

ня та ін., якими керується поведінка працівників і обумовлюється співпраця багатьох в одній колективній роботі. Ці компоненти створюють духовно-емоційний фон життєдіяльності фірми, що проявляється в морально-психологічному кліматі, соціально-психологічному настрої, самопочутті працівників. Командний дух повинен торкнутися всіх працівників (по горизонталі і вертикалі) фірми, що буде сприяти створенню корпоративного духу – єдиної команди. Крім того, він встановлює правила поведінки, певний тип відносин між всіма членами трудового колективу, які є оптимальними у відношенні виконання професійного обов'язку – це, так званий, кодекс команди. Він є основою для прийняття управлінських рішень і спрямований на “утримання” кадрів у відповідності з можливостями фірми і виховання вірності їй. Всі, хто працює у команді, повинні отожднювати себе з нею.

Формування командного духу багато в чому залежить від системи внутріфірмового інформування, що забезпечує “прозорість” і “гласність” діяльності всіх структурних елементів для працівників компанії. В сучасному менеджменті управління людьми здійснюється перш за все за допомогою ефективних комунікацій. Для цього створюються канали внутріфірмового спілкування, що забезпечує ефективне циркулювання вичерпуючої інформації всередині трудового колективу, діалог між керівниками і підлеглими.

Таким чином, корпоративна культура розвивається під впливом складної системи факторів зовнішнього середовища, таких як, демографія, політика, право, економіка, національний менталітет, соціальні відносини, інформація, освіта. І вплив цих факторів буде різним для різних держав, регіонів у різний час. Фактори внутрішнього середовища обумовлені загальною характеристикою само-

го підприємства: його розмірами, функціями на ринку товарів і послуг і функціями в суспільстві, залежать від техніки і технології, організації та управління, відносини влади, підпорядкування і контролю в організації. З іншого боку, сама корпоративна культура здійснює вплив на систему управлінських, соціально-психологічних, соціокультурних, техніко-економічних відносин в організаціях і відіграє важливу роль у їх діяльності. Вона сприяє підвищенню ефективності, гуманістичної спрямованості розвитку кожної особистості і суспільства в цілому.

1. Аведян Л. Й. Управління людськими ресурсами на підприємстві: Авторефер. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / Харківс. держ. екон. ун-т. – Харків, 2000. – 19 с.

2. Гришнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: “Знання”, КОО, 2001. – 254 с.

3. Капитонов Э.А.. Капитонов А.Э. Корпоративная культура и PR. – Учебно-практическое пособие. М.: 2003.

4. Корпоративна культура: навчальний посібник. Під заг. ред. Г.Л.Хата.- К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.

5. Ражев С.П. Культурна революція // Бізнес № 38, 2005 с. 67–69.

6. Хаєт Л.Г., Солодухова О.Г., Бондаренко И.Г. Структура и взаимосвязь трудовых ценностей промышленных рабочих // Продуктивность. – 1999. – № 3. – с. 42–45.

This article centers on the market-type corporate culture formation in the conditions of market economy transition. This formation process is carried out under the influence of the environment. Moreover, rapid information and computer development leads to the transformation of social environment which has triggered the emerging of an entirely new type of culture and civilization with human values as a priority. This type of culture focuses mainly on a personality's self-expression and social partnership between the organizations. In this framework, personnel development is a key factor of corporate culture development.

Баран Р.Я., Копчак Ю.С.

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Проаналізовано зарубіжні підходи до проблеми банкрутства підприємств. Визначено основні переваги і недоліки законодавств зарубіжних країн та можливі напрями використання аналізованих підходів при реалізації заходів щодо фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств.

Ключові слова: банкрутство, неплатоспроможність, виробничо-господарська діяльність, підприємства-боржники, санація, реінжиніринг, реструктуризація.

І.Вступ. Сучасні умови формування ринкової економіки в Україні характеризують-

ся загостренням проблем фінансової стійкості вітчизняних підприємств, зниженням обсягів виробництва на них. Дані процеси на підприємствах досить часто завершуються їх банкрутством. Крім цього даний етап розвитку ринкових відносин не відзначається надмірною етичністю, а тому навіть законодавчо обґрунтована процедура банкрутства використовується переважно як інструмент поглинання підприємства, а не як засіб повернення боргу. І власне контроль над підприємством переважно переходить не до кредиторів, а до осіб, що володіють важелями адміністративного впливу.

