

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Банкрутство підприємства: аналіз, проблеми, шляхи вирішення

*Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»*

Завідувач кафедри: _____ /Карінцева О.І./

Керівник роботи: _____ / Лукаш О. А. /

*Виконавець: _____ / Клименко І. О. /
П.І.Б.*

*Група: _____ Епн-81 _____
шифр*

Суми 2022

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ОСНОВА БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В ТЕОРІЇ	6
1.1. Значення та специфіка банкрутства суб'єктів господарювання.....	6
1.2. Види банкрутства в новітніх ринкових відносинах.....	10
РОЗДІЛ 2 УМОВИ НАСТАННЯ ТА НАСЛІДКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ	14
2.1. Теоритичні засади визначення передумови банкрутства компаній.....	14
2.2. Огляд чинної практики банкрутства.....	18
РОЗДІЛ 3 МЕТОДИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ ПОДОЛАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ	23
3.1. Виявлення вимірів фінансової кризи.....	23
3.2. Створення проекту фінансового відновлення підприємств.....	30
ВИСНОВКИ	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	37

Анотація

Кваліфікаційна робота викладена на 42 сторінках та містить 3 розділи. У кожному розділі є свої підрозділи. В роботі міститься 4 таблиці. В роботі було використано 46 літературних джерел.

Метою даної кваліфікаційної полягає у – дослідженні й вивченні банкрутства організацій як економічне явище й подальший розгляд чинної практики.

Об'єктом дослідження виступає – банкрутство підприємств.

Предметом дослідження є відносини, що створилися під час ідентифікації банкрутства підприємств, пошук й розгляд методів уникнення банкрутства, з подальших прорахуванням наслідків для діяльності господарюючих суб'єктів.

Для досягнення цілі необхідно:

- Дослідити теоретичні засади базових понять банкрутства підприємств
- Підкреслити детальний огляд на механізм розуміння можливості банкрутства суб'єктів господарювання
- Проаналізувати етапи щодо вдосконалення організаційно-методичного апарату запобігання банкрутства підприємств

Методологією кваліфікаційної роботи є статистичний, порівняльний, балансовий методи та економічно-статистичні, економічно-математичні й інші методи групування та аналізу даних.

У першому розділі надано роз'яснення по основним поняттям досліджуваної теми, наведені види, специфіка та значення банкрутства суб'єктів господарювання. У другому розділі визначено теоритичні засади передумови банкрутства підприємств, а також проаналізована чинна практика банкрутства. У третьому розділі виявлено виміри фінансової кризи та створено проект фінансового відновлення підприємств.

Ключові слова: банкрутство, санація, фінанси, ринок, удосконалення, криза, прибуток.

ВСТУП

В часи самостійності України представлена система формування ринкових відносин, яка містить в собі незворотній характер. Сучасному розвитку вітчизняної економіки притаманні певні тенденції як позитивного так і негативного спрямування. Перші визначені поступовим рухом економіки в бік інноваційного [23,28,29,30,31,34,40,41,42] та екологічно безпечного розвитку [25,35,36,37,38,39,43,44,45,46]. З іншого боку, в даний період економічна система демонструється різними явищами негативного значення, які виникли через недосконалість ринкових механізмів, які утворюються. Також, компанії, що багаторічно демонстрували стабільність у роботі, безліч факторів призвели до того, що компанії (підприємства) зазнали предкризового та кризового становища.

Підприємства України, а саме більша їх частина, наразі й досі зазнають великих фінансових ускладнень, які в свою чергу були створені на рівні загальнодержавному (нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, криза неплатежів, спад виробництва), а також на рівні внутрішньому (неефективне використання коштів, недосконалий маркетинг, відсутність виробничого та фінансового менеджменту, незбалансованість фінансових потоків).

Сума багатьох факторів у висновку має гостру й постійну необхідність задля плинної діагностики стану фінансів підприємства, аби застерегти виробництво від розвитку кризового положення, передбачити банкрутство, створити механізми, які в свою чергу захистять від кризового стану[21,22,24,26,27,32,33].

Вчені, які приділили не одну працю цій проблемі, задля подальшого полегшення вирішення різноманітного плану питань, а саме: Лігоненко Л.О., Тітова М.І., Терещенка О.О., Кукоби В.П., Ситника Л.С., Шершньової З.Є., Градов А.П., Грязнова А.Г., Іванов Г.П., Бланк І.А., Кошкін В.І., Грамотенко Т.А., Мінаєв Е.С., Ковальов В.В. Серед зарубіжних вчених особливу увагу слід звернути на роботи Е. Альтмана, Г.Тішоу, Р. Тафлера, Дж. Фулмера, Дж.К. Ван Хорна та інших.

Тим часом, до межі банкрутства наближаються безліч підприємств, через незмогу вчасно налагоджуватий виконувати як зовнішні так і внутрішні обов`язки.

Звичайно, маємо розуміти, що першочерговою та головною умовою відновлення фінансової системи саме вітчизняного напрямку - є санація суб'єктів господарської діяльності. Бо тільки так можлива регенерація прибутковості й платоспроможності загальної купи платників податків, і тому підлатати фінансову систему держави. Приведення до ладу економіки більшою мірою залежить саме від переформатування, якумога швидкого та безболісного вилучення виробничих структур, що не несуть задовільних показників, а лише потребують фінансування та регулярних вкладень

А погодження Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” лише підсилює актуальність даної проблеми у питаннях банкрутства й фінансової санації

Мета роботи полягає у – дослідженні й вивченні банкрутства організацій як економічне явище й подальший розгляд чинної практики.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання:

- теоретичні засади базових понять банкрутства підприємств
- детальний огляд на механізм розуміння можливості банкрутства суб'єктів господарювання
- створення етапів щодо вдосконалення організаційно-методичного апарату запобігання банкрутства підприємств.

Банкрутство організацій – виступає об'єктом дослідження в даній роботі.

А відносини, що створилися під час ідентифікації банкрутства підприємств, пошук й розгляд методів уникнення банкрутства, з подальших прорахуванням наслідків для діяльності господарюючих суб'єктів - стали предметом дослідження.

Як з теоретичного так і методологічного розуміння головним у роботі є положення економічних теорій, звичайно, наукови праць як вітчизняних так і зарубіжних дослідників у галузі оцінювання банкрутства підприємства.

Нормативні та законодавчі документи із економічних питань виступили інформаційною базою роботи.

РОЗДІЛ 1 ОСНОВА БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В ТЕОРІЇ

1.1. Значення та специфіка банкрутства суб'єктів господарювання

Наразі сучасні ринкові відносини тісно переплітаються з поняттям банкрутство – неможливість підприємства або організації надавати потрібні кредиторам вимоги на рахунок оплати товару чи надання будь-яких послуг.

Зазвичай, стабільне господарювання передбачає винагороду як акціонерам так і кредиторам, а вже сумму винагороди вирішує рівень прибутків організації. Зниження прибутковості організації за вартість її капіталу – перший показник банкрутства. Коли відповідність відсотків за дивіденти й кредит, які надає організація перестають належати до актуальних, що зафіксовані за ринковими умовами господарювання й постійне оновлення грошей в таку фірму стає не вигідним.

Власники облігацій й кредитори отримують деякі зазначені за кредитними умовами кошти, але не забуваємо, що їх так звана відносна вигідність вкладень у організацію йде на спад, а за цінністю акціонерного капіталу звичайно ж має регресивні показники ціна, ризик згорання коштів зростає, через це трапляються проблеми з готівкою, особливо, коли фірма повинна виплатити кошти ще й з відсотками, коли кредитори не надають нові кредитні угоди на наступний період. Звичайно, право на існування в продемонстрованій ситуації має криза ліквідності, через що фірма може отримати стан «технічної неплатоспроможності». Тут вже можемо заявити про банкрутство. [1].

