Прийняття важливих міжнародних рішень (участь України в військових або миротворчих операціях, вступ до економічних інтеграційних утворень (ЄП, СОТ, ЄС), утворення зон вільної торгівлі тощо).
1.3. Зовнішньоекономічні	1.3.1. Укладання з цільовими країнами торгових договорів, якими встановлюються принципи побудови торгових відносин і режими взаємодії між державами. 1.3.2. Параметри вітчизняного та зарубіжного митного законодавства (ставки мита на імпорт обладнання, матеріалів, комплектуючих; рівень тарифів, складність обов'язкових митних процедур; кількість і якість необхідної документації; вимоги до пакування та маркування товарів; рівень санітарного та екологічного контролю). 1.3.3. Параметри протекціонізму в Україні та цільових державах (наявність антидемпінгових розслідувань, квотування обсягів, ліцензування експортно-імпортних операцій, пільгове кредитування та державне страхування експортерів, інформаційно-консультаційне обслуговування, дипломатична підтримка).

Продовження табл. 3.1.

1	2
---	---

1.4. Ринкові	<p>1.4.1. Рівень і характер міжнародної конкуренції (головні іноземні конкуренти та їх основні техніко-економічні показники).</p> <p>1.4.2. Рівень, характер та обсяги співпраці іноземних компаній з вітчизняними підприємствами.</p> <p>1.4.3. Фінансова спроможність іноземних контрагентів.</p> <p>1.4.4. Рівень прогресивності, якості та цін на продукцію іноземних постачальників і конкурентів.</p>
1.5. Інші фактори міжнародного рівня	<p>1.5.1. Вимоги іноземних споживачів щодо якості, дизайну та вартості продукції.</p> <p>1.5.2. Зміна моди.</p>
<i>II. Фактори національного рівня</i>	
2.1. Політичні	<p>2.1.1. Діяльність владних структур у країні (стабільність, передбачуваність).</p> <p>2.1.2. Рівень розробленості законодавства в сфері економіки та землекористування.</p> <p>2.1.3. Наявність державної підтримки виробництва та споріднених видів діяльності (виробництво шкіри, хімічна промисловість, машинобудування, сільське господарство тощо).</p> <p>2.1.4. Податкова (ставки податків, терміни перерахування, податкові пільги), амортизаційна та кредитна (рівень облікової, ломбардної ставок, можливість отримання державних кредитів або гарантій повернення коштів) політика держави.</p> <p>2.1.5. Захист конкуренції та обмеження монополізму.</p> <p>2.1.6. Відкритість економіки, рівень захисту і підтримки національного виробника на внутрішньому і зовнішньому ринках.</p> <p>2.1.7. Рівень злочинності та корумпованість влади.</p>

Продовження табл. 3.1.

1	2
---	---

2.2. Економічні	<p>2.2.1. Стадія економічного циклу господарства країни.</p> <p>2.2.2. Параметри фінансової системи (рівень позикового відсотка, доступність кредитних ресурсів).</p> <p>2.2.3. Параметри розвитку фондового ринку (можливість і вартість залучення капіталу шляхом емісії пайових, боргових або гібридних цінних паперів).</p> <p>2.2.4. Середній рівень прибутковості у промисловості та економіці загалом.</p> <p>2.2.5. Рівень інфляції та цін.</p> <p>2.2.6. Параметри ринку праці (співвідношення попиту і пропозиції робочої сили, мінімальні та середні розміри зарплати, освітньо-кваліфікаційний рівень робочої сили).</p> <p>2.2.7. Рівень доходів споживачів, схильність до споживання і заощадження, структура витрат домогосподарств.</p>
-----------------	---

III. Фактори ринкового рівня

3.1. Психографічні	<p>3.1.1. Кількість і структура споживачів за статеві-віковою ознакою, розміром доходів на цільовому ринку.</p> <p>3.1.2. Традиції, смаки, норми споживання.</p> <p>3.1.3. Вимоги споживачів (дизайн, відповідність моді, екологічність, довговічність, вартість тощо).</p>
3.2. Науково-технічні	<p>3.2.1. Досягнення світової і вітчизняної науки і техніки (поява нових полімерних матеріалів, прогресивних способів лиття, кріплення тощо).</p> <p>3.2.2. Обсяги та напрямки наукових досліджень у галузі.</p> <p>3.2.3. Можливість і вартість використання досягнень науки і техніки.</p> <p>3.2.4. Техніко-технологічний рівень контрагентів (легка, хімічна промисловість, машинобудування).</p>

Продовження табл. 3.1.

1	2
3.3. Галузеві	3.3.1. Параметри ринку (співвідношення попиту і пропонування; обсяги і структура виробництва,

	<p>експорту та імпорту; сегментування ринку; товарна та асортиментна політика; середні ціни; використовувані канали розподілу і збуту, засоби диференціації товарів).</p> <p>3.3.2. Рівень конкуренції в галузі (ступінь монополізації, найбільші виробники та рівень їх ринкової влади, обсяги виробництва найближчих конкурентів, засоби боротьби, наявність вороже налаштованих суперників).</p> <p>3.3.3. Фінансово-майновий стан, обсяги та результативність діяльності представників галузі.</p> <p>3.3.4. Рівень і структура витрат.</p> <p>3.3.5. Рівень техніки і технології, що використовується для виробництва продукції.</p> <p>3.3.6. Набір інструментів конкурентної боротьби на ринку (діапазон цін, система знижок, акції, засоби впливу та комунікації).</p> <p>3.3.7. Конкурентоспроможність і якість продукції, представленої на цільовому ринку.</p> <p>3.3.8. Ступінь розвитку інфраструктури ринку (торгівля, маркетингові, рекламні, консалтингові фірми, торгові дома, ярмарки та виставки тощо).</p> <p>3.3.9. Стан на ринках нерухомості, інших матеріальних і нематеріальних активів якими володіє підприємство (співвідношення попиту та пропозиції, рівень цін, орієнтовний термін для купівлі-продажу активу).</p> <p>3.3.10. Джерела отримання матеріально-технічних ресурсів (кількість постачальників, рівень їх ринкової влади; середні ціни на обладнання, матеріали та комплектуючі; якість та прогресивність продукції постачальників).</p> <p>3.3.11. Фінансово-майновий стан, обсяги та результативність діяльності партнерів.</p>
--	--

Значення параметрів зовнішнього середовища функціонування формують вимоги до значень параметрів внутрішнього середовища.

Наступним кроком моніторингу середовища функціонування є сканування внутрішніх умов і параметрів організації. Таке сканування ми рекомендуємо

здійснювати по найважливіших сферах управління. Для ідентифікації кризових проявів в окремій сфері управління слід визначати значення основних параметрів, які характеризують стан цієї сфери. Первинними виконавцями такого сканування є відповідні структурні підрозділи та функціональні служби, завдання яких періодично подавати керівництву у встановлені строки значення основних показників закріпленої за ними сфери управління. Завершальну обробку такої інформації, її узагальнення й систематизацію проводить планово-економічний відділ підприємства.

Кризовими проявами, на нашу думку, необхідно вважати ситуацію, коли:

- Значення параметру є гіршим за середньогалузеве або рівень показника на аналогічних підприємствах.
- Значення параметру погіршується.
- Рівень показника не є стабільно задовільним.
- Значення параметру є нижчим від запланованого.

Аналіз внутрішнього стану підприємств ми пропонуємо здійснювати за такими ключовими сферами управління.

Таблиця 3.2

Об'єкти дослідження антикризового моніторингу внутрішнього середовища підприємства

Сфера управління	Параметри сканування
1	2
1. Структурно-організаційна складова	1.1. раціональність організаційної структури; 1.2. збалансованість розвитку та ресурсного забезпечення в областях управління; 1.3. оптимальність місцезнаходження компанії; 1.4. структура власників організації та напрямки і збалансованість їх інтересів; 1.5. наявність деструктивних осіб у вищому керівництві; 1.6. рівень корпоративної культури.

Продовження табл. 3.2.

1	2
---	---

2. Планування	<p>2.1. ступінь та якість розробленості, виконання і контролю за впровадженням стратегічних, тактичних та оперативних планів підприємства;</p> <p>2.2. рівень диверсифікації діяльності;</p> <p>2.3. вчасність ідентифікації загроз і можливостей для підприємства;</p> <p>2.4. оцінка можливості банкрутства організації, її ворожого придбання.</p>
3. Фінанси	<p>3.1. майно підприємства: обсяги, структура; сума високоліквідних резервів;</p> <p>3.2. пасиви: обсяг, структура; сума зобов'язань та їх структура в розрізі строків повернення, своєчасності погашення, кредиторів;</p> <p>3.3. ліквідність та фінансова стійкість: коефіцієнти ліквідності, автономії, забезпеченості власними коштами, розмір ефективної заборгованості;</p> <p>3.4. середня вартість капіталу, у тому числі власного та позикового;</p> <p>3.5. рівень платіжної дисципліни підприємства, наявність конфліктів з кредиторами, обсяг штрафних санкцій;</p> <p>3.6. обсяг господарського обороту, синхронність вхідних і вихідних потоків;</p> <p>3.7. результативність діяльності: обсяги і структура фінансового результату, прибутковість окремих видів діяльності та операцій;</p> <p>3.8. обсяги та структура сукупних витрат;</p> <p>3.9. розподіл прибутку: інвестиції, заохочення, виплати власникам;</p> <p>3.10. інвестиційна привабливість та оцінка можливості залучення додаткових коштів з зовнішніх (інвестори, кредитори, держава) та внутрішніх джерел (власники, працівники).</p>

Продовження табл. 3.2.