Значний внесок в дослідження проблеми банкрутства підприємств та прогнозування їх неплатоспроможності внесли українські та зарубіжні вчені, зокрема: Альтман Е., Баренбойм П, Білуха М., Бланк І., Голов С., Забродський В., Кизим М., Контурмен Е., Кивачук В.С., Ковальов А.П., Слюсаренко О., Терещенко О.О. і ін. Проте низка аспектів в даних дослідженнях залишилась ще не розв'язаною. Зокрема, суттєвою є різниця в наслідках банкрутства в країнах з перехідною та розвинутою ринковою економікою. В перших банкрутство означає загибель підприємства і втрату робочих місць, а в других – захист від об'єктивних економічних проблем, неефективного менеджменту тощо. В розвинутих країнах ліквідація підприємства розглядається як останній крок за відсутності реальних шляхів виходу підприємства з кризи та підвищення ефективності її діяльності за рахунок організаційних, виробничих та фінансових заходів.

II. Постановка завдання. Метою даної роботи є проведення аналізу інституту банкрутства та існуючої практики оцінки неплатоспроможності підприємств в країнах Східної Європи та розвинутих країнах, що дозволить врахувати їх особливості при здійсненні діагностики вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах існуючого законодавчого та правового поля.

III. Результати. В світі використовуються два основні варіанти реалізації плану оздоровлення підприємств. Перший (на зразок Великобританії) базується на призначенні арбітражного керуючого. При другому (як у США) процедура оздоровлення здійснюється під керівництвом боржника, але під контролем кредиторів. Кожен з варіантів

має як переваги та недоліки, але їх гібриди переважно не дають хороших результатів через незрозумілість та не розмежованість прав та відповідальності.

Досвід більшості країн з розвинутою економікою доводить, що для успішного вирішення проблем економічної неспроможності підприємств важливим є наявність спеціального державного органа з питань банкрутства, який контролює виконання законодавчих норм та розробляє пропозиції щодо його покращення в даній сфері.

Крім цього, в деяких країнах існує думка вчених про те, що відсутність закону про банкрутство рятує економіку від масових банкрутств [13]. Проте відсутність чіткої правової нормативної бази утрудняє вирішення проблем, пов'язаних з усуненням від виробничо-господарської діяльності неспроможних підприємств-боржників. В той же час наявність закону стимулює прагнення стримувати розорення підприємств шляхом укладання угод між боржниками і кредиторами, проведення процедур санації та реінжинірингу.

Так, наприклад, згідно з нормативними положеннями про банкрутство, що є в документах, які регламентують господарську діяльність підприємств Болгарії, існує добровільна і примусова ліквідація суб'єктів підприємницької діяльності. Примусове припинення їх функціонування може застосовуватися при оголошенні неспроможності або рішенням суду за позовом прокурора у разі ведення забороненої законом діяльності.

Критерієм неспроможності болгарського підприємства є невиконання платіжних зобов'язань протягом 60-ти днів через відсутність у нього грошових коштів на банківських рахунках. Після встановлення факту неспроможності підприємству надається досудова можливість досягти домовленості з кредиторами.

Як заходи по відновленню платоспроможності можуть бути вжиті кроки з надання фінансової допомоги або надання відтермінування погашення заборгованості.

Особливістю болгарського варіанту банкрутства підприємств є те, що вимоги кредиторів приймаються протягом 3-х місяців після відкриття справи про банкрутство, а реалізація можливих процедур санації передбачена в процесі ліквідації боржника як

ініціатива зацікавлених сторін і полягає в розірванні укладених угод, в припиненні передання прав і обов'язків іншим особам. Реалізація майна боржника для задоволення вимог кредиторів здійснюється через спеціалізовану торгову мережу або на публічних торгах.

Характерною особливістю банкрутства в Болгарії є також те, що держава зобов'язана створити умови для переорієнтації і перекваліфікації робітників і службовців, які стають безробітними внаслідок ліквідації підприємства.