Під поняттям «банкрутство» у Законі України закладене розуміння саме пов'язане з нестачею активів у ліквідній форм, відсутність змоги у юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності зробити у відведений часовий термін вимоги, які надавалися кредиторами.

Ціна фірми напряму залежить від прибутковості фірми, тільки вона починає зменшуватися автоматично відбувається спад розвитку фірми. Потік виплат, що були приведені на фірми — це приведені до теперішнього часу

потоки виплат кредиторам та акціонерам.

Багато зовнішні та внутрішні фактори впливають на формування прибутку та функціонування підприємства в цілому. Вони можуть впливати як позитивно, так і негативно. У зв'язку з цим прибуток розглядається як керована організація, яка може бути об'єктом планування і прогнозування, обліку і аналізу, регулювання і контролю. Зовнішні та внутрішні фактори тісно взаємопов'язані. Ступінь впливу на підприємство визначається лише співвідношенням цих факторів на певному етапі існування підприємства.

Внутрішні фактори — це фактори, що впливають на розмір прибутку підприємства за рахунок збільшення обсягів випуску та реалізації продукції, підвищення якості продукції, підвищення відпускних цін та зниження собівартості виробництва та реалізації продукції [2]. Вони створюються під впливом внутрішнього середовища підприємства і виникають через певний час роботи в ньому персоналу.

Внутрішні фактори включають:

- конкурентоспроможність продукції;
- норми амортизації;
- собівартість продукції;
- наявність прогресивних видів матеріалів і технологій їх обробки;
- ціна та обсяг реалізованої продукції;
- організація виробництва і праці;
- фінансове становище підприємства тощо.

Також до внутрішніх факторів належать порушення умов та організації праці, зниження якості товарів, старіння технологічних ресурсів виробництва, а також внутрішня організація роботи керівників та вищого керівництва.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але можуть суттєво впливати на розмір прибутку. Підприємство не може вплинути на

появу цих факторів.

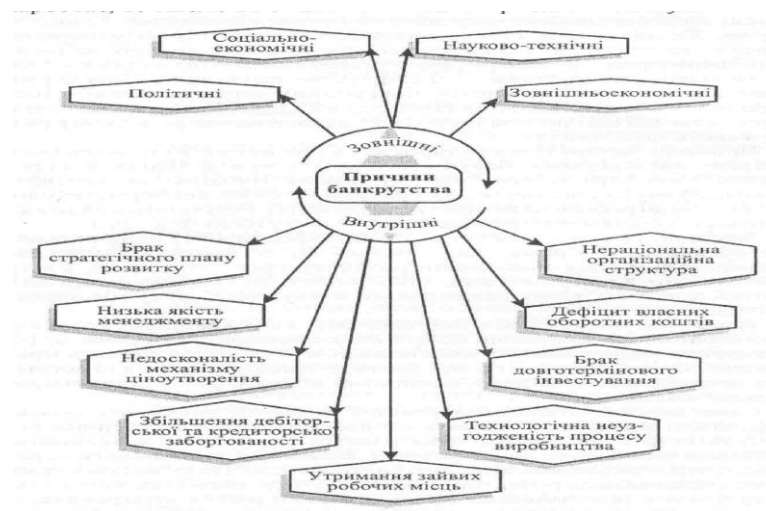
До зовнішніх факторів належать:

- обсяг і якість природних ресурсів;
- сприятливі чи несприятливі умови країни;
- економічні умови ціноутворення;
- зміни законів і нормативних актів;
- оподаткування підприємств;
- діяльність конкурентів;;
- ціни та тарифи на енергію, паливо та матеріали [3].

Кожен керівник прагне знайти шляхи та засоби збільшення прибутку за рахунок внутрішніх і зовнішніх факторів. Це лише невеликий їх перелік, який може вплинути на формування доходу на підприємстві. Навіть найменша зміна цих факторів може мати величезний вплив на діяльність і внутрішнє середовище компанії та її співробітників і керівників. Щоб правильно побудувати бізнес-план і не довести підприємство до стану банкрутства, кожен керівник і команда менеджерів повинні провести економічний аналіз компанії.

В кінцевому результаті – одночасність впливу всіх аспектів призводить до банкрутства(мал.1.1.).

Міжнародними й національними бувають – зовнішні фактори. Створення й укріплення міжнародних факторів відбувається за допомогою впливу динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, також положення світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнародного капіталу та ін. [2, 71-75].



Мал.1.1. Причини банкрутства підприємств

Кожна зміна в економіці, позитивна чи негативна, може змінити внутрішнє середовище підприємства, тому кожен фактор слід враховувати при проведенні економічного аналізу.

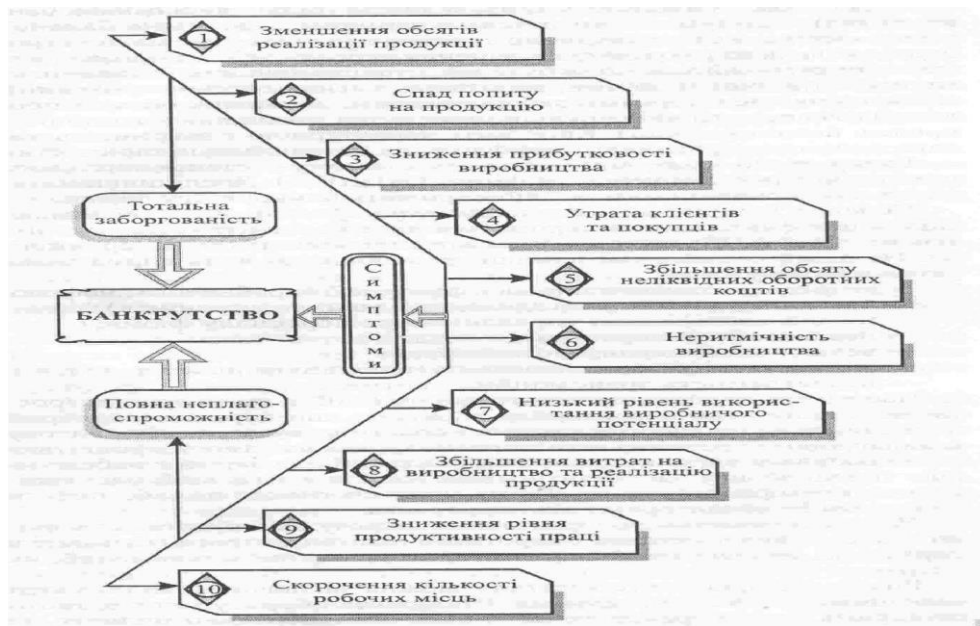
Економічний аналіз відіграє важливу роль у підвищенні економічної ефективності організацій, у зміцненні їх фінансового стану. Це економічна наука, яка вивчає економіку організацій, їх діяльність з точки зору оцінки їх роботи з виконання бізнес-планів, оцінки їх фінансового стану та підвищення ефективності діяльності організацій [4].