1	2
---	---

4. Персонал	<p>4.1. освітньо-кваліфікаційний рівень працівників;</p> <p>4.2. фактична та оптимальна чисельність персоналу, рівень комплектації структурних підрозділів працівниками;</p> <p>4.3. рівень дисципліни та плинності кадрів, звільнення ключових працівників;</p> <p>4.4. морально-психологічний клімат у колективі;</p> <p>4.5. продуктивність праці персоналу: виробіток продукції, співвідношення виробітку та середньої зарплати за період;</p> <p>4.6. рівень ініціативності працівників (кількість раціоналізаторських пропозицій, надання додаткової інформації про середовище функціонування організації).</p>
5. Моделювання й конструювання	<p>5.1. ступінь оновлення номенклатури та асортименту;</p> <p>5.2. відповідність продукції поточним та перспективним тенденціям та запитам цільових споживачів;</p> <p>5.3. обсяг витрат на моделювання та конструювання;</p> <p>5.4. наявність конфліктів з виробництвом та маркетингом.</p>
6. Матеріально-технічне забезпечення	<p>6.1. якість і прогресивність використовуваних засобів та предметів праці;</p> <p>6.2. рівень цін на матеріали, комплектуючі, обладнання, обсяги і середня вартість замовлення, його наближеність до оптимального рівня, умови постачання та обсяги кредитування;</p> <p>6.3. оптимальність розмірів запасів, тривалість та вартість складування матеріалів та комплектуючих;</p> <p>6.4. ритмічність поставок і якість ресурсного забезпечення виконання виробничої програми;</p> <p>6.5. якість обслуговування робочих місць (простій при аварійних зупинках обладнання, відсутності необхідних матеріалів, комплектуючих, інструменту);</p> <p>6.6. наявність робочих конфліктів з виробництвом.</p>

Продовження табл. 3.2.

1	2
7. Збут	7.1. обсяг портфеля замовлень: кількість споживачів, у тому числі постійних, укладених контрактів, середня

	<p>вартість контракту; 7.2. обсяг реалізованої продукції та ефективність системи стимулювання продажів (умови співпраці, кредитування, реклама); 7.3. тривалість та витрати знаходження готової продукції на складі; 7.4. платіжна дисципліна споживачів: частка продукції оплаченої в строк, обсяги дебіторської заборгованості та її структури у розрізі окремих споживачів, своєчасності розрахунків; 7.5. ефективність каналів розповсюдження продукції.</p>
8. Маркетинг	<p>8.1. частка ринку; 8.2. рівень конкурентоспроможності продукції (співвідношення ціна /якість); 8.3. ціноутворення (методи, рівень цін, рентабельність окремих видів продукції, система знижок); 8.4. відповідність набору інструментів конкурентної боротьби (рівень та діапазон цін, система знижок, акції, засоби комунікації) до вимог цільового ринку; 8.5. ефективність заходів з просування продукції; 8.6. витрати на маркетинг; 8.7. наявність робочих конфліктів зі збутом, виробництвом та моделюванням й конструюванням.</p>
9. Виробництво	<p>9.1. ритмічність виробництва; 9.2. використання ефективного фонду часу, тривалість процесів виробництва; 9.3. обсяг виробничої потужності та рівень її використання, виконання виробничої програми за обсягами, якістю продукції; 9.4. рівень прогресивності виробничих технологій; 9.5. рекламації споживачів; 9.6. обсяги та структура витрат на виробництво; 9.7. наявність робочих конфліктів з маркетингом, збутом, моделюванням й конструюванням, матеріально-технічним забезпеченням.</p>

Наступним етапом процесу антикризового управління є прогнозування можливості та наслідків взаємодії негативних факторів зовнішнього середовища та внутрішніх недоліків підприємства. На цій стадії антикризового процесу плановий відділ підприємства повинен дати оцінку характеру потенційної загрози (її масштабності, ймовірності реалізації, глибині та тривалості існування). Відповідальним особам потрібно виділити проблемні

сфери функціонування (виробництво, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, неосновна діяльність), області управління (виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, збут) та окремі характеристики фінансово-майнового стану (платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість), які є найбільш вразливими та складають кризове поле. Саме на об'єкти кризового поля спрямовується основна увага при розробці антикризових програм діяльності. При визначенні потенціалу запобігання банкрутству обов'язковим є прогнозування впливу позитивних та негативних явищ і процесів на динаміку таких показників як грошовий притік та відтік, вартість активів компанії, сума зобов'язань.

Результати здійснення аналізу впливу потенційних загроз мають слугувати основою для здійснення наступного етапу антикризового управління - оцінки потенціалу запобігання банкрутству. Термін *"потенціал запобігання банкрутству"* передбачає спроможність суб'єкта господарювання генерувати достатні за розмірами і строками виникнення притоки грошових коштів або здійснити інші дії з метою елімінування небезпеки відкриття справи про банкрутство. Визначення потенціалу запобігання банкрутству підприємства відбувається в рамках обґрунтованої методики оцінки можливості банкрутства, яка базується на порівнянні прогнозованих обсягів вхідних і вихідних грошових потоків. Розрахунки за цією методикою дають уявлення не лише про час настання неплатоспроможності, а й про загальну суму необхідного додаткового притоку коштів і можливі джерела його отримання.

Наступною стадією антикризового управління є розробка і впровадження програми антикризових заходів.

Важливою умовою ефективного впровадження програми є контроль її реалізації та коректування окремих її параметрів. Такий контроль здійснюється у вигляді оперативного моніторингу обраних показників "кризового поля" і покладається на вище керівництво підприємства. Останнє повинно періодично обговорювати результати контролю виконання програми з її безпосередніми

виконавцями, що робиться з метою внесення відповідних коректив, спрямованих на підвищення ефективності антикризових заходів.

Передумовою впровадження результативно діючої антикризової системи є редизайн їх організаційних структур, створення адекватної розпорядчо-нормативної документації організації (положення про структурні підрозділи, стандарти процедур, штатний розклад, кодекс ділової етики, посадові інструкції), формування нових (інформаційно-аналітичний відділ) та технічне й кадрове підсилення існуючих (планово-економічний відділ) функціональних служб, розробка відповідної мотиваційної політики тощо.

3.2 Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

Необхідною умовою здійснення ефективного антикризового менеджменту на підприємстві є аналіз можливості настання банкрутства. Такий аналіз, на нашу думку, слід здійснювати в рамках оцінки потенціалу запобігання банкрутству організації. Під терміном *"потенціал запобігання банкрутству"* ми розуміємо сукупність фактичних і перспективних фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів, а також наявність інноваційних підприємницьких рішень, що дають змогу суб'єктові господарювання генерувати достатні за розмірами і строками виникнення притоки грошових коштів, зменшувати їх відтоки, забезпечувати реструктуризацію та списання боргів, або здійснювати інші заходи з метою елімінування небезпеки відкриття справи про банкрутство. Базуючись на результатах дослідження існуючих моделей визначення ймовірності банкрутства, визначених вимог до найбільш прийнятної за сучасних умов діяльності моделі, можемо стверджувати, що розробка методики ідентифікації можливості банкрутства для окремого підприємства має здійснюватися на основі методу аналізу грошових потоків. При цьому, дослідження грошових потоків полягає у визначенні основних джерел притоків та напрямків відтоків коштів, вивченні обсягів і структури надходжень та витрат, аналізі динаміки притоків та відтоків коштів в розрізі окремих видів

діяльності, розміщення в часі та окремих осіб, їх диференціація за рівнем важливості, а також порівняння за обсягами і часом вхідних та вихідних потоків, їх синхронності та збалансованості.

Оцінка потенціалу запобігання банкрутству повинна здійснюватися працівниками планово-економічного відділу за активної допомоги інших функціональних служб та структурних підрозділів. Така оцінка повинна базуватися на результатах здійснення попередніх етапів антикризового процесу - моніторингу умов функціонування та визначення можливості і наслідків взаємодії зовнішніх та внутрішніх факторів. Розрахунки за запропонованими методичними рекомендаціями повинні дати уявлення не лише про майбутній рух грошових потоків, динаміку суми активів підприємства, прогнозувати можливість банкрутства, час настання критичної ситуації (неплатоспроможності), тривалість інтервалу захищеності від позову, а й загальну суму необхідного додаткового притоку коштів та можливі напрямки його отримання. Проміжними результатами оцінки є плани грошових потоків. Результати оцінки потенціалу запобігання банкрутству мають слугувати орієнтиром при прийнятті наступних управлінських, в тому числі й антикризових, рішень (коректування виробничої програми, бюджету організації та її структурних підрозділів, інвестиційного плану тощо). Схему здійснення оцінки потенціалу запобігання банкрутству подано на рис. 3.2.

Першим етапом оцінки потенціалу запобігання банкрутству підприємства є формування плану притоків та відтоків коштів за звичайних умов господарювання.



Рис. 3.2 Алгоритм оцінки потенціалу запобігання банкрутству

Під *звичайними умовами* господарювання розуміємо такі умови діяльності, за яких підприємство не має потреби вживати надзвичайних, спеціально розроблених антикризових заходів, чітко дотримується вимог платіжної дисципліни, залучення коштів з зовнішніх джерел (власники, інвестори, кредитори) є заздалегідь запланованим і економічно вигідним (рентабельність активів, розрахована за прибутком до сплати податків і відсотків, перевищує ставку відсотка залучення коштів), а залучені кошти використовуються на інвестування збільшення масштабів діяльності. Орієнтовний перелік таких притоків коштів подається у табл. 3.3.