В Польщі, як і в більшості інших країн Східної Європи, перехід до ринкової економіки характеризувався глибоким спадом виробництва, гострою проблемою несплатежів і банкрутства господарських суб'єктів [3].

Питання банкрутства польських підприємств регулюються Цивільним кодексом і Цивільно-процесуальним кодексом, а також законами «Про банкрутство», «Про погоджувальну процедуру» і «Про фінансову реструктуризацію підприємств і банків». В період планової економіки ці законодавчі акти були неактуальними, але потім стали предметом додаткового правового регулювання господарської діяльності.

В даний час в польському законодавстві банкрутства діють наступні принципи:

- банкрутом може бути визнаний тільки суб'єкт господарювання;
- процедура банкрутства розповсюджується на все майно боржника;
- підставою для оголошення про банкрутство є постійна несплата коштів за борговими зобов'язаннями;
- у момент оголошення банкрутства неспроможний боржник втрачає права на управління майном, на яке поширюється процедура банкрутства;
- всі дії за процедурою банкрутства є в компетенції суду або призначеного ним судді-комісара.

Методом запобігання банкрутству є погоджувальна процедура, в результаті якої може бути укладена угода як спосіб санації підприємства, в якій враховуються вимоги кредиторів і зіставляються з потенціалом і можливостями боржника. В процесі судового розгляду затверджується або відхиляється прийнята угода без права зміни її змісту.

Радикальний варіант польських ринкових реформ – «шокова терапія» – привів до різкого спаду виробництва і погіршення фінансового стану підприємств. Проте в цій ситуації не спостерігалися тенденції до масових банкрутств з наступних причин:

- заборона урядом використання жорстких ринкових критеріїв до збиткових підприємств;
- складність процедури банкрутства з організаційно-правових позицій;
- збереження величезної взаємної заборгованості підприємств, яка, по суті, є своєрідною формою кредитування і підтримки більш слабких підприємств з боку більш сильних.

Таким чином, в Польщі послідовно сформувалася ефективна система правових і фінансово-економічних механізмів вирішення проблем неспроможності суб'єктів підприємницької діяльності, що сьогодні підтверджується темпами розвитку підприємств цієї держави і економіки в цілому.

Економіка Румунії [10] не впоралася з наслідками розриву міжгосподарських коопераційних зв'язків, одномоментним згоранням централізованої системи матеріально-технічного постачання, припиненням бюджетного фінансування, обмеженням попиту і інфляцією. Ці причини, які є підсилені політикою макроекономічної стабілізації, спровокували масові несплатежі, що ставлять багато підприємств на грань банкрутства.

Загальна програма перебудови економіки висунула на перший план дві пріоритетні задачі: реструктуризацію економіки з метою максимальної її адаптації до мегаструктур світового господарства, а також більш повне використання наявного виробничого і науково-технічного потенціалу.

Складовою частиною програм з оздоровлення економіки стало вирішення багатовекторних проблем збитковості і банкрутства підприємств, пов'язаних з дією різних кон'юнктурних і довгострокових фінансових, технологічних і управлінських чинників.

Проблема структурної кризи економіки Румунії, з одного боку, породжена значними дисбалансами між існуючим виробничим потенціалом і наявними ресурсами, структурою і обсягами зовнішнього і внутрішнього попиту, що перетворює проблему збитковості в розряд важковирішуваних. З іншого

боку, проблема підвищення ефективності і ліквідації збитковості виробництва не може швидко бути розв'язана через високий ступінь фізичного і морального зносу виробничих фондів. Все це ускладнювалось практикою надання державних субсидій за підсумками балансового періоду, що ще більш стимулювало прострочення платежів.

В період трансформації румунської економіки відсутність законодавчо регламентованих положень щодо неспроможних підприємств викликала необхідність розробки механізму дії на боржників: підприємства-боржники заносилися в спеціальну картотеку, а потім по кожному підприємству проводився аналіз з метою санації його фінансово-економічного стану. Як критерії аналізу виступали: соціальні наслідки закриття підприємств, ступінь інтегрованості в галузь, можливості приватизації. Подібний досвід реабілітації збиткових підприємств виявив необхідність більш зважених рішень з урахуванням комплексу загальноекономічних наслідків, що зумовило розробку і ухвалення Закону Румунії «Про банкрутство» [10].