За даними навчально-методичного комплексу Сафуанова Р.М. та Мамателашвілі О.В., економічний аналіз допомагає розробити бізнес-план підприємства та вирішує такі проблеми в конкурентному ринковому середовищі, як:

1) отримання доступу до нових джерел прибутку та зміцнення бізнесу, незважаючи на посилення тиску та конкуренції з боку відкритого світового ринку, держави та організацій, що виробляють подібну продукцію;

2) у несприятливий період використання комплексного аналізу та бізнес-планування як засобу виживання в конкурентній боротьбі [5].

Існують і цілком конкретні симптоми настання тотальної заборгованості та повної неплатоспроможності підприємства (організації). Найбільш характерні з них показано на мал.1.2.



Мал.1.2. Симптоми настання банкрутства підприємства.

На конкурентному ринку кожна компанія повинна зосередитися на поведінці зовнішніх суб'єктів, таких як покупці, постачальники, податкові органи тощо, щоб побудувати свою модель поведінки.

Таким чином, головною метою економічного аналізу є виявлення можливостей збільшення доходів і прибутків, усунення потенційних загроз і небезпечних тенденцій з ринкового простору [6].

Незважаючи на перераховані вище внутрішні та зовнішні фактори, багато фірм на сучасному ринку конкурують на основі показників у сферах зворотного зв'язку щодо задоволеності споживачів, реклами, якості та надійності продукції, що виготовляється, умов доставки та обслуговування клієнтів тощо. аналіз та оцінка доходів підприємства не враховують ці фактори, незважаючи на те, що від них залежить можливість додаткового доходу.

1.2. Види банкрутства в новітніх ринкових відносинах

У практиці господарювання досить часто можна зіткнутися з підприємствами, які фактично є фінансово-неспроможними, однак, з певних мотивів приховують цю обставину. В даному випадку можна говорити про наявність прихованого банкрутства. Діяльність і розвиток будь-якого економічного об'єкта безпосередньо залежить від зовнішнього середовища, або, як його називають, загального середовища - сукупності неконтрольованих факторів, які мають прямий або опосередкований вплив практично на всі сфери діяльності організації. Оскільки світовий ринок зараз дуже широкий і різноманітний, зазвичай самі підприємства стають одним із ключових факторів зовнішнього середовища, це означає, що будь-яка організація повинна не тільки належним чином адаптуватися, змінювати внутрішню систему та поведінку на ринку, а й активно формує своє середовище. Це головний пріоритет кожного бізнесу.

Для загального опису зовнішнього середовища необхідно встановити прямий зв'язок між факторами та зрозуміти, як вони можуть вплинути на розвиток підприємства.

Визначте такі ситуаційні характеристики елементів зовнішнього середовища та їх взаємодії:

- взаємозв'язок між факторами, показує, як змінні одних факторів впливають на інші;
- складність середовища - кількість факторів, які необхідно враховувати, що мають той чи інший вплив на підприємство;
- динамічність, означає, наскільки швидко відбуваються зміни в навколишньому середовищі;
- невизначеність, тобто фактори, щодо яких інформація може бути недоступною, або існує ймовірність того, що надана інформація є недостовірною.

Завдяки цим характеристикам можна дізнатися динаміку і характер змін, що в свою чергу дозволить робити необхідні прогнози і на основі цих прогнозів розробляти стратегію подальших дій.

Також вивчення та вивчення зовнішнього середовища є необхідним заходом для створення обґрунтованої антикризової стратегії, оскільки невідповідність організації вимогам середовища спричиняє виникнення та розвиток кризових явищ. Також можливості підприємства безпосередньо залежать від стану та напрямку розвитку зовнішнього середовища, тому необхідно враховувати всі особливості середовища.

У сучасній економіці зовнішнє середовище є складною системою, вона має два основних рівні:

1. Макросередовище (загальне середовище) – зазвичай не має конкретного впливу на окреме підприємство, оскільки є більш глобальним фактором і відображає суспільні відносини в певному регіоні. Визначає загальні умови підприємницької діяльності та безпосередньо впливає на фактори мікросередовища.

2. Мікросередовище (операційне середовище) – має безпосередній вплив на конкретне підприємство, є звичайним фактором, таким як конкуренти, постачальники, покупці тощо.

Макросередовище

Іноді в різній економічній літературі загальне середовище поділяють на три рівні:

- 1) мезо;
- 2) Макрос
- 3) Мега

Але фактори, що належать до кожної з цих груп, є ситуативними і той чи інший суб'єкт буде перебувати на різних рівнях, відповідно до масштабів підприємства, тому зазвичай прийнято поєднувати їх і розглядати як єдине макросередовище. Цим він відрізняється від мікро за своїми масштабами. Незважаючи на широкий діапазон, який включає загальне середовище, зазвичай середовище не має прямого впливу на підприємство. натомість він регулює майже всі процеси мікросередовища. Сьогодні через величезну різноманітність економічних систем неможливо встановити фіксовані

фактори, критерії, які могли б описати середовище кожного суб'єкта, але Ф. Котлер виділив такі основні фактори, які мають різні ситуаційні характеристики, але зазвичай стосуються майже кожного типу. організацій:

1. Економічні фактори, пов'язані з обігом грошей, товарів, інформації та енергії;

2. Політичні - фактори, що впливають на політичні погляди та розділяють людей на окремі політичні групи та виражаються в діяльності та рішеннях місцевих органів влади та уряду;

3. Соціально-демографічні фактори, що впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їх ціннісні орієнтації;

4. Технологічні - фактори, пов'язані з розвитком машин, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення виробів, матеріалів і технологій, а також ноу-хау;

5. Конкуренція - фактори, що відображають майбутні та поточні дії конкурентів, зміни частки ринку, концентрацію конкурентів;

6. Географічні - фактори, пов'язані з розташуванням, рельєфом, кліматом і природними ресурсами (включаючи корисні копалини). На ці та інші фактори й обставини слід звертати увагу власникам та фінансовим службам вітчизняних підприємств під час провадження фінансово-господарської діяльності.

РОЗДІЛ 2 УМОВИ НАСТАННЯ ТА НАСЛІДКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Теоритичні засади визначення передумови банкрутства компаній

Дуже часто прибуток можна збільшити за рахунок реклами. «Реклама – двигун торгівлі». Часто для збільшення прибутку власники та керівники підприємства здійснюють певні шахрайства у сфері торгівлі. Серед найбільш поширених і ефективних з них можна виділити такі, як:

- впровадження комерційних інновацій з метою збільшення збуту нової продукції;
- розширення асортименту товарів;
- прийняття комерційних ризиків;
- економія витрат та їх розумне використання в майбутньому;
- створення облікових записів на різних інтернет-платформах з метою просування товарів і зворотного зв'язку з клієнтами у вигляді опитувань або відгуків про вироблений продукт.

Якщо метою кожного підприємства є отримання прибутку, то воно повинно реалізувати якомога більше своєї продукції чи послуг, тобто продати їх за вигідною ціною. В умовах ринкової економіки та великої кількості виробників багато покупців зовсім не знають про існування якихось підприємств, які можуть виробляти щось краще, за розумною ціною та високою якістю. Більшість інформації людина дізнається із ЗМІ, тому, побачивши рекламу про новий продукт, неодмінно захоче дізнатися умови продажу і що це за товар.

За допомогою реклами можна не тільки залучити нових клієнтів, але й підтримати інтерес постійних клієнтів. Постійний клієнт вже давно працює з цим «продавцем», знає його умови, ціну, але в будь-який момент може з'явитися альтернатива з більш вигідними умовами. Щоб усунути

конкурентів на ринку, необхідно запровадити ціни, умови та якісні товари та послуги, які могли б привернути увагу потенційних покупців. Необхідно влаштувати акції, бонусні системи, розіграші (при покупці продукції на певну суму ви отримуєте акційний подарунок за «вірність»). Таким чином, компанія заслуговує на «довіру» своїх клієнтів завдяки якості товару та наданих послуг.