Перелік та склад притоків коштів за звичайних умов здійснення господарської діяльності

№	Притік коштів	Склад притоку
1	2	3
1. Грошові притоки від господарської діяльності за звичайних умов (IF^{ord}_{EA})		
1.1	Надходження коштів від основної діяльності за поточний період	Обсяг загальної виручки, отриманої від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг у поточному періоді.
1.2	Звичайна оплата дебіторської заборгованості минулих періодів	Надходження коштів від реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт, що мало місце у попередніх періодах.
1.3	Інші операційні надходження	Надходження лізингових платежів (орендної плати), кошти від реалізації відходів тощо.
1.4	Отримані доходи від фінансової діяльності	Надходження коштів у вигляді відсотків, дивідендів, реалізації форвардних та ф'ючерських угод.
1.5	Плановий продаж активів	Надходження від планового продажу власних активів: майнових комплексів, основних засобів, нематеріальних, оборотних активів (виробничих запасів, валютних цінностей, власних акцій).
1.6	Отримання штрафних санкцій	Надходження коштів у вигляді пені, неустойки, страхового відшкодування, відшкодування збитків тощо.
1.7	Інше отримання коштів	Повернення наданих позик, отримання коштів від недійсних угод, відшкодування раніше списаних активів та інше повернення коштів.
2. Залучення коштів за звичайних умов діяльності IF^{ord}_{AL}		
2.1	Притоки від емісії пайових і похідних цінних паперів	Надходження коштів від продажу власних акцій (за умови, що результати емісії не призведуть до суттєвих змін у структурі власників), похідних цінних паперів.
2.2	Вкладання коштів власниками підприємства.	Надходження коштів від власників підприємства.
Продовження табл. 3.3.		
1	2	3
2.3	Залучення коштів цільового фінансування	Отримання коштів з державного та місцевого бюджетів, від

		позабюджетних фондів та недержавних організацій в рамках фінансування відповідних програм.
2.4	Залучення позикових коштів IF_1^{ord}	Надходження від емісії боргових цінних паперів, отримання банківських короткострокових та довгострокових кредитів, позик інших організацій.
2.5	Інше залучення коштів	Отримання коштів з інших джерел, в т.ч. благодійницькі, добровільні внески.

Наступним кроком аналізу є ідентифікація можливих відтоків коштів підприємств за звичайних умов здійснення господарської діяльності. Всі відтоки коштів доцільно ділити на: а) відтоки коштів, пов'язані з формуванням оподаткованого прибутку; та б) відтоки коштів при розподілі прибутку. Типовий перелік та склад цих витрат подається у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Перелік та склад відтоків коштів за звичайних умов діяльності

№	Відтік коштів	Склад відтоку
1	2	3
1. Відтоки коштів, пов'язані з формуванням оподаткованого прибутку за звичайних умов діяльності OF^{ord} <i>FI</i>		
1.1	Непрямі податки та вирахування	Перерахування до бюджету сум податку на додану вартість, акцизу, інших податків з обороту, сума наданих знижок та вартість повернення продукції.
1.2	Витрати на формування виробничих запасів	Поточні виплати коштів на сировину, матеріали, комплектуючі вироби тощо.
1.3	Витрати на енергію та паливо на технологічні цілі	Оплата за електричну, теплову та інші види енергії і паливо на технологічні цілі.
1.4	Витрати на оплату праці основних виробничих робітників	Сума поточних виплат зарплати основним виробничим робітникам.
1.5	Відрахування на соціальні потреби	Відрахування до позабюджетних фондів.

Продовження табл. 3.4.

1	2	3
1.6	Інші операційні виплати	Інші відтоки коштів у процесі виробництва.
1.7	Загальновиробничі витрати	Витрати на управління виробництвом за виключенням амортизаційних відрахувань.

1.8	Адміністративні витрати	Загальногосподарські витрати, призначені для обслуговування та управління організації без амортизаційних відрахувань.
1.9	Комерційні витрати	Відтоки коштів, пов'язані з комерційною діяльністю підприємства.
1.10	Виплата відсотків по борговим зобов'язанням	Виплата відсотків за користування позиковими коштами.
1.11	Податки з прибутку	Виплата нарахованих податків з балансового прибутку.
1.12	Податок на прибуток	Виплата нарахованого податку на прибуток підприємства

2. Відтоки коштів при розподілі прибутку за звичайних умов діяльності

*OF^{ord}
DI*

2.1	Повернення основної суми боргу	Погашення основної суми боргу по коротко- та довгостроковим кредитам і позикам.
2.2	Погашення простроченої кредиторської заборгованості минулих періодів	Повернення сум поточної заборгованості, строк погашення якої припадає на попередні періоди.
2.3	Виплата штрафних санкцій	Оплата визнаних штрафних санкцій за порушення умов договорів та діяльності.
2.4	Виплати коштів пов'язані зі стимулюванням персоналу	Витрати коштів на стимулювання персоналу, що не можуть бути віднесені до собівартості продукції.
2.5	Виплати власникам	Кошти у вигляді дивідендів на акції, відсотків на паї, повернення внесків засновникам.
2.6	Викуп власних акцій	Вартість викупу власних акцій.

Продовження табл. 3.4.

1	2	3
2.7	Інвестиції	Планові (у тому числі й превентивного антикризового спрямування) вкладення коштів у: 1. придбання основних засобів та нематеріальних активів; 2. формування довгострокових фінансових

		вкладень; 3. формування портфелю короткострокових фінансових активів; 4. інше вкладення коштів (програми підвищення кваліфікації персоналу, зміни організаційної структури тощо).
2.8	Інші витрати коштів	Інші витратикоштів, пов'язані з розподілом прибутку.

Після формування переліку, обсягів та хронологічного порядку отримання вхідних і виплати вихідних грошових потоків підприємства здійснюється оцінка відповідності притоків коштів їх витратам за обсягами і часом виникнення з розрахунком сальдової суми чистого потоку коштів як різниці між сумою грошових притоків та сумою грошових відтоків за звичайних умов здійснення господарської діяльності. Після цього сума чистого грошового потоку за період коригується на залишок вільних грошових коштів на початок аналізованого періоду і отримується показник перехідного залишку вільних грошових коштів на початок наступного планового періоду. Такі розрахунки доцільно представити в агрегованому вигляді (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Агреговані дані аналізу потоків коштів за звичайних умов діяльності

№	Параметри потоку коштів	Розрахунок
1	2	3
1	Залишок вільних грошових коштів на початок періоду R_{beg}	
2	Притоки коштів за звичайних умов господарювання IF^{ord}	$IF^{ord} = IF_{EA}^{ord} + IF_{AL}^{ord}$

Продовження табл. 3.5.

1	2	3
3	Відтоки коштів за звичайних умов господарювання OF^{ord}	$OF^{ord} = OF_{FI}^{ord} + OF_{DI}^{ord}$
4	Чистий потік коштів за звичайних умов господарювання NF^{ord}	$NF^{ord} = IF^{ord} - OF^{ord}$
5	Перехідний залишок вільних грошових коштів на кінець	$R_{end}^{ord} = R_{beg} + NF^{ord}$

періоду R_{end}^{ord}	
-------------------------	--

При отриманні позитивного чистого грошового потоку, додатнього або нульового перехідного залишку вільних грошових коштів, за відсутності кризових областей управління, ймовірність банкрутства підприємства (p_{bank}) протягом планового періоду визнається *незначною*, тобто:

$$NF_{end}^{ord} \geq 0 \vee R_{end} \geq 0; \Rightarrow p_{bank} \rightarrow 0 \quad (3.1)$$

У цьому випадку антикризова діяльність підприємства обмежується відслідковуванням результатів господарського процесу та моніторингом внутрішніх і зовнішніх умов функціонування. За наявності кризових сфер управління, при додатньому значенні чистого грошового потоку, здійснюється розробка превентивних антикризових заходів з визначенням загальних їх напрямків та джерел фінансування.

При невідповідності грошових притоків їх відтокам за часом виникнення та обсягами визнається можливість настання неплатоспроможності підприємства протягом аналізованого періоду, у цьому випадку необхідно продовжити процес оцінки потенціалу запобігання банкрутству. Наступним кроком такої оцінки є ідентифікація напрямків та аналіз можливості санування грошових потоків підприємства, що передбачає збільшення притоків і зменшення відтоків коштів за надзвичайних умов функціонування. Під *надзвичайними умовами* слід розуміти такі умови діяльності, за яких підприємство постає перед необхідністю термінової розробки і впровадження спеціальних антикризових заходів, спрямованих на недопущення свого банкрутства у найближчому майбутньому, без залучення зовнішнього санатора або коли таке санування не передбачає значних змін у структурі власників суб'єкта господарювання. На даній стадії антикризового управління, паралельно з оцінкою потенціалу запобігання банкрутству, моделюється план реактивних антикризових заходів.

З метою ефективного управління процесом формування вихідних потоків коштів необхідним є аналіз заборгованості підприємства і класифікація постачальників ресурсів, інших його кредиторів за ступенем потенційної загрози та важливості для боржника. При віднесенні кредитора до певної групи слід враховувати такі його характеристики як:

1. Параметри боргу (загальна сума, структура, термін оплати, гарантованість повернення коштів та штрафні санкції).
2. Ступінь ворожості намірів кредитора відносно боржника (наявність судових позовів, належність до конкурентів, спроби економічного захоплення підприємства тощо).
3. Важливість кредитора для подальшого функціонування боржника.
4. Важливість боржника для кредитора.

Залежно від значень перерахованих параметрів визнаний підприємством кредитор може бути віднесений до однієї з трьох груп:

1. *Кредитори, що вимагають підвищеної уваги.* До цієї групи слід відносити підприємства та особи, сума основного боргу яких перевищує 300 мінімальних розмірів заробітної плати, кредиторів, які вороже налаштовані (належать конкурентам, впадуться до примусового повернення коштів або задекларували захоплення підприємства чи його окремих підрозділів (активів)), юридичних та фізичних осіб, які мають забезпечені заставою вимоги або за невиконання зобов'язань перед якими передбачені суворі штрафні санкції щодо боржника, а також контрагентів, втрата яких призведе до суттєвого погіршення конкурентної позиції підприємства.