Угорська модель переходу до ринку [8] є протилежною до методу «шокової терапії» і відрізняється поступовістю, а також комплексністю перетворень, здійснюваних протягом достатньо тривалого періоду часу. Це дозволило знайти менш болючі методи вирішення питання про збиткові підприємства.

На відміну від низки східноєвропейських країн, що стримували неплатоспроможність шляхом санації і надання пільгових кредитів, Угорщина вибрала методи, типові для держав з ринковою економікою. Завданням прийнятого Закону «Про процедуру банкрутства, ліквідацію господарських організацій і остаточний розрахунок» було стимулювання збиткових підприємств до модернізації, враховуючи при цьому вимоги кредиторів. Закон передбачає істотне спрощення процедури банкрутства, що дозволяє значно прискорити процес його оформлення і ліквідації у разі потреби. Основна мета Закону полягає не стільки у вживанні санкцій до неспроможного підприємства, скільки в захисті інтересів його партнерів і кредиторів.

Ініціаторами справи про банкрутство можуть виступати не тільки кредитори або саме підприємство-боржник, але і такі дер-

жавні органи, як Податкове і Митне управління, Головне управління з соціального страхування.

Відповідно до Закону «Про процедуру банкрутства, ліквідацію господарських організацій і остаточний розрахунок» неплатоспроможним вважається такий боржник, який не виплатив визнаний борг протягом 60-ти днів після закінчення терміну виплати або протягом 30-ти днів після пред'явлення вимоги не надав кредитору пояснень щодо причин, які перешкодили це зробити. У випадку, якщо ініціатором процедури банкрутства виступає сам боржник, то законодавчо йому передбачено тримісячне відтермінування, протягом якого повинен бути розроблений план виходу з кризового стану. Це положення дає шанс тим підприємствам, труднощі яких носять тимчасовий характер. Для підприємств, які ухвалили рішення про самоліквідацію, передбачено проведення прискореної ліквідації після погашення боргів перед всіма кредиторами.

Кінцевою метою процесу банкрутства в Угорщині є мобілізація зусиль для того, щоб дати можливість вийти з кризи підприємствам, що потрапили в смугу фінансових труднощів, які можна врятувати шляхом реалізації процесів реорганізацій.

Естонський закон про банкрутство є одним з найкращих на пострадянському просторі [1]. Даний закон був прийнятий ще до здійснення реформи конституції Естонії. Його дія поширюється на приватні компанії і не містить особливих правил та преференцій для державних підприємств. Відповідно до закону найбільш важливі рішення прийматимуться кредиторами і незалежним довірчим власником, а роль адміністративного важеля, тобто державних посадових осіб зведена до мінімуму. Як основний принцип у ньому робиться сильний акцент на захист прав кредитора і, приміром, одиничному незадоволеному кредитору дозволяється починати примусове судочинство. Його мета полягає в тому, щоб сприяти інвестиціям шляхом зменшення ризику збитків.

В естонському законі про банкрутство передбачається, що більшість банкрутств буде завершуватися ліквідацією підприємств, але пропонується і альтернативний варіант. Відповідно до нього довірчій особі дозволяється стягувати назад платежі кредиторам,

що здійснені незадовго до банкрутства, і забезпечується повернення колишніх платежів кредиторам, що є інсайдерами (тобто посадовими особами чи родичами) кредитора. Реалізація альтернативного варіанту здійснюється через прийняття групою кредиторів (на яких припадає понад дві третини суми незабезпечених претензій) компромісного плану.

Проблема банкрутств і невиконання зобов'язань партнерами з тих чи інших причин характерна не тільки для країн колишнього "соціалістичного табору". І в благополучних країнах "розвиненої демократії" компанії теж не урятовані від цієї напасті. Так, за даними німецького страхового концерну "Ойлер Гермес" [15] кількість банкрутств у розвинених країнах світу в 2004 році становила:

Великобританія – 54 600

Франція – 46 100

Німеччина – 43 000

США – 35 300

Японія – 17 700

Італія – 10 000

Усього в основних розвинених країнах більш, ніж 200 000 банкрутств.