Також важливу роль відіграє персонал підприємства, який вміє зацікавити клієнта, детально все розповісти про умови роботи з цією організацією, запропонувати певну систему співпраці. Персонал повинен залучати клієнтів комунікативними навичками. Багато підприємств виграють від можливості «переконувати» придбати той чи інший товар за заданою ціною відповідно до цих умов.

У сучасних умовах кожне підприємство прагне знизити витрати, прискорити час роботи, підвищити продуктивність з метою дати відсіч конкурентам на економічному ринку. Інновації, такі як інформаційні технології, необхідні для підтримки конкурентоспроможності та досягнення найвищого рівня.

З впровадженням інформаційних технологій можна підвищити швидкість, гнучкість, обсяг, якість здійснюваних процесів, знизити витрати на їх виконання. Зменшиться кількість бракованих товарів, що з'являється в результаті «людського фактору», оскільки роботизовані механізми та комп'ютери зводять ризик шлюбу майже до нуля. З цього випливає, що підвищується якість координації виготовлення товарів, оскільки процеси будуть автоматизовані. Використання інформаційних технологій також значно полегшує обробку та передачу інформації, наприклад розміщення замовлень, ведення записів, контроль наявності запасів матеріалів тощо.

Також інформаційні технології значно скорочують кількість часу і витрат, необхідних для виготовлення продукції. Обробка інформації включає отримання, обробку та передачу даних, необхідних для здійснення процесу.

ІТ-технології дозволяють збирати та обробляти велику кількість різноманітних даних набагато швидше та краще, ніж якби це робили люди.

Технології також дозволяють легко зберігати більше інформації, зберігаючи при цьому цілісність цієї інформації. Ми можемо краще зберігати конфіденційну інформацію, щоб вона була менш вразливою для злому даних. Інформацію можна отримати миттєво, коли це необхідно, і її можна проаналізувати не лише для вивчення минулих тенденцій, а й для прогнозування майбутнього. У свою чергу, це може допомогти в процесі прийняття рішень.

Також варто відзначити, що системи CRM, CSM, ERP відкривають багато можливостей для роботи з клієнтами, потенційними партнерами, постачальниками та іншими партнерами із зовнішнього середовища підприємства. Інформаційні технології допомагають будувати якісні відносини з середовищем підприємства, покращуючи тим самим його продукцію, маркетинг, технічну підтримку, систему доставки та обслуговування [7]. У конкурентному середовищі підприємство, яке використовує інформаційні технології для виробництва своєї продукції, має більшу цінність за інші, а їх продукція користується більшим попитом у споживачів.

Таблиця 2.1 Можливість банкрутства підприємства за Альтманом

Значення індексу Z	Можливість банкрутства
1,8 і нижче	дуже висока
від 1,81 до 2,6	Висока
від 2,61 до 2,9	достатньо висока
від 2,91 до 3,0 і вище	дуже низька

Як зазначалося вище, одним з основних шляхів збільшення прибутку підприємства є зменшення збитків. Якщо витрати перевищують доходи,

підприємство несе збитки, виникає важке фінансове становище, яке може призвести навіть до банкрутства.

Для зниження витрат необхідно уважно вивчити виробничий процес. На багатьох підприємствах впроваджуються нові методи управління (наприклад, спільна робота кількох відділів, бригад тощо). Необхідно пам'ятати, що за менших витрат якість товару не повинна змінюватися. Якщо виручка підприємства дорівнюватиме собівартості виготовленої продукції, то всі витрати на виробництво та реалізацію цієї продукції відшкодовуються. При цьому розмір прибутку залишається незмінним.

Основними способами зниження загальних витрат є:

- відмова від ручної праці та впровадження нових технологій;
- удосконалення виробництва;
- зниження собівартості товарів за рахунок зниження собівартості продукції.

Варто відзначити, що останній спосіб буде найбільш вдалим у масовому виробництві. Зростання виробництва є основним принципом збільшення прибутку. Керівник повинен правильно визначити цілі і стратегію підприємства, вивчити ринок, розробити детальний бізнес-план, інакше компанія може зазнати величезних збитків.

Другим основним способом збільшення прибутку є підвищення рівня цін за незмінних витрат. У цьому випадку можна піти кількома способами:

- підвищення ціни на продукцію;
- збільшити продажі.

Щоб отримати великий прибуток, потрібно вивчити ринок і знати, який товар готові купити покупці, оцінити конкурентів і можливі ризики. Також слід враховувати якість товару, адже покупець, який поважає його смаки та уподобання, придбає товар вищої якості, хоча й за високою ціною.

2.2. Огляд чинної практики банкрутства

Для аналізу фінансового стану при можливому визнанні підприємства банкрутом можна використати методику, яка передбачає розрахунок таких параметрів:

$$K_{п} = \frac{\text{оборотні активи (260)}}{\text{поточні зобов'язання (620)}}$$

Запекла конкуренція на ринку, поява нових, дешевших і досить ефективних розробок змушують керівників керувати своїми підприємствами. Багато усталені концепції та принципи роботи, які раніше були цілком прийнятними, можуть істотно уповільнити динаміку розвитку компанії та потребують детального аналізу та перегляду з метою їх удосконалення. Щоб зберегти свої ринкові позиції, підприємствам необхідно докласти певних зусиль для підвищення рівня технологічності та ефективності бізнес-процесів. Саме в цьому випадку керівники підприємства роблять перші кроки до побудови ефективної логістики.

З навчального посібника В. Д. Сербіна «Основи логістики», логістика — наука про планування, контроль та управління транспортуванням, складськими та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі завезення сировини, матеріалів і покупної продукції до виробничого підрозділу підприємства; управління матеріальними потоками під час внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, а також доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, включаючи передачу, зберігання та переробку відповідна інформація [8].

Ефективна логістика вирішує велику кількість як внутрішніх, так і зовнішніх завдань компанії: планування поставок, транспортування та управління інформаційними потоками, зберігання, розподіл, митні,

юридичні та інші питання. Його головна мета в побудові ефективного ланцюга управління потоками – об'єднання всіх ресурсів компанії, їх оптимальний розподіл у численних бізнес-процесах, зниження витрат.

Згідно зі статтею Головкової І.А. та Киселиці Є.П. «Інноваційна логістична стратегія як ефективний інструмент оптимізації бізнес-процесів підприємства», правильно сформульована та реалізована інноваційна логістична стратегія призведе до вдосконалення та оптимізації «проблемних» бізнес-процесів підприємства. організація [9].

Сьогодні якість роботи та функціонування кожного підприємства оцінюється його прибутком. Тому, щоб бути конкурентоспроможним і утриматися на ринку праці, кожен керівник підприємства намагається всіма можливими способами збільшити прибуток.

Тим не менш, прибуток – річ дуже тонка, на формування якої впливає багато внутрішніх і зовнішніх факторів підприємства.