2. До *ординарних кредиторів* необхідно відносити суб'єктів господарювання, сума вимог яких є меншою 300 мінімальних розмірів заробітної плати, які у випадку значного прострочення повернення коштів можуть об'єднати свої вимоги. До цієї групи кредиторів слід відносити й персонал підприємства, який, зазвичай, хоча й не зацікавлений у банкрутстві працедавця, однак затримка оплати праці може суттєво позначитися на її продуктивності або й призвести до зменшення кадрового потенціалу внаслідок звільнення ключових працівників.

3. *Незацікавлені у банкрутстві боржника кредитори.* До цієї групи слід відносити контрагентів, що технологічно (боржник є основним споживачем чи постачальником ресурсів), організаційно (дочірні, асоційовані підприємства, компанії, у статутному фонді яких частка боржника є значною) пов'язані з підприємством, а також його власники (акціонери, пайовики) та інші особи, ефективність діяльності яких суттєво знизиться у випадку ліквідації боржника.

Ранжування кредиторів підприємства за ступенем їх потенційної загрози та важливості дає змогу встановити черговість виплат коштів у випадку їх недостатності за обсягами та термінами виникнення. У першу чергу необхідно уникати прострочення оплати рахунків кредиторам, що вимагають особливої уваги. Не слід й суттєво затримувати платежі ординарним кредиторам, адже це може негативно позначитися на репутації підприємства та призвести до втрати вигідних умов поставки ресурсів.

Перелік грошових потоків від діяльності за надзвичайних умов та хід їх аналізу при визначенні потенціалу запобігання банкрутству поданий у табл. 3.6.

Підсумкове сальдо грошових потоків по підприємству з урахуванням надзвичайних заходів (S^{ext}) є важливим параметром потенціалу підприємства щодо запобігання банкрутству, адже його додатне значення показує суму резервів грошових коштів, що можуть бути мобілізовані у випадку виникнення форс-мажорних обставин; від'ємне значення визначає дефіцит коштів, який слід покрити за допомогою інших, менш вигідних джерел.

Грошові потоки від діяльності за надзвичайних умов та визначення потенціалу запобігання банкрутству підприємства

Параметри грошових потоків	Значення потоку
1	2
1. Чистий потік коштів від діяльності за звичайних умов <i>NF^{ord}</i>	
2. + Використання залишку вільних коштів та накопичень	
3. + Збільшення вхідних потоків коштів, пов'язаних з операційною діяльністю	
4. + Скорочення та відстрочення витрат	
а) пов'язаних з розподілом прибутку	
б) пов'язаних з формуванням прибутку	
5. + Ліквідація активів	
а) понадпланова інкасація дебіторської заборгованості б) ліквідація портфелю фінансових вкладень в) продаж позаоборотних активів г) продаж оборотних активів	
6. + Скорочення відтоків внаслідок реструктуризації заборгованості	
а) надання відступного	
б) двосторонній взаємозалік боргів	
в) багатосторонній взаємозалік боргів	
г) придбання дисконтованих вимог до кредитора з наступним взаємозаліком	
д) оплата банківським векселем	
е) інші дії	
7. + Скорочення виплат ординарним та незацікавленим у банкрутстві боржника кредиторам внаслідок перенесення строків оплати <i>IF_{po}^{ext}</i>	
8. + Залучення коштів:	
а) цільового фінансування	
б) добровільні внески власників	
в) емісія пайових цінних паперів	
г) отримання позикових коштів <i>IF_l^{ext}</i>	
9. Разом додаткових притоків коштів від діяльності за надзвичайних умов (сума рядків 2-8) <i>IF^{ext}</i>	

Продовження табл. 3.6.

1	2
10. – Додаткові виплати за надзвичайних умов діяльності <i>OF^{ext}</i> :	
а) трансакційні витрати	
б) повернення основної суми боргу в) виплати відсотків	
г) виплати придбання активів	

д) витрати на виплату лізингових платежів за зворотного лізингу	
е) здійснення відкладених виплат	
є) інші додаткові витрати	
11. Підсумкове сальдо грошових потоків з урахуванням діяльності за надзвичайних умов $S^{ext} = NF_{ord} + IF_{ext} - OF_{ext}$	

У випадку додатнього значення підсумкового сальдо ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання визнається *середньою*, а потенціал запобігання банкрутству – достатнім, тобто:

$$S^{ext} \geq 0; \Rightarrow p_{bank} \in (0; 1) \quad (3.2)$$

Якщо ж додаткових грошових притоків від надзвичайної діяльності з урахуванням додаткових відтоків не вистачає для повного покриття дефіциту коштів (від'ємної сальдової суми грошових потоків від звичайної діяльності за період) то ймовірність банкрутства підприємства є *високою* ($p_{bank} \rightarrow 1$), а потенціал запобігання банкрутству - недостатній. У цьому випадку від'ємне значення S^{ext} показує мінімальну необхідну суму залучення коштів з зовнішніх джерел фінансування, що вимагають значних змін у структурі власників або отримання позикових коштів на економічно не вигідних умовах. Також можливою є ситуація, коли сума дефіциту коштів (прострочених платежів) є меншою за мінімальну суму вимог, необхідну для отримання права подачі заяви про банкрутство боржника або термін прострочення є меншим за три місяці. В такому випадку боржник отримує *часовий інтервал технічної захищеності* протягом якого він убезпечений від судового розгляду справи. У випадку ж значної нестачі грошових потоків та відсутності достатньої суми інших менш ліквідних активів, що можуть бути спрямовані на погашення боргів, банкрутство суб'єкта господарювання є неминучим ($p_{bank} = 1$).

Важливою характеристикою потенціалу запобігання банкрутству є його *якість*, яка визначається структурою грошових потоків підприємства. При цьому, якість потенціалу запобігання банкрутству може слугувати одним з індикаторів ефективності функціонування суб'єкта господарювання у цілому.

Показники, що, на нашу думку, характеризують якість потенціалу запобігання банкрутству представлені у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Показники оцінки якості потенціалу запобігання банкрутству підприємства

№	Показник	Формула	Позитивна тенденція
1	Якість потенціалу за часткою притоків коштів за звичайних умов господарювання у загальній сумі притоків коштів Q_{OI}	$Q_{OI} = \frac{IF^{ord}}{IF^{ord} + IF^{ext}}$	$Q_{OI} \rightarrow 1$
2	Якість потенціалу за часткою залучених з позикових джерел коштів Q_L	$Q_L = \frac{IF_1^{ord} + IF_{ext}^{ext}}{IF^{ord} + IF^{ext}}$	$Q_L \rightarrow 1$
3	Величина резерву потенціалу (відношення обсягу кінцевого перехідного залишку грошових коштів на кінець планового періоду (підсумкове сальдо грошових потоків по підприємству з врахуванням діяльності за надзвичайних умов) до сукупної суми грошових відтоків за період Q_R	Якщо $NF^{ord} \geq 0 \vee R_{end} \geq 0$, то $Q_R = \frac{end}{OF^{ord}} \leq 0$, якщо R_{end} то $Q_R = \frac{S^{ext}}{OF^{ord} + OF^{ext}}$	$Q_R \rightarrow \infty$

При цьому якість потенціалу запобігання банкрутству визнається високою якщо у структурі сукупних притоків переважають притоки коштів від здійснення господарської діяльності за звичайних умов, частка коштів з позикових джерел є невеликою та отримано позитивний перехідний залишок вільних грошових коштів.

3.3. Особливості визначення прихованого, фіктивного та умисного банкрутства

Однією з найвагоміших перешкод ефективного функціонування економіки є злочинність. При цьому актуальність даної проблеми є очевидною як для високорозвинених держав, так і країн з економіками, так званого, перехідного типу, де прояви злочинності характерні практично для всіх сфер господарської діяльності. Криза вітчизняної економіки та її значна тінізація взаємно

підсилюють одне одного, збільшують негативні наслідки і становлять серйозну загрозу для економічної та національної безпеки держави в цілому. Одним із способів економічних правопорушень є використання інституту банкрутства, завдяки якому здійснюється несправедливий перерозподіл власності, незаконне збагачення ділків, що призводить до значних втрат для бюджету та руйнації економічного потенціалу країни. Тому на сьогодні перед дослідниками різних галузей науки постає важливе завдання всебічного вивчення та опрацювання способів боротьби з правопорушеннями, що використовують інститут банкрутства - нове для нашого суспільства явище, що виникло у зв'язку з переходом економіки країни до принципів ринкового господарювання.

Запобігання неправомірного використання інституту банкрутства є важливим завданням антикризового менеджменту. Завдяки вчасній ідентифікації спроб зловживань досягається збільшення вхідних грошових потоків підприємства, а значить підвищується й ефективність самої антикризової діяльності. Адже, з одного боку, підприємство може зазнати значних збитків від протиправної діяльності своїх контрагентів, а з іншого - зловживання, пов'язані з неправочинним використанням інституту банкрутства можуть відбуватися і на самому підприємстві.

Дослідження банкрута на предмет наявності зловживань ми рекомендуємо проводити в два етапи:

1. Пошук первинних ознак наявності неправочинних дій на основі вивчення динаміки запропонованих показників.
2. Пошук безпосередніх ознак зловживань, що базується на виявленні типових дій правопорушників у випадку наявності первинних ознак.

Нижченаведені рекомендації доцільно використовувати при здійсненні експертизи та підготовки висновків про наявність (відсутність) незаконних дій відносно боржника та його кредиторів. Розроблені рекомендації можуть використовуватися для:

- встановлення факту порушення законодавства у галузі банкрутства;
- прогнозування можливості настання такого факту.