Для більш повного і різностороннього аналізу законодавства про банкрутство як дієвого засобу антикризового управління розглянемо особливості реалізації даних механізмів в розвинених державах.

Законодавство США передбачає два варіанти дій для підприємств, що знаходяться в кризовому стані, зокрема здійснити самоліквідацію по статті 7 закону про банкрутство, або піти на реорганізацію по статті 11. Другий шлях дає компанії шанс залишитися в бізнесі та зберегти ключові активи. Компанія продовжує свою діяльність і протягом 120 днів з моменту задоволення прохання про реєстрацію банкрутства по 11 статті боржник подає до суду план реструктуризації бізнесу. У разі його твердження частина боргів компанії списується, частина реструктурується і поступово погашається. Боржник зберігає основні активи і дістає можливість розірвати обтяжливі контракти.

Проте і даний варіант не є панацеєю. За даними Лінна Лопуки [14], багато з фірм, що збереглися за підсумками реорганізації за статтею 11, переживають повторне банкрутство. Так, з компаній, що завершили реструктуризацію в 1991-1996 роках, 29% припи-

нили діяльність протягом п'яти років. Це пов'язано насамперед з колосальними витратами на адвокатів і різного роду експертів (їх винагорода в середньому обходиться компанії в 2% активів). Так, комісійні фахівців, що займаються реструктуризацією Enron, можуть досягти 400 млн. доларів, або близько 25% всіх засобів, що знаходилися у розпорядженні Enron в липні 2002 року. Витрати на адвокатів, консультантів з питань реорганізації, посередників з реалізації активів після ліквідації компаній також значні. Крім того колишні керівники фірм протягом періоду реструктуризації залишаються на своїх місцях і багатьох з них є спокуса затягнути процес, маніпулюючи фінансовими, виробничими та іншими засобами для особистого збагачення. Витрати такої компанії знижуються і вона може встановлювати нижчі ціни, що ставить в нерівні умови її конкурентів, які не мають такого захисту. У результаті замість того, щоб оздоровити ситуацію в своїй галузі, реорганізовані компанії тягнуть її до дна.

Німецьке законодавство [11] визнає підприємство за банкрута в тому випадку, якщо воно неплатоспроможне в прогнозованому тривалому періоді або якщо пасиви перевищують активи, тобто коли активи підприємства не покривають боргів. При цьому йдеться про ринкову вартість активів. Моментом настання банкрутства вважається період, коли комерційні банки відмовляють підприємству у видачі кредиту.

Німецьке законодавство передбачає конкурсне виробництво як синонім процедури банкрутства, яке може бути відкрите на підставі заяв кредиторів або самого боржника. При цьому слід зазначити, що підприємства зобов'язані подавати заяви відразу ж при виявленні перевищення пасивів над активами. Основна мета конкурсного виробництва – задоволення вимог кредиторів. При відкритті конкурсного виробництва формується комітет кредиторів, який ухвалює рішення про ліквідацію підприємства або про продовження його господарської діяльності. В першому випадку підприємство і все його майно реалізується для остаточного задоволення вимог кредиторів. В другому випадку кредитори відмовляються від частини своїх вимог і видають боржнику нові кредити. Санація неспроможного підприєм-

ства проводиться в тому випадку, якщо кредитори бачать реальну можливість порятунку своїх капіталів. Характерною особливістю проведення санації у Німеччині є те, що фінансові програми держави з відродження підприємств не передбачені.

Королівське розпорядження про банкрутство підприємств Італії [11] містить наступні правові норми: реальне банкрутство, угода з кредиторами, контрольоване управління, примусова ліквідація органів управління.

В Італії інстанцією, що веде справу про банкрутство, виступає звичайний суд, який виносить ухвали про всі дії, які впливають із стану банкрутства підприємства.

Передумовою банкрутства вважається нездатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, що не обмежується тільки кризою ліквідності. Припинення платежів виступає як форма прояву очевидного банкрутства підприємств. Мета процедури банкрутства полягає в захисті інтересів всіх кредиторів підприємства шляхом вилучення у нього всіх функцій контролю і управління. Підприємство, яке знаходиться в стані неплатоспроможності, але ще не оголошене банкрутом, може запропонувати кредиторам угоду. Суть угоди з кредиторами полягає в пропозиції майнових гарантій для забезпечення платежу. У разі її схвалення кредиторами вердикт про прийнятність угоди виносить суд. В цьому випадку за підприємством залишається право управління майном і діяльністю.