Одним з ефективних методів збільшення прибутку є економічний аналіз підприємства. Це допомагає побудувати успішний бізнес-план для підвищення ефективності діяльності підприємства та допомагає вирішити багато проблем у конкурентному ринковому середовищі. Іншим способом збільшення прибутку підприємства є спілкування з покупцями, оскільки саме від них залежить попит на вироблену продукцію та зміни, які з ними можуть відбутися. Реклама допомагає залучити нових потенційних покупців вигідними знижками та пропозиціями. Впровадження та використання ІТ-технологій позитивно впливає не тільки на процес виробництва товарів, але й на збір та обробку величезної кількості інформації та даних, якими оперує компанія. Завдяки автоматизації виробничих процесів, збільшується швидкість і обсяг виробленої продукції, зменшується кількість бракованих товарів. Впровадження ІТ-технологій має великий вплив на відносини із середовищем підприємства. Оскільки прибуток — це різниця між доходом від реалізації товару і витратами на його виробництво, то збільшити

прибуток можна за рахунок зниження витрат або підвищення ціни на виготовлений продукт. Щоб компанія не зазнала ще більше збитків після такого шахрайства, варто уважно вивчити конкурентний ринок, переваги клієнтів та всі можливі ризики. Ефективна логістика допоможе керівникам підприємства впоратися з цим завданням, основна мета якого – об'єднати ресурси компанії та розподілити всі матеріали до бізнес-процесів підприємства для зниження витрат. зменшується кількість бракованого товару. Впровадження ІТ-технологій має великий вплив на відносини із середовищем підприємства. Оскільки прибуток — це різниця між доходом від реалізації товару і витратами на його виробництво, то збільшити прибуток можна за рахунок зниження витрат або підвищення ціни на виготовлений продукт. Щоб компанія не зазнала ще більше збитків після такого шахрайства, варто уважно вивчити конкурентний ринок, переваги клієнтів та всі можливі ризики. Ефективна логістика допоможе керівникам підприємства впоратися з цим завданням, основна мета якого – об'єднати ресурси компанії та розподілити всі матеріали до бізнес-процесів підприємства для зниження витрат. зменшується кількість бракованого товару. Впровадження ІТ-технологій має великий вплив на відносини із середовищем підприємства. Оскільки прибуток — це різниця між доходом від реалізації товару і витратами на

його виробництво, то збільшити прибуток можна за рахунок зниження витрат або підвищення ціни на виготовлений продукт. Щоб компанія не зазнала ще більше збитків після такого шахрайства, варто уважно вивчити конкурентний ринок, переваги клієнтів та всі можливі ризики. Ефективна логістика допоможе керівникам підприємства впоратися з цим завданням, основна мета якого – об'єднати ресурси компанії та розподілити всі матеріали до бізнес-процесів підприємства для зниження витрат. Впровадження ІТ-технологій має великий вплив на відносини із середовищем підприємства. Оскільки прибуток — це різниця між доходом від реалізації товару та витратами на його виробництво, то збільшити прибуток можна за рахунок зниження витрат або підвищення ціни на виготовлений продукт. Щоб компанія не зазнала ще більше збитків після такого шахрайства, варто уважно вивчити конкурентний ринок, переваги клієнтів та всі можливі ризики. Ефективна логістика допоможе керівникам підприємства впоратися з цим завданням, основна мета якого – об'єднати ресурси компанії та розподілити всі матеріали до бізнес-процесів підприємства для зниження витрат. можна збільшити прибуток за рахунок зниження витрат або підвищення цін на вироблений продукт. Щоб компанія не зазнала ще більше збитків після такого шахрайства, варто уважно вивчити конкурентний ринок, переваги клієнтів та всі можливі ризики. Ефективна логістика допоможе керівникам підприємства впоратися з цим завданням, основна мета якого – об'єднати ресурси компанії та розподілити всі матеріали до бізнес-процесів

підприємства для зниження витрат. Сам порядок погашення заборгованостей, забезпечених заставою, визначається Законом України "Про заставу"[16]. Відповідно до ст. 19 цього закону заставоотримувач має право задовольнити свої вимоги за рахунок заставленого майна в повному обсязі, що визначається на момент фактичного задоволення, включаючи проценти, відшкодування збитків, завданих простроченням виконання (а у випадках, передбачених законом чи договором, — недоплату), необхідні витрати на утримання заставленого майна, а також витрати на здійснення забезпеченої заставою вимоги, якщо інше не передбачене договором застави.

РОЗДІЛ 3 МЕТОДИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ ПОДОЛАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Виявлення вимірів фінансової кризи

Оцінка параметрів фінансової кризи має, на наш погляд, важливу теоретичну і практичну значимість. Цей напрям дослідження пов'язаний з побудовою відповідного діагностичного процесу на основі формування інформативних критеріїв описування окремих видів кризових явищ, які виступають стадіями одного інтегрованого явища – фінансової кризи. Ця загальноприйнята класифікація використовується як план орієнтації, зазвичай кожен з цих пунктів розглядається детально, а потім, залежно від сфери діяльності організації, визначаються ключові фактори, які необхідно ретельно вивчити. Хоча цей план підходить для кожного підприємства, на думку багатьох економістів, він дає занадто загальну характеристику і не підходить для повного аналізу. Іншу, більш детальну класифікацію запропонував О. С. Віханський:

1. Економічні фактори (стан економіки та ринків): характер економіки та економічні процеси (включаючи інфляцію чи дефляцію); система оподаткування та якість «економічного законодавства» (включаючи можливість експорту прибутку); масштаб економічної підтримки окремих галузей (підприємств); загальні умови національного ринку; розмір і темпи зростання або зменшення ринку (в цілому); розмір і темпи зростання сегментів відповідно до інтересів фірми; стан фондового ринку; інвестиційні процеси; банківські процентні ставки; система ціноутворення та рівень централізовано регульованих цін; вартість землі.

2. Політичні та інституційні фактори (діяльність уряду): стабільність влади; державна політика приватизації / націоналізації; державний контроль і регулювання діяльності підприємств (в цілому); рівень протекціонізму

(загалом); збільшення/зменшення вартості держави як замовника; міждержавні угоди з іншими урядами; рішення уряду щодо підтримки окремих галузей (пріоритетів); вимоги щодо зайнятості; державна політика щодо забезпечення ресурсами окремих галузей і підприємств; рівень корумпованості державних структур; рівень економічної свободи держави (за міжнародними оцінками).

3. Структурні тенденції: структура галузей національної економіки; поява нових виробництв; згорання «застарілих» виробництв; вплив міжнародного поділу праці на діяльність окремих галузей і підприємств (у тому числі вплив антимонопольного законодавства); зміни оптимального розміру підприємств.

4. Науково-технічні напрямки: «технологічні прориви» (де саме); скорочення або подовження «життєвого циклу» технологій; частка наукоємних виробництв і продукції; вимоги до науково-технічного рівня виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність; вимоги до кваліфікації кадрів високотехнологічних виробництв; вимоги до науково-технічного рівня конкурентоспроможної продукції.

5. Природно-екологічна складова: природно-кліматичні умови; територіальне розміщення корисних копалин і природних ресурсів; розташування великих промислових і сільськогосподарських центрів; законодавство з економічних питань (можливість спричинених ними змін та обмежень); стан екологічного середовища та його вплив на виробництво.

6. Тенденції ресурсного забезпечення: структура та доступність національних ресурсів; імпорт-експорт; рівень дефіцитності ресурсів, що споживаються діючими підприємствами; наявність ресурсів (ціни та транспортні витрати).

7. Демографічні тенденції: кількість потенційних споживачів (структура населення, зміна окремих груп та їх доходи); наявна та потенційна робоча сила; кваліфікаційна характеристика робочої сили (якість робочої

сили).

8. Соціокультурний компонент: допомога/недовіра до приватний бізнес; відносини «підприємство – громадські організації»; «Економічний націоналізм», ставлення до іноземців; профспілкова діяльність та вплив профспілок на формування громадської думки.