Для забезпечення об'єктивності аналізу діяльності боржника, що має на меті виявлення фактів неправомірного використання інституту банкрутства, необхідним є зіставлення оціночних параметрів діяльності боржника з аналогічними середньогалузевими показниками, значенням параметрів ринкової кон'юнктури, які існували на момент вчинення відповідних господарських дій. Такий аналіз рекомендується проводити за матеріалами щонайменше двох останніх років, які передували даті відкриття справи про банкрутство боржника. В якості джерел інформації при проведенні експертизи наявності зловживань слід використовувати наступні матеріали:

- засновницькі документи боржника (статут, установчий договір), матеріали, що містять відомості про склад та зміну керівництва;
- протоколи зборів власників, нарад керівництва, його накази та розпорядження;
- матеріали бухгалтерської та іншої звітності боржника;
- договори та інші документи, на основі яких здійснювалося відчуження та придбання майна, зміни у структурі пасивів;
- результати проведення інвентаризації та аудиторських перевірок.

Крім того, в процесі здійснення експертизи особливу увагу слід приділити деталізованому аналізу наступних об'єктів:

- 1) майно підприємства (перелік активів, їх вартість, структура та динаміка);
- 2) собівартість продукції та інші витрати підприємства (сума, структура статей та їх динаміка);
- 3) поточна і довгострокова заборгованість підприємства (перелік кредиторів, сума та структура їх вимог (основна сума боргу, відсотки за користування коштами, штрафні санкції), історія розрахунків);
- 4) дебіторська заборгованість (перелік дебіторів, сума та структура їх боргу (основна сума боргу, відсотки за користування коштами, штрафні санкції, історія розрахунків).

У процесі виявлення первісних ознак правопорушень виникає необхідність розрахунку окремих фінансових показників, зокрема коефіцієнту поточної

ліквідності ($K_{ПЛ}$) та коефіцієнту забезпеченості власними коштами ($K_{ЗВК}$). Перший показник розраховується як відношення суми оборотних активів до величини поточної заборгованості суб'єкта господарювання. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами визначається діленням різниці між вартістю власного капіталу та величиною позаоборотних активів на суму оборотних активів підприємства.

Одним з видів правопорушень, що використовують інститут банкрутства є приховування неплатоспроможності. *Приховане банкрутство* визнається таким, що мало місце, у випадку наявності двох ознак:

1. надання кредитору (покупцю, постачальнику, державним органам) зацікавленою особою завідомо неправдивої інформації про фінансовий стан боржника;
2. наявність причинного зв'язку між наданням такої інформації та збитками, що їх зазнав кредитор.

Метою приховування фактичного стану підприємства може бути надія на покращення фінансового стану підприємства у майбутньому; прагнення отримати вигідний контракт; намагання одержати банківську позику для покриття заборгованості або збитків, чи розкрадання отриманих коштів. До основних ознак приховування банкрутства належать:

1. зменшення масштабів основної діяльності (зниження натуральних обсягів виробництва та виручки від реалізації продукції (робіт, послуг);
2. переважання у структурі доходів виручки від неосновної діяльності (від здачі в оренду основних засобів, реалізації майна);
3. зменшення суми майна, що знаходиться в розпорядженні підприємства;
4. великі суми штрафних санкцій, нарахованих підприємству за невиконання своїх зобов'язань;
5. затримки при поданні бухгалтерської, фінансової та іншої звітності до державних органів;
6. критичний рівень показників ліквідності;
7. тривалий період збиткової діяльності;

8. значні суми простроченої кредиторської заборгованості;
9. велика частка працівників, що перебувають в умовах вимушеної неповної зайнятості (примусові відпустки з ініціативи адміністрації, неповний робочий день, (тиждень));
10. масштабні звільнення працівників;
11. низький рівень зарплати та затримки при її виплаті;
12. відсутність інвестицій;
13. участь підприємства в якості відповідача у багатьох господарських спорах, що знаходяться на розгляді в господарських судах.

Більш тяжким видом правопорушень з використанням інституту банкрутства є умисне банкрутство. *Умисне банкрутство* характеризується цілеспрямованим і систематичним створенням або свідомим збільшенням неплатоспроможності, що здійснюється керівником чи власником юридичної особи або приватним підприємцем в особистих інтересах або інтересах інших осіб, яке завдає значних збитків кредиторам. Характерними рисами цього правопорушення є наступні:

- банкрутство не є результатом об'єктивних умов господарювання, а пов'язано з умисними діями правопорушника (правопорушників);
- злочинні дії останнього (останніх) носять тривалий, систематичний характер;
- в результаті скоєння злочину правопорушник отримує матеріальні вигоди або задоволення інших своїх потреб.

Поглиблену експертизу діяльності підприємства на предмет встановлення факту злочину слід проводити за наявності однієї з двох первісних ознак умисного банкрутства:

1. Боржник протягом останніх періодів не вживав заходів, спрямованих на погашення заборгованості. При коефіцієнті поточної ліквідності більшому за 1, сума визнаних судом вимог ініціатора (ініціаторів) справи про банкрутство не перевищує суму наявних у підприємства оборотних коштів у сфері обігу.

2. Боржник отримав ознаки надкритичної неплатоспроможності (коефіцієнт поточної ліквідності менший за 1 та коефіцієнт забезпеченості власними засобами менший за 0,1) в результаті виконання явно збиткових для нього угод.

Якщо присутня одна з двох вищенаведених ситуацій необхідно розпочати поглиблену експертизу діяльності підприємства на предмет виявлення безпосередніх ознак умисного банкрутства, а саме:

1. укладання господарських договорів на явно не вигідних умовах (висока ставка відсотку за користування позиковими коштами, занижена ціна реалізації продукції (робіт, послуг), або іншого майна, завищена вартість придбання активів, занадто суворі штрафні санкції за порушення домовленості), а також угод, які боржник не здатен виконати;

2. участь у створенні інших підприємств з передачею за заниженою вартістю активів боржника;

3. відсутність при продажі боржником майна спроб організувати конкурс покупців;

4. передчасне знищення документів, строк зберігання яких не збіг;

5. невжиття заходів зі стягнення дебіторської заборгованості, великі суми простроченої дебіторської заборгованості та відрахувань до резерву сумнівних боргів;

6. списання у збитки значних сум безнадійної дебіторської заборгованості;

7. списання у втрати майна на значні суми (великі суми природних втрат, втрат від псування і знецінення, відходів, операційних курсових різниць, штрафних санкцій тощо);

8. невжиття заходів для збереження майна підприємства;

9. необґрунтоване злісне ухилення від погашення заборгованості перед кредиторами.

10. значна частка витрат, безпосередньо не пов'язаних з виробничим процесом (представницькі витрати, витрати на зв'язок, оплату професійних послуг сторонніх осіб, витрати на утримання апарату управління тощо);

11. звільнення ключових працівників;

12. надходження великої кількості рекламаций на продукцію (роботи, послуги) боржника, для усунення причин походження яких останнім нічого не робиться.

Останнім видом порушень законодавства у сфері банкрутства є фіктивне банкрутство. Факт *фіктивного банкрутства* визнається у випадку надання завідомо неправдивої заяви керівника чи власника юридичної особи або приватного підприємця про свою неплатоспроможність і неможливість погашення у повному обсязі майнових вимог кредиторів. Фіктивне банкрутство здійснюється шляхом прямого обману та введення в оману кредиторів з корисливою метою. Як і у випадку з умисним банкрутством, фіктивне не є наслідком об'єктивних умов господарювання, а пов'язано з умисними та систематичними діями правопорушника (правопорушників). Результатом такого злочину є банкрутство платоспроможного та здатного вести господарську діяльність підприємства. Цілями протиправних дій може бути отримання відстрочки погашення заборгованості, часткового або повного прощення боргів, перерозподіл прав власності. Основою злочину є приховування або передача підконтрольним чи спорідненим особам (структурам) майна боржника. До *підконтрольних структур* слід відносити юридичні особи, що належать або з різних причин підпорядковуються правопорушнику. *Споріднені особи* (структури) - це юридичні або фізичні особи, з якими зловмисник різним чином (в силу родинних зв'язків, підлеглих, таємної домовленості або з інших причин) пов'язаний. В процесі здійснення фіктивного банкрутства споріднені та підконтрольні особи (структури) є основними вигодоотримувачами.

Поглиблену експертизу діяльності підприємства на предмет встановлення факту фіктивного банкрутства слід проводити у випадку, якщо у попередні

періоди (за 1-2 роки до подання заяви про власне банкрутство) боржник мав стабільний, задовільний фінансово-майновий стан (коефіцієнт поточної ліквідності більший за 1,5, коефіцієнт забезпеченості власними засобами більший за 0,1) та позитивний (чистий прибуток) або незначний негативний (чистий збиток) результат діяльності.

Наступним кроком аналізу має бути виявлення безпосередніх ознак фіктивного банкрутства, серед яких слід назвати:

1. протягом нетривалого періоду (1-2 роки перед поданням заяви) відбувається різке погіршення фінансово-майнового стану й результативності діяльності;
2. встановлення факту ведення "подвійної" бухгалтерії;
3. систематичне порушення правил заповнення документів, що дає можливість фальсифікувати кількісні, якісні та вартісні характеристики майна;
4. передчасне знищення документів, строк зберігання яких не збіг;
5. невідповідність відображених у офіційній звітності даних фактичним кількісним, якісним і вартісним характеристикам майна;
6. необґрунтована оцінка основних засобів, незавершеного будівництва, нематеріальних та оборотних активів;
7. виявлення не відображених у звітності матеріальних цінностей і грошових коштів, походження яких матеріально відповідальні особи, керівники та власники не можуть пояснити;
8. зміна облікової політики (методи нарахування амортизації, обліку витрат) в результаті якої досягається зростання собівартості продукції;
9. списання у втрати майна на значні суми (великі суми природних втрат, втрат від псування і знецінення, відходів, операційні курсові різниці, штрафні санкції тощо);
10. списання втрат значних сум майна на пожежі, підтоплення та дію інших форс-мажорних обставин;

11. невжиття заходів зі стягнення заборгованості з підконтрольних та споріднених осіб (структур), списання у збитки значних сум такої заборгованості;

12. укладання явно збиткових для підприємства-боржника угод (висока ставка відсотку за користування позиковими коштами, занижена ціна реалізації продукції (робіт, послуг) або іншого майна, завищена вартість придбання активів, занадто суворі штрафні санкції за порушення домовленості) з підконтрольними або спорідненими особами (структурами);

13. невиправдана участь у благодійництві, видача гарантій повернення коштів підконтрольними або спорідненими особами (структурами), надання безповоротної фінансової допомоги останнім;

14. створення нових підконтрольних підприємств з передачею майна боржника, що не передбачає еквівалентний обмін правами власності.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III

Проведені дослідження та практичне використання розробок щодо здійснення антикризового управління на підприємстві дозволили зробити наступні висновки:

1. Антикризове управління на підприємстві слід здійснювати у рамках спеціально розробленої концепції, що враховує особливості даного виду діяльності.