Статистика банкрутства в розвинених країнах показує, що як основні надзвичайні заходи щодо відновлення платоспроможності підприємства найчастіше використовуються наступні [12]:

- 1) продаж активів, філій, незавершеного будівництва тощо;
- 2) зміна керівників підрозділів (якщо є очевидні ознаки їхньої некомпетентності);
- 3) зміна організаційної структури підприємства, скорочення апарату управління;
- 4) оптимізація дебіторської заборгованості;
- 5) встановлення жорсткого контролю витрат;
- 6) психологічна переорієнтація і підготовка персоналу;
- 7) скорочення номенклатури продукції і послуг (негайна відмова від очевидно збиткових виробництв);

8) посилений маркетинг (до розробки стратегії маркетингові служби можуть виявити можливості продажу частини активів підприємства та додатковий попит на продукцію підприємства);

9) реструктуризація заборгованості;

10) згортання чи ліквідація збанкрутілого виробництва;

11) часткове чи повне репрофілювання підприємства.

Як показано в [2], важливе значення має використання математичного апарату при оцінці платоспроможності підприємств. У світовій практиці [9] вироблено простий, оперативний і досить точний метод завчасного виокремлення компаній, яким загрожує банкрутство чи, що не менш важливо, підтвердження відсутності цього ризику. Мова йде про модель прогнозування платоспроможності, розроблена на основі «коефіцієнта Z» (z-score technique) – коефіцієнта імовірності банкрутства. Такі моделі зараз широко використовуються в США, Великобританії й інших країн банкірами, кредитними менеджерами, бухгалтерами, інвесторами і місцевою владою. Дана модель аналізу кредитного ризику виглядає в такий спосіб:

$$Z = C_0 + C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 - C_4X_4 + \dots$$

де X_1 - прибуток до сплати податку/точні зобов'язання (53%);

X_2 - поточні активи/загальна сума зобов'язань (13%);

X_3 - поточні зобов'язання/загальна сума активів (18%);

X_4 - відсутність інтервалу кредитування (16%);

C_0, \dots, C_4 - коефіцієнти (відсотки в дужках вказують на пропорції моделі).

X_1 - вимірює прибутковість, X_2 - стан оборотного капіталу, X_3 - фінансовий ризик і X_4 - ліквідність.

Після обрахунку Z-коефіцієнта за даними балансового звіту аналізованих компаній він порівнюється з «критичним рівнем платоспроможності». І чим вищий Z-коефіцієнт, тим краще становище компанії і навпаки. Перевагою даної моделі є те, що використовувані фінансові дані можуть бути як звітними, так і прогнозованими. Таким чином можна оцінити і існуючий стан справ в компанії, і майбутній ризик, пов'язаний з компанією. За останні 15 років 98% банкрутств у розвинених країнах точно спрогнозовані за допомогою різних моделей.

Аналіз наведених вище офіційних нормативних документів, які використовуються в практиці діяльності суб'єктів господарювання в різних країнах для оцінки їх неплатоспроможності, свідчить про неможливість перенесення їх досвіду безпосередньо в практику діяльності вітчизняних підприємств.

Також, як показано в [2], необґрунтованим є вибір нормативних значень показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства. Значення коефіцієнтів поточної ліквідності і забезпеченості власними оборотними коштами узяті з світової обліково-аналітичної практики, але без врахування багатьох аспектів. Наприклад, в економіці розвинутих країн нормативні значення подібних коефіцієнтів є диференційованими по галузям і підгалузям. Наприклад, в окремих країнах світу і галузях нормативні значення коефіцієнта загальної ліквідності мають наступний вигляд (рис. 1).

жені між собою. Через недосконалість методики оголошувати банкрутами можна більшість вітчизняних підприємств.

IV. Висновки. Таким чином, можемо зробити висновок, що існує в Україні законодавство не дозволяє як об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства, так і прогнозувати вірогідність його неспроможності