9. Сюрпризи стратегічного характеру та можливі горизонти стратегічного планування (основний перелік і часові оцінки).

10. Міжнародне середовище (за окремими країнами): структура економіки країни; характер розподілу доходів; середня зарплата; вартість транспортних послуг; інфляція та банківські процентні ставки; обмінний курс щодо країни-партнера; рівень ВВП; рівень податків.

Ця характеристика вважається найнадійнішою і найбільш детальною, що дозволяє робити необхідні прогнози. Хоча він охоплює всі аспекти макросередовища, неможливо передбачити всі політичні повороти чи інші явища подібного характеру. Звертаю вашу увагу на те, що, на відміну від попереднього, він використовується для характеристики великих підприємств, де вплив макросередовища значно значніший. Також не вказано ряд інших факторів, які не мають економічного характеру, але є важливою складовою зовнішнього середовища:

- чисельність і щільність населення;
- професійний рівень та рівень грамотності;
- якість і кількість природних ресурсів; - рівень технології;
- особливості конкуренції.

Мікросередовище

Це середовище, яке має безпосередній вплив на підприємство, тобто безпосередньо з ним контактують саме учасники ринку. На відміну від макrorівня, фактори операційного середовища піддаються впливу самої організації і стають її частиною для інших підприємств.

Існують такі основні фактори мікросередовища:

а) конкуренти та конкурентне середовище в цілому - один із ключових факторів, що встановлює обмеження та формує цінову політику на ринку. Це не слід недооцінювати, оскільки в більшості випадків організація опиняється в кризовій ситуації через низьку конкурентоспроможність;

б) покупці - орієнтир, споживачі - це відображення всіх зовнішніх факторів. При формуванні бізнесу одним з головних питань є «для кого виробляти?», що означає, що попит формується з боку покупців, і всі подальші рішення та дії будуть спрямовані на їхнє задоволення;

в) постачальники - виконують функцію забезпечення підприємства необхідними ресурсами для подальшої нормальної роботи. Загалом, існує три основних типи постачальників:

- постачальники матеріалів - постачають необхідний для роботи матеріал, який в процесі роботи буде перетворений в інший вид ресурсів залежно від сфери діяльності підприємства. Більшість організацій безпосередньо залежать від безперервного потоку матеріалів, відповідно від цін, термінів, ритмічності, якості тощо;

- постачальники капіталу - постачають фінансові ресурси, необхідні для початку, розвитку та збільшення обсягів підприємства. Інвесторами можуть бути банки, державні кредитні програми, акціонери та фізичні особи, які в свою чергу приймають векселі компанії або облігації, які їх купують;

- постачальники робочої сили - передбачають певну спеціальність, необхідну для виконання завдань, пов'язаних з досягненням цілей, тобто для ефективності діяльності організації;

г) органи місцевого самоврядування - кожна організація зобов'язана виконувати не тільки встановлені державою законодавчі акти, а й вимоги місцевих органів влади. Вони часто обмежують вибір міста для роботи і вимагають великої кількості ліцензій, що часто створює незручності.

На відміну від макросередовища, кожен з факторів операційного середовища часто залежить від самої організації. Також більш детальному

вивченню підлягає мікросередовище, ці два факти дозволяють робити найбільш точні прогнози.

Оцінка зовнішнього середовища

Загальне середовище підприємства дуже непередбачуване, як показала практика, воно ніколи не буває статичним. Щоб уникнути проблем, що виникають через зміни в будь-якій галузі, необхідно оцінити середовище діяльності підприємства. Але через нестабільність більшості елементів середовища неможливо передбачити, яких змін воно зазнає. Інша проблема полягає в тому, що не всі фактори впливають на організацію. Оцінка зовнішнього середовища компанії - це глобальний аналіз, який шляхом детального вивчення окремих елементів дозволяє виявити можливості та загрози для компанії.

Ми розглянули два основних рівні зовнішнього середовища - мікро і макро, в різних джерелах економічної літератури зустрічаються різні розподіли і фактори, що включають і характеризують як загальне, так і оперативне середовище та виділили найбільш поширені та прийняті, визнані в економічному співтоваристві. В результаті виникають відмінності в кількості факторів і їх значущості, а також поведінку окремих елементів практично неможливо передбачити, що викликає проблеми при складанні прогнозів, необхідних для планування подальших дій. Враховуючи всі ці відмінності, для зручності доцільно було б поєднати мікро- і макрорівні та вибрати зі списку ключових факторів:

1. Ринок: конкуренти та споживачі.

2. Політичні: підтримка державою окремих галузей економіки та національного виробника; рівень корупції; динаміка політичних змін всередині держави.

3. Технологічні: поява на ринку нових технологій і нових матеріалів; наявність технополісів, технопарків та бізнес-інкубаторів; підтримка розвитку науково-технічного прогресу з боку держави; «Термін служби»

технологій; кількість наукомістких виробництв та продукції з них; вимоги до виробництва в науково-технічній сфері;

4. Інституційні: державна політика щодо приватизації та націоналізації; контроль підприємств з боку держави; угоди між урядами на міжнародному рівні; діяльність уряду та вибір пріоритетів серед галузей підприємств;

5. Економічні: характер економічних процесів, включаючи інфляцію та дефляцію; система оподаткування; підтримка державою окремих галузей; зміни масштабів ринку, фондового ринку; банківські процентні ставки; система ціноутворення; вартість землі; політика національної економіки; інвестиційні процеси.

6. Міжнародний: поділ праці на міжнародному рівні; світова економічна криза; співвідношення експорту та імпорту; міжнародне співробітництво та спеціалізація.

7. Природні: наявність і якість корисних копалин та їх значення для підприємства; стан навколишнього середовища; клімат; дефіцит конкретних ресурсів, необхідних для виробництва; наявність ресурсів.

8. Соціально-демографічні: рівень заробітної плати; допомога по безробіттю; рівень життя; структура населення та фактори, що викликають зміни в цій структурі; профспілкова діяльність; потенційні споживачі; наявність і якість робочої сили; підтримка малого бізнесу; потреби населення; освітній рівень; соціальні гарантії; рівень зайнятості.

Методи оцінки та аналізу навколишнього середовища

Тепер, коли ми визначили основні фактори взаємодії підприємства із середовищем, можна переходити безпосередньо до самого аналізу. Як правило, зараз існує дуже велика кількість методів і підходів до цього питання, але відрізняються вони лише на поверхневому рівні. На глобальному рівні всі екологічні фактори можна розділити на два види: переваги та недоліки. Відповідно, всі існуючі методи засновані на вивченні та дослідженні цих змінних. Серед них найбільш відомим і досконалим

вважається метод SWOT..

В таблиці 3.2 класифіковано етап подолання фінансової кризи за стадіями та фазами її розвитку.

Таблиця 3.2

Стадії та фази розвитку фінансової кризи на етапі її локалізації

Посткризовий фінансовий стан на етапі					
відновлення платоспроможності		відновлення фінансової рівноваги			
Фаза локалізації розвитку					
-4	-3	-2	-1	0	
<i>Заспокоєння</i>					
<i>Криза ліквідності</i>	<i>Усунення</i>				
	<i>Заспокоєння</i>				
	<i>Криза платоспроможності</i>	<i>Усунення</i>			
		<i>Заспокоєння</i>			
		<i>Криза прибутковості</i>		<i>Усунення</i>	
			<i>Заспокоєння</i>		
			Загроза втрати фінансової стійкості	<i>Усунення</i>	
<u>Стадія локалізації розвитку фінансової кризи</u>				<u>Усунення банкрутства</u>	

Назва цього методу є аббревіатурою чотирьох англійських слів: S- Strengths, W- Weaknesses, O- Opportunities, T- Threats. SWOT-аналіз можна проводити як індивідуально, так і в групах, він вважається відносно простим методом. Це дозволяє провести чіткі межі між можливостями та загрозами та сильними та слабкими сторонами підприємства. Така класифікація необхідна для того, щоб поєднати потенціал фірми із зовнішньою ситуацією та дослідити взаємозв'язок між ними.