2. Оцінку ймовірності банкрутства доцільно здійснювати шляхом визначення потенціалу запобігання банкрутству як сукупність фактичних та перспективних ресурсів та наявність підприємницьких ідей функціонування, що дозволяють генерувати достатні за розмірами і строками виникнення притоки грошових коштів, зменшувати їх відтоки, забезпечувати реструктуризацію та списання боргів, або здійснювати інші дії з метою елімінування небезпеки відкриття справи про банкрутство. Оцінку потенціалу запобігання банкрутству слід здійснювати за допомогою методу аналізу грошових потоків. Такий підхід дає змогу вже в процесі аналізу змодельовати реактивні антикризові заходи оперативного характеру.

3. Виявлення фактів або прогнозування зловживань у сфері банкрутства доцільно здійснювати у 2 етапи: а)пошук первинних ознак наявності неправочинних дій на основі вивчення динаміки показників, що характеризують не лише фінансову спроможність боржника, а й активність спроб запобігти своєму банкрутству; б)пошук безпосередніх ознак зловживань на основі виявлення типових дій шахраїв у випадку наявності первинних ознак.

4. Розробку і впровадження антикризових програм діяльності підприємства слід здійснювати за наявності достатнього потенціалу запобігання банкрутству, а у випадку його недостатності - при наявності зовнішнього санатора. При недостатньому потенціалі запобігання банкрутству та визнання недоцільності існування слід ліквідувати суб'єкт господарювання.

5. Першочерговими заходами антикризової програми діяльності мають бути дії, щодо забезпечення підприємства від банкрутства, мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для здійснення відновлювальних і наступальних інвестицій.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі наведено теоретичне узагальнення і вирішення науково-прикладної задачі, щодо методики аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств та оцінки їх потенційного банкрутства..

Результати проведеного дослідження дозволили зробити наступні висновки:

1. Банкрутство є необхідним інститутом сучасної економічної системи і виконує важливі функції як на макро- так і на мікрорівнях.
2. Розв'язання проблеми побудови ефективної моделі прогнозування можливості настання кризових явищ еволюціонувало від суто технічного підходу, зосередженого на аналізі поточного і минулого станів підприємства, до фундаментального підходу, який переніс акцент досліджень в сферу фінансового прогнозування, планування та бюджетування.
3. При визначенні ймовірності банкрутства підприємства необхідно проводити аналіз не лише внутрішнього стану компанії, а й зовнішнього середовища функціонування. Доцільним є подальша розробка методу аналізу грошових потоків з метою використання його як основного в антикризовому менеджменті вітчизняних підприємств.
4. Антикризова діяльність підприємства повинна носити постійний, комплексний характер і бути однією з основних функцій кожного підрозділу та служби суб'єкта господарювання.
5. Для ефективності такої діяльності на підприємстві необхідно створити систему стратегічного та оперативного контролінгу, головною метою якої має бути постачання керівництва достовірною, своєчасною і точною інформацією щодо зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства, пошуку можливостей і загроз діяльності, виявлення слабких сторін та вузьких місць компанії.
6. Вихід підприємства з кризової ситуації передбачає розробку ефективної програми антикризових заходів. Програми антикризових дій мають

сполучати заходи як стратегічного так і оперативного характеру. Одним з першочергових оперативних заходів є санація балансу підприємства.

7. В ході проведеного дослідження визначено роль та місце економічного аналізу під час припинення діяльності підприємства. Аналіз підприємства-боржника доцільно починати лише тоді, коли підприємство має прострочену на три місяці заборгованість (за такої умови підприємство визнається боржником).
8. Діагностичний аналіз ймовірності банкрутства підприємств необхідно проводити декілька разів: на підготовчому етапі ліквідаційної процедури – з метою з'ясування дійсного стану підприємства (кількість звітних періодів визначається самостійно) та перед поданням заяви до суду; на етапі розпорядження майном – на дату порушення справи про банкрутство та на дату проведення зборів комітету кредиторів, на яких буде визначатися можливість застосування санаційних заходів (під час санації необхідно також проводити аналіз). Після визначення строків проведення діагностичного аналізу необхідно розрахувати рівень неплатоспроможності.
9. В процесі здійснення аналізу ймовірності припинення діяльності підприємства та можливостей відновлення його платоспроможності виділяти касову (відносну) та балансову (абсолютну) неплатоспроможності. Відносна неплатоспроможність боржника не означає його банкрутство, передбачаючи можливість відновлення його платоспроможності. Момент визнання боржника банкрутом повинен знаходитися у прямій залежності від моменту встановлення абсолютної неплатоспроможності суб'єкта господарювання. Дослідженням доведено, що юридична особа, яка є неплатоспроможною, не завжди є банкрутом. Останнє настає лише при досягненні абсолютної неплатоспроможності, яка можлива у випадку недостатності грошових і майнових активів (під майновими активами слід розуміти майнові права за вирахуванням грошових коштів, інших грошових документів, еквівалентів грошових коштів та активів, які важко реалізуються) з метою погашення зобов'язань.

10. В ході проведення санації підприємства, пропонується здійснювати щоквартальний аналіз фінансового стану боржника для контролю за результатами оздоровчих заходів та оцінки їх ефективності, а також для інформування зацікавлених осіб щодо виконання плану санації. Інформацію, отриману в результаті такого аналізу, слід включати до квартального звіту керуючого та надавати комітету кредиторів і господарському суду. При цьому після відкриття справи про банкрутство та затвердження плану санації, власник не може впливати на проведення процедури санації.
11. Дослідженням визначено місце аудиту та аудиторських послуг під час провадження процедури санації. У ході санації підприємства осіб, зайнятих у цій процедурі, окрім достовірності фінансової звітності, цікавить інформація щодо стану господарської діяльності підприємства-боржника та щодо можливості проведення його санації. Тому доцільним під час проведення санації є залучення аудитора для надання аудиторських послуг з проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника та можливостей відновлення його платоспроможності. Здійснення аналізу внутрішнім бухгалтером-аналітиком недоцільне, адже якщо підприємство знаходиться в стані кризи, то значна частка вини в цьому саме бухгалтера і проведений ним аналіз фінансового стану підприємства може дати недостовірну інформацію (або навмисно або через некомпетентність).
12. Саме тому пропонується залучати аудитора, по-перше для здійснення перевірки достовірності фінансової звітності, по-друге для надання послуг щодо фінансового стану підприємства та можливості покращання його діяльності на базі фінансової звітності, достовірність якої вже підтверджена аудитором.
13. В економічній літературі зустрічаються описання такого поняття як санаційний аудит. Автором доведено, що застосування цього аудиту можливе лише до моменту складання та підписання плану санації. Проте він не буде відрізнятися від звичайного аудиту під час господарської діяльності юридичної особи. Тому такий аудит не можна називати санаційним.

14. Результатом дослідження є запропонована методика проведення аналізу ймовірності припинення діяльності підприємства із розкриттям аналітичних процедур, що дозволить своєчасно та реально оцінити фінансовий стан боржника.
15. Антикризове управління на підприємстві слід здійснювати у рамках спеціально розробленої концепції, що враховує особливості даного виду діяльності.
16. Оцінку ймовірності банкрутства доцільно здійснювати шляхом визначення потенціалу запобігання банкрутству як сукупність фактичних та перспективних ресурсів та наявність підприємницьких ідей функціонування, що дозволяють генерувати достатні за розмірами і строками виникнення притоки грошових коштів, зменшувати їх відтоки, забезпечувати реструктуризацію та списання боргів, або здійснювати інші дії з метою елімінації небезпеки відкриття справи про банкрутство. Оцінку потенціалу запобігання банкрутству слід здійснювати за допомогою методу аналізу грошових потоків. Такий підхід дає змогу вже в процесі аналізу змодельовати реактивні антикризові заходи оперативного характеру.
17. Виявлення фактів або прогнозування зловживань у сфері банкрутства доцільно здійснювати у 2 етапи: а)пошук первинних ознак наявності неправочинних дій на основі вивчення динаміки показників, що характеризують не лише фінансову спроможність боржника, а й активність спроб запобігти своєму банкрутству; б)пошук безпосередніх ознак зловживань на основі виявлення типових дій шахраїв у випадку наявності первинних ознак.
18. Розробку і впровадження антикризових програм діяльності підприємства слід здійснювати за наявності достатнього потенціалу запобігання банкрутству, а у випадку його недостатності - при наявності зовнішнього

санатора. При недостатньому потенціалі запобігання банкрутству та визнання недоцільності існування слід ліквідувати суб'єкт господарювання.