Загалом, повний аналіз – це правильне заповнення таблиці (таблиця 1).

Здійснюється в три етапи: перший - поля "сильні сторони", а потім "слабкі сторони" і другий - поля "можливості" і "загрози". Третій, останній - висновки.

Мета антикризової політики досягається шляхом застосування групи реструктуризаційних заходів, які визначаються санаційною стратегією, обраною відповідно до стадії життєвого циклу підприємства. На перетині двох критеріїв знаходиться вид антикризової тактики, в контексті якого формується програма управлінських дій щодо подолання кризової ситуації.

3.2. Створення проекту фінансового відновлення підприємств

Розробка проекту фінансового оздоровлення здійснюється, як правило, фінансовими та контролінговими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санатора, незалежними аудиторськими та консалтинговими фірмами.

Етап 1. Визначення сильних і слабких сторін

Для визначення сильних і слабких сторін підприємства необхідно:

- скласти перелік параметрів, за якими буде оцінюватися підприємство;
- за кожним параметром визначити, що є сильною стороною підприємства, а що - слабкою стороною;
- з усього переліку вибрати найбільш важливі сильні та слабкі сторони підприємства та занести їх у матрицю SWOT - аналізу

Це орієнтовний план, якого необхідно дотримуватися, шукаючи переваги та недоліки підприємства. Щоб охарактеризувати та визначити ці критерії, необхідно проаналізувати такі елементи:

- організованість (може оцінити рівень кваліфікації працівників, їх зацікавленість у розвитку підприємства, наявність взаємодії між підрозділами підприємства тощо);
- виробництво (розрахункова виробнича потужність, якість і ступінь

зношеності обладнання, якість товару, наявність патентів і ліцензій (за необхідності), собівартість продукції, надійність каналів постачання сировини, матеріалів тощо);

- фінанси (можна оцінити собівартість виробництва, наявність капіталу, оборотність капіталу, фінансову стійкість підприємства, рентабельність бізнесу тощо);

- інновації (можна оцінити частоту впровадження нових продуктів і послуг на підприємстві, ступінь їх новизни (незначні або кардинальні зміни), терміни окупності коштів, вкладених у розробку новинок, тощо);

- маркетинг (тут можна оцінити якість товарів/послуг (як цю якість оцінюють споживачі), популярність бренду, повноту асортименту, рівень цін, ефективність реклами, репутацію компанії, ефективність моделі збуту, асортимент додаткових послуг, кваліфікації персоналу).

Після того, як ви відповіли на ці запитання, ви можете завершити першу частину SWOT-аналізу та занести результати в таблицю. Тепер потрібно визначити потенційні можливості та загрози для компанії.

2 етап. Виявлення можливостей та загрози для підприємства

Приблизний набір характеристик був запропонований А. Томпсоном і А. Стріклендом, що дозволяє скласти перелік недоліків і можливостей середовища.

Потенційні можливості підприємства:

- можливість обслуговувати додаткові групи клієнтів або виходити на нові ринки чи нові сегменти ринку;
- шляхи розширення асортименту продукції для задоволення більшої кількості потреб клієнтів;
- здатність використовувати навички та технологічні ноу-хау у виробництві нової продукції або в нових видах вже виробленої продукції;
- вертикальна інтеграція (пряма чи зворотна);
- зниження торговельних бар'єрів на привабливих зовнішніх ринках;

- послаблення позицій фірм-конкурентів;
- можливість швидкого розвитку за рахунок різкого зростання ринкового попиту;
- поява нових технологій тощо. Потенційні зовнішні загрози:
- вихід на ринок іноземних конкурентів з меншими витратами;
- зростання продажів товарів-замінників;
- повільне зростання ринку;
- несприятлива зміна валютних курсів або торговельної політики іноземних урядів;
- дорогі вимоги законодавства;
- висока залежність від зниження попиту та стадії життєвого циклу розвитку бізнесу;
- зростання попиту з боку покупців і постачальників;
- зміна потреб і смаків покупців;
- несприятливі демографічні зміни тощо.

Це загальний список, організація може змінити його або зосередитися на будь-якому з пунктів, якщо це необхідно. Ретельний аналіз кожного з цих факторів дасть перелік і детальну характеристику можливостей і загроз для підприємства.

Сила впливу факторів навколишнього середовища на підприємство визначається експертами за шкалою від -5 (сильна небезпека) до 5 (велика можливість), де 0 означає відсутність впливу. Після того як вони оцінили кожен з них, необхідно розділити результати на «можливості» та «загрози», а також визначити значимість кожного фактора для компанії.

Для більш детального опису використовується метод «Список чотирьох питань», він включає критерії оцінки впливу всіх істотних факторів:

- 1. Як (позитивно чи негативно) цей фактор може вплинути на позицію організації?
- 2. Яка ймовірність посилення цього фактора, чи вдасться його

простежити?

- 3. Наскільки великим буде вплив фактора на організацію?
- 4. Коли вплив цього фактора на організацію може ослабнути? скоро?

У середньостроковій перспективі? Після довгого часу?

Після того, як ви повністю проаналізували та визначили можливості та загрози для компанії, результати слід перенести в таблицю.

Етап 3. Висновки

Після завершення обох етапів на основі отриманих даних робляться висновки: визначити взаємозв'язок між зовнішнім і внутрішнім середовищем, що інтерпретується в категоріях SWOT-аналізу.

Аналіз факторів і поділ їх на категорії – це лише перша частина аналізу. На основі отриманих даних дається повна оцінка середовища підприємства, воно в свою чергу поділяється на два рівні. Перше: просто підведіть підсумки і зробіть висновок про стан середовища підприємства на даний момент, а друге: будуйте прогнози. Це ключовий етап в аналізі зовнішнього середовища підприємства, оскільки для нормального функціонування будь-якої організації необхідно правильно спланувати подальші дії, що в свою чергу можливо лише за умови детального вивчення природи ринку. і всі його компоненти. як буде вести себе кожен з елементів середовища підприємства.

Мета санації вважається досягнутою, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутом з наступною ліквідацією) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

ВИСНОВОК

Отже підсумуємо, з вище продемонстрованого аналізу даної проблеми:

Головний податковий орган України, здійснює свою роботу, також запроваджує державну політику щодо застереження та запобігання банкрутству завдяки поліпшення та забезпечення умов для реалізації процесів щодо відновлення платоспроможності боржників.

Звичайно, активне зацікавлення держави не є необгрунтованою, головна мета – збереження платників податків саме (бюджетних боржників – які мають вже кризовий стан)

Головний напрямок антикризового управління направлений саме на викорінення банкрутства звичайно саме у діяльності підприємства, чільне місце посідає й врегулювання становищ із неплатоспроможністю на державному рівні за допомогою впровадження інноваційних, розвинених систем правового регулювання неплатоспроможності.

Неплатоспроможність більше за все має залежність від законодавчої бази, головною складовою якої виступає Закон України від 14.05.92 р. № 2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (зі змінами та доповненнями; далі — Закон № 2343-ХІІ), але дуже важливим виступає факт використання даного Закону на практиці.