19. Першочерговими заходами антикризової програми діяльності мають бути дії, щодо забезпечення підприємства від банкрутства, мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для здійснення відновлювальних і наступальних інвестицій.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз : [монографія] / Василь Григорович Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с. – ISBN 966-574-749-5.
2. Баяндин Э.П. Критерий эффективности научно-технических разработок/ Э.П. Баяндин. - М.: Экономика, 1973.
3. Берест М. М. Статистичний аналіз процесів банкрутства в Україні [Електронний ресурс] / М. М. Берест // Бізнес Інформ. - 2012. - № 6. - С. 89-92.
4. Білошкурський М. В. Аналіз основних методик діагностики кризового стану підприємства / М. В. Білошкурський // Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку : [колективна монографія] ; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. – К. : НДЕІ. – 2006. – С. 63-71. – ISBN 966-96621-1-7.
5. Білошкурський М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М. В. Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3(45). – С. 85-89.
6. Бурденюк Т. Г. SPACE-аналіз як метод формування стратегічних альтернатив підприємства / Т. Г. Бурденюк // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль. – «Економічна думка». – 2011. – С.44-50
7. Бурденюк Т. Г. Стратегічний аналіз критеріїв конкурентоспроможності підприємств / Т. Г. Бурденюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. пр. – Вип. 1. – Житомир : ЖДТУ, 2014. – С.39-50
8. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1997. – Т. 1. – 1997. – XXX+497 с. – ISBN 5-900428-30-3.
9. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1997. – Т. 2. – 1997. – 669 с. – ISBN 5-900428-31-1.

10. Брінь П. В. Аналіз сучасного стану інституту банкрутства України / П. В. Брінь, А. Ю. Бондаренко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер. : Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. - 2013. - № 69. - С. 155-161.
11. Влияние внешних эффектов на экономические результаты производства и возможности экономического роста предприятий/ Д. С. Демиденко// Инновации. – 2005. - №5. – с. 66-67.
12. Воронін О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва / Олександр Воронін. – Економіст. – 2007. – № 4(246). – С. 57-62.
13. Гадецька С. В. Побудова моделей оцінки та аналізу ефективності логістичної діяльності підприємств на основі SWOT-аналізу . / С. В. Гадецька, О. А. Сергієнко, О. О. Матвєєва // Бізнес Інформ. - 2017. - № 1. - С. 292-301.
14. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств : [навчальний посібник] / О. І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с. – ISBN 966-8251-47-4.
15. Гаркуша Н. М. Аналіз фінансової стійкості підприємства як засіб попередження його банкрутства / Н. М. Гаркуша, Т. О. Сідорова, І. В. Руденко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2013. - Вип. 1(1). - С. 19-23.
16. Градов А. П., Кузин Б. И., Федотов А. В., Слабиков Г. В., Соколицын А. С. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А. П. Градов (ред.), Б. И. Кузин (ред.). – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с. – ISBN 5-7571-0069-9.
17. Гринько П. Л. Дослідження зарубіжного досвіду проведення аналізу і процедур банкрутства унаслідок неплатоспроможності / П. Л. Гринько // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2012. - Вип. 22(1). - С. 379-383. -

18. Давыдова Г. В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятия / Давыдова Г. В., Беликов А. Ю. // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13-20.
19. Дорош Н. І. Прогнозний аналіз фінансових результатів та визначення межі банкрутства підприємства / Н. І. Дорош // Молодий вчений. - 2018. - № 2(2). - С. 700-703.
20. Драгун Л. Н. Критерий в проекте системы управления эффективностью производства.//Регіональні перспективи. – 2001, №5-6 (18-19), с. 210
21. Дубров А.М. Компонентный анализ и эффективность в экономике: Учеб. пособие/ А.М. Дубров. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 352 с.
22. Дуда С.Т. Теоретичні аспекти аналізу банкрутства підприємства та шляхи його подолання / С.Т. Дуда, І.В. Михайлик // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.9. - С. 197-201. -
23. Економіка підприємства : [підручник] / М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін. ; за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 528 с. – ISBN 966-574-148-9.
24. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с. – ISBN 966-8059-16-6.
25. Ермолович Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пособие] / Л. Л. Ермолович, Л. Г. Сивчик, Г. В. Толкач, И. В. Щитникова ; под. общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Мн. : Интерпрессервис ; Экопрессервис, 2001. – 576 с. – ISBN 985-6656-03-6. – ISBN 985-6598-73-7.
26. Жихор О. Б. Аналіз вірогідності банкрутства будівельного підприємства / О. Б. Жихор, Ю. О. Маньковська // Формування ринкових відносин в Україні. - 2017. - № 3. - С. 29-35.
27. Задорожний З.В., Ковальчук Є.К., Панасюк В.М. Облік в галузях економіки: Навчальний посібник. - Тернопіль: Економічна думка, 2010. - 245 с.
28. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник/Н. Л. Зайцев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 358 с., с.245

29. Зайцев О. В. Аналіз чинного в Україні механізму банкрутства / О. В. Зайцев, Д. В. Нікітін // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2017. - Вип. 5(2). - С.

29. Іванова Л. Б. Аналіз проблем нереального банкрутства в Україні - законодавчий аспект / Л. Б. Іванова // Науковий вісник Полісся. - 2016. - Вип. 2. - С.10-15

30. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Ізмайлова К. В. – К. : МАУП, 2000. – 152 с.

31. Капаруліна М.С. Максимізація вартості підприємства як критерій ефективності його функціонування // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень, №3(4) (за ред. к. т. н. Рубан Ю. Г.) – К.: ПП „Хімджест”, 2007. - С.84-89.

32. Капаруліна М.С. Методичні підходи до визначення вартості підприємства // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Збірник наукових праць. Міжнародна науково-практична конференція „Пріоритетні напрями розвитку змішаної економіки”. Том 1. – К.: Дільниця оперативної поліграфії при КНУТД, 2007. - С.179-183.

33. Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компании (на примере ОАО "Газпром")/ В. Клейнер //Вопр. економіки. -2006. - № 3. - С. 86-103.

34. Коваль П. В. Аналіз результативності та ефективності діяльності підприємств України . / П. В. Коваль, Н. П. Зарицька // Актуальні проблеми інноваційної економіки. - 2017. - № 4. - С. 10-17.

35. Ковальчук, Є. П. Інформаційні ресурси в обліку та їх роль у підвищенні ефективності управління підприємством [Електронний ресурс] / Є. П. Ковальчук, В. М. Панасюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки. – 2011. – № 3. – С. 73-75

36. Ковальчук, Є. Бухгалтерський облік як інформаційна система управління / Є. Ковальчук, В. Панасюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць

каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2010. – Вип. 6. – С. 77-80.

37. Ковальов А. І. Про міжнародну практику використання методик аналізу фінансового стану підприємства для встановлення загрози та запобіганню його банкрутства / А. І. Ковальов, О. В. Шелест // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2012. - Вип. 21. - С. 199-206. -

38. Король Г. О. Категорії управлінського обліку як інформаційної бази аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. / Г. О. Король, І. М. Ізвєкова // Проблеми економіки та політичної економії. - 2017. - № 1. - С. 157-167.

37. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимість компаній: оцінка и управління. – 3-е изд., перераб. и доп./ Пер. с англ. – М.: ЗАО „Олимп-Бизнес“, 2005. – 576 с.: ил.

38. Коцєруба Н. В. Особливості застосування прийомів фінансового аналізу в аудиті ефективності використання капіталу суб'єктів підприємницької діяльності. / Н. В. Коцєруба // Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 5. - С. 351-359.

39. Кузьменко О. В. Моделювання діагностики банкрутства суб'єктів страхового ринку України на основі гармонійного аналізу / О. В. Кузьменко, М. О. Каца // Економіка і прогнозування. - 2017. - № 1. - С. 146-157

40. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посібник / Лахтіонова Л. А. – К. : КНЕУ, 2003. – 386 с.

41. Лащенко В. А. Діагностика ймовірності банкрутства як експрес-аналіз економічної безпеки підприємства / В. А. Лащенко // Управління розвитком. - 2013. - № 21. - С. 54-58. -

42. Лащенко В. А. Порівняльний аналіз практичного використання сучасних методик визначення ймовірності банкрутства підприємства / В. А. Лащенко // Управління розвитком. - 2014. - № 3. - С. 22-25. -

43. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : теоретико-

методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К., 2000. – 390 с. – ISBN 966-7589-07-2.

44. Ліманський А. Організаційно-економічні механізми підвищення ефективності підприємств в умовах трансформації і євроінтеграції (на прикладі підприємств Польщі і України. – Монографія. – Львів, 2004. – 520 с.

45. Лучко, М. Р. Консолідація фінансової звітності [Електронний ресурс] : навч. посіб. / М. Р. Лучко, С. Р. Яцишин. - Тернопіль : ТНЕУ, 2017. - 281 с. Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/28695>

46. Макаренко М. В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства/ М. В. Макаренко//Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – Київ, 2005. - №11. – с. 126-135.

47. Малик І. Підходи до оцінювання ефективності моделі корпоративного управління акціонерними товариствами/ І. Малик //Економіст. -2005. -№ 12. - С. 55-57.

47. Малинин С. Эффективность общественного производства. – Минск: Изд. «Белорусь», 1970., с. 29.

48. Медведев Е. Повышение эффективности предприятия за счет процессно-ориентированного подхода к управлению/ Е. Медведев, И. Свеженцев, Т. Уштанит //Пробл. теории и практики упр. -2004. -№5. - С. 103-108.

49. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса: Что будет после Balanced Scorecard?: Пер. с англ./ Маршал В. Мейер. - М.: Вершина, 2004. - 272 с.

50. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 1998р. №22 // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 12.

51. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: Пер. с англ./ Г. Минцберг; Ред. Ю.Н. Каптуревский, 2001.-512 с.

52. Миронов О. Г. Показники та критерії ефективності при прогнозуванні розвитку промисловості.// Фінансова консультація. – 2000. – №39-40, с. 25.

53. Мирошниченко Ю.В. Аналіз моделей прогнозування ймовірності банкрутства / Ю.В. Мирошниченко, І.В. Солярик // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 3(1). - С. 129-136

54. Мних Є. Експрес-аналіз формування фінансових ресурсів холдингових компаній / Мних Є. В., Романенко О. А. // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 108-114.