Входження органів державного оподаткування до системи органів державної виконавчої влади, а т і наділені спеціальним статусом — контролюючого органу та органу гнення одночасно.

Через це маємо наслідки, які простежуються у вигляді порушень конституційного обов'язку зі сплати податків, що в свою чергу викликає податковий борг, який повинен закрити або платник податків особисто, чи за рішенням податкового органу вже у позасудовому порядку. У разі ж неможливості погашення податкового боргу у зв'язку з недостатністю активів платника податків при застосуванні процедур Закону

України від 21.12.2000 р. 2181-III «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» (далі — Закон № 2181-III) Законом № 2343-XII передбачено підтвердження його неплатоспроможності шляхом визнання такої юридичної особи банкрутом.

Органи поодаткової системи, що застосовують надане Законом № 2181-III право на стягнення податкового боргу, і якщо використання схем задля викорінення банкрутства боржника, саме досудової санації, на практиці отримала низький рівень ефективності, тоді відбувається звернення суду із заявою про порушення провадження у справі щодо банкрутства до заявленого платника податків.

Приєднання власних вимог до кредиторських мають право податкові органи. Не найкраща риса банкрутства постає у визнанні господарським судом неможливість боржників поновити платоспроможність та задовольнити представлені судом вимоги кредиторів через використання ліквідаційної процедури.

Під час порушення справи про банкрутство старання державної податкової служби використати банкрутство як процедуру на економічному рівні, щодо його оновлення, не суперечить загальнодержавним цілям. Знаємо, що є багато схем задля запобігання банкрутства, вони розділені на: недоведення платника податків до порушення провадження у справі про банкрутство і судове врегулювання питання.

Передбачення ряду застерігаючих засобів саме податковим законодавством й законодавством про банкрутство, які націлені на охорону платоспроможності бюджетних боржників, (податкова порука, мирова угода, розстрочення та відстрочення податкових зобов'язань (боргу) платника податків, списання податкового боргу, досудова санація й санація.

Зараз, податковими органами відбувається вимушений захист як державних інтересів і інтереси суб'єктів господарювання, бо тільки їх

діяльність призведе до поступового відродження й стабільного розвитку держави.

Податкові органи, не дивлячись на специфіку своєї роботи, беруть за мету як стратегічно важливий крок — захист й збереження суб'єкта підприємницької діяльності, який надалі буде забезпечувати поповнення державної казни, а також — ліквідацією суб'єкта підприємництва, забезпечуючи деяке зменшення боргу від загальної суми платника податку перед бюджетами всіх рівнів України.

Для вирішення ситуації з вищезгаданої проблеми загалом полягає у ефективності зусиль та координації органів виконавчої та судової влади задля реалізації спільної із суб'єктами підприємницької діяльності проблеми. Врешт-решт, успішна реалізація в Україні як правових так і економічних механізмів відновлення платоспроможності підприємств-боржників напрому залежить від компетентності, досвіду, знань, сумлінності податкових та арбітражних керуючих.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України „Про відновлення платоспроможності або визнання йогобанкрутом” від 30.06.1999р. №784-XIV.
2. Бабич Л.М. Актуальні проблеми удосконалення організаційно-методичного механізму запобігання банкрутству на підприємстві//Актуальні проблеми економіки 2011 №4(22), с.71-75.
3. Пронін К.Н. Методика визначення ймовірності банкрутства підприємств// Актуальні проблеми економіки 2014.-№7(25).-с.56-62.
4. Зубовський В.М. Економіка підприємств- Київ, 2015.- 64 с;
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник, 2-ге вид., перероб.та доп.-К.:КНЕУ, 2014.-384с.
6. Кашин В.А. Світова фінансова криза: причини виникнення та наслідки // Фінанси: Монографія/Гол. ред. Ю.Г. Горнмас. - К.: НІСД №1. - 2009.-С.14-19.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с.
8. Кован С. Є. Теорія антикризового управління підприємством: навчальний посібник/С. Є. Кован, Л. П. Мокрова, А. Н. Ряховська; за ред. М. А. Федотової, О. Н. Ряховської – М.: КНОРУС, 2009 – 160 с.
9. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева; За заг. ред. З. Є. Шершньової. - К.: КНЕУ, 2007. - 680 с.
10. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / О.П. Денисов, І.П.Романенко за заг. ред. – К.: ХНАУ, 2009. – 430 с.
11. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління: Монографія / ТС. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін. / За ред. О.В.Мозенкова: - Х.: ВД"ІНЖЕК", 2010. - 272 с.
12. Скібіцький О.М. Антикризоровий менеджмент : навч. посібник для вузів /О. М. Скібіцький. – К. : ЦУЛ, 2009. – С. 185-186.

13. Кравченко С.Г "Економічний Аналіз",.- Харьков, ХИБМД996.- 88с.
14. Фокіна Н.П. Прогнозування криз та банкрутств промислових підприємств// Актуальні проблеми економіки 2014 №2 с.76-78.
15. Голуб Г.Г. Оцінка ліквідаційного балансу банку// Фінанси України 5(90) травень 2010.-133-140.
16. Данилюк М. Управління фінансовою санацією підприємства /М. Данилюк, В. Савич, В. Орлова та інші. – К.: ЦУЛ, 2006. – 316 с.
17. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О.В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. - 2010. - №2. - С.163 - 173.
18. Міщенко В.І. Шляхи подолання фінансової економічної кризи в Україні // Вісник НБУ. - №2. - 2009. С. 3-7.
19. Міщенко В.І., Лисенко Р.С. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи // Фінанси України - № 1. - 29. - С. 5 і- 57.
20. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Опорний конспект лекцій Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2011. - 150с.
21. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>
22. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>
23. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисильова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні. Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

24. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>
25. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22 https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf
26. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>
27. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>
28. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>
29. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>
30. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янка, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова

формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

31. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

32. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

33. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>

34. Disruptive technologies for green economy formation in conditions of the fourth industrial revolution: the EU experience / I. Dehtyarova etc. // Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnytska I., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. P. 388-392. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86986>

35. Karintseva O., Kharchenko M., Boon E.K., ...Melnik V., Kobzar O.(2021). Environmental determinants of energy-efficient transformation of national economies for sustainable development.. J. International Journal of Global Energy Issues, 2021, 43(2-3), P. 262–274
<https://doi.org/10.1504/IJGEI.2021.115148>

36. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81759>

37. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – C. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>
38. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. Problems and Perspectives in Management, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>
39. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>
40. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. Economic Annals-XXI, 179(9-10), 22-30. doi: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>
41. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Karintseva, O., Kubatko, O. Information factors in economic systems and business during transition to digital economy/Selected Aspects of Digital Society Development. Monograph 45. Edited by Tetyana Nestorenko and Aleksander Ostenda, Publishing House of University of Technology, Katowice, 2021. P. 173-178
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87135>
42. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

43. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumo 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

44. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

45. Tu Yu-Xia, Kubatko O., Karintseva O., Piven V. (2021) Decarbonisation drivers and climate change concerns of developed economies. International Journal of Environment and Pollution. 2021. 69 (1-2), 112-129

46. Veklych O., Karintseva O., Yevdokymov A., Guillamon-Saorin E.(2020). Compensation mechanism for damage from ecosystem services deterioration: Constitutive characteristic. J. International Journal of Global Environmental Issues, 19(1-3), P. 129–142
<https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.114869>