55. Мороз С. І. Порівняльний аналіз існуючих моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / С. І. Мороз // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2012. - Вип. 9(2). - С. 437-442.

56. Муэрс Р. Эффективное управление: Практическое руководство./ Р. Муэрс, 1998.-127с

57. Народнохозяйственная эффективность: показатели, методы оценки/ Под ред. А. С. Астахова. – М.: Экономика, 1984. – 248 с., стр. 13

58. Нескородева І. І. Діагностика банкрутства підприємства з використанням технології факторного аналізу / І. І. Нескородева, С. А. Пустовгар // Фінанси України. - 2014. - № 7. - С. 114-125

59. Нечаєва І. А. Порівняльний аналіз моделей прогнозування банкрутства компаній за даними національної та міжнародної звітності / І. А. Нечаєва // Вісник Одеського національного університету. Економіка. - 2013. - Т. 18, Вип. 2(1). - С. 56-58.

60. Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им/ Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с., стр. 13.

Облік в галузях економіки (в схемах і таблицях) [Текст] : навч. посіб. / З. В. Задорожний, Є. К. Ковальчук, В. М. Панасюк, О. Г. Бродовська. - Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2012. - 200 с.

61. Ольше Нильс-Горан, Рой Жан, Веттер Мангуст. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.:Издательский дом «Видьямс», 2003. – 304 с.

62. Организационная культура и климат: взаимозависимость и влияние на эффективность работы компании/ Т. Соломанидина, В.Кишеня// Управление персоналом. – 2005. - №4. – с. 55-57.

63. Панасюк В. М. Формування інформаційно-аналітичної бази підприємства / В. М. Панасюк, Н. М. Підлужна // Проблеми економіки України: Збірник наукових праць: Вип. 11 / Відп. За Вип. проф. М.С.Пушкар. – Тернопіль, 2006. – С.79-83.

64. Панасюк, В. М. Інформаційна система управління соціальною інфраструктурою регіону [Текст] / В. М. Панасюк // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. [м. Тернопіль, 31 травня-01 червня 2018 р.] / редкол. : О. В. Адамик, В. А. Дерій, З. В. Задорожний [та ін.]. - Тернопіль: ТНЕУ, 2018. - С.327-330.

65. Парнюк М. А. Концепция детерминизма в диалектическом материализме.//Современный детерминизм и наука. Т. 1. Новосибирск, 1975. – с. 13.

66. Пласкова Н. С. Методология стратегического анализа результативности деятельности организации : монография / Пласкова Н. С. – М. : Креативная экономика, 2007. – 256 с.

67. Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на / А. Ю. Погребняк // Бізнес Інформ. - 2014. - № 7. - С. 344-352

68. Податковий облік: організація, нормативне забезпечення, податкові розрахунки, звітність/ В.М. Панасюк, Є.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець – Тернопіль: Астон, 2003

69. Посохов І. М. Аналіз адекватності використання закордонних моделей оцінки ймовірності банкрутства для вітчизняних корпорацій / І. М. Посохов

// Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. - 2013. - Вип. 1. - С. 158-168

67. Пробст А. Е. Экономическая эффективность новой техники. – М., 1960, с. 15.

68. Прокопчук С. І. Аналіз світових підходів до пошуку оптимальних критеріїв банкрутства / С. І. Прокопчук // Економіка та держава. - 2012. - № 2. - С. 87-90.

69. Прокопчук С. І. Компаративний аналіз емпіричних результатів прогнозування банкрутства заводів ЗБК України за допомогою нормативних підходів та підходу, оснований на імітаційному моделюванні / С. І. Прокопчук // Економіка та держава. - 2013. - № 8. - С. 95-98.

70. Прокопчук С. І. Критичний аналіз критеріїв оцінювання ризику ймовірного банкрутства (на прикладі підприємств ЗБВ України) / С. І. Прокопчук // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 2. - С. 161-170.

71. Пустовгар С. А. Діагностика банкрутства підприємства з використанням технології факторного аналізу / С. А. Пустовгар // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - Вип. 43. - С. 175-181.

72. Радева М. М. Аналіз ефективності діяльності корпорацій в Україні . / М. М. Радева // Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - № 21. - С. 18-22.

73. Радіонова Я. В. Комплексний аналіз та оцінка ефективності інноваційної діяльності агропромислових підприємств . / Я. В. Радіонова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 10(2). - С. 80-83.

74. Ревуцкий Л. "Золотые правила" управления результативностью и эффективностью работы предприятий/ Л. Ревуцкий // Менеджмент сегодня. - 2005. - № 3. - С. 15-18.; № 4. - С. 7-10.; № 5. - С. 2-8.

75. Рогатенюк Е. В. Аналіз кількісних моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств / Е. В. Рогатенюк // Економіка Крима. - 2013. - № 1. - С. 291-297. -

76. Роменська К. М. Підвищення ефективності діяльності малого

підприємства на основі методу аналізу ієрархій . / К. М. Роменська // Економіка та держава. - 2016. - № 2. - С. 39-42.

77. Рубан Л. О. Методичні засади формування системи показників комплексного аналізу ефективності діяльності промислового підприємства . / Л. О. Рубан, Т. О. Федорченко // Молодий вчений. - 2017. - № 6. - С. 485-489.

78. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2006. – 810 с.

79. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: Методологические аспекты/ Г.В. Савицкая. - 2-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2004. - 159 с.

80. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г. В. Савицька ; [2-ге вид., випр. і доп.]. – к. : Знання, 2005. – 662 с. –

81. Сачовський І. До питань аналізу основних показників ефективності діяльності х підприємств . / І. Сачовський // Економіст. - 2017. - № 7. - С. 12-14.

82. Сбалансированная Система Ценностей как эффективный инструмент HR-менеджера/ А. Крючков// Отдел кадров. – 2005. - №1. – с. 30-35.

83. Симионова Н.Е. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебное пособие/ Н.Е. Симионова, Р.Ю. Симионов. - М.: МарТ, 2004. - 463 с.

84. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посібник] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. – ISBN 966-574-144-6.

85. Ушеренко С. В. Аналіз сучасних тенденцій банкрутства українських підприємств та напрямів удосконалення фінансового менеджменту / С. В. Ушеренко // Фінанси, облік і аудит. - 2013. - Вип. 2. - С. 160-169

86. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53–68.

87. Филатов С. В. Обобщающие показатели, полученные методами комплексной оценки финансового состояния предприятия / С. В. Филатов //

Вестник Московского университета серия 6 «Экономика», 2006. – № 5. – С. 75–90.

88. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия / Я. А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с. – ISBN 5-238-00458-3.

89. Фрейдина Е. В. Исследование систем управления: учеб. пособие / Е. В. Фрейдина; под ред. Ю. В. Гусева. – Москва: издательство „Омега-Л», 2008. – 367 с.

90. Хорунжак, Н. М. Діючі підходи до класифікації галузей національної економіки / Н. М. Хорунжак, Н. М. Зорій // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Вип. 16. – С. 447–452.

91. Хорунжак Н. М. Аналіз переваг і недоліків системи документування в умовах автоматизованих інформаційних систем обліку / Н. М. Хорунжак // Наукові записки. – 2003. – Вип. 12. – С. 10–12 92.

92. Хорунжак, Н. М. Інформаційні технології в обліку: сутність категорії / Н. М. Хорунжак // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф., : (м. Черкаси, 18–19 квіт. 2012 р. : у 3 т. Т. ІІІ / Відп. ред. В. М. Яценко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України ; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – С. 22–24 93.

93. Хорунжак Н. М. Перспективи розвитку інформаційних технологій в обліку / Н. М. Хорунжак // Поступ в науку. – 2012. – №8 : Інформаційні проблеми комп'ютерних систем, юриспруденції, енергетики, економіки, моделювання та управління : зб. наук. пр. міжнар. проблемно-наук. міжгалузевої конф., 7–8 черв. 2012 р. – Бучач : ФО-П Шпак В. Б. – С. 204–206

94. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций : теория, методы и практика / Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с. –

91. Чернявский А. Д. Антикризисное управление : [учеб. пособие] / Межрегиональная академия управления персоналом. – К. : МАУП, 2000. – 208 с. – ISBN 966-608-027-3.

92. Швець Ю. О. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на промислових підприємствах / Ю. О. Швець, Н. Б. Мартинюк // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 2. - С. 36-45.

93. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 176 с.

94. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность; Порядочность; Проявление заботы: Пер. с англ./ Р.Б. Шо,2000.-272 с.

95. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона / К. В. Щиборщ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 5. – С. 21–29.

96. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. проф. Н. А. Сафронова. – М.:Юристъ, 1998. – 584 с. с.528-529

97. Экономика предприятия: Учебник/Под общей ред. д. экон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЭУ, 2003. – 608 с. рос. мовою., с. 513-514

98. Яцишин, С. Р. Інформаційні потоки системи бухгалтерського обліку в управлінні підприємством / Світлана Яцишин // Актуальні проблеми розвитку економіки в умовах глобалізації : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [Тернопіль – Чортків, 26-27 квітня 2012 р.] – Чортків, 2012. – С. 381-383

99. Яцишин, С. Р. Об'єктивна необхідність та нормативно-правове забезпечення облікової політики підприємства в ринкових умовах господарювання / С. Яцишин // Збірник тез доповідей студентської наукової конференції «Облік і контроль у контексті євроінтеграції» [Тернопіль, 14-15 квітня 2009 р.] – Тернопіль, 2009. – С. 30-34.

100. Яцишин, С. Р. Ознаки міжнародної системи бухгалтерського обліку / Світлана Яцишин // Формування інформаційного потенціалу бухгалтерського обліку, контроль, аналіз та аудит в умовах глобальних економічних змін : матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. ПДАТУ [Кам'янець-Подільський, 18-19 квітня 2013 р.] – Тернопіль : Крок, 2013. – С. 202-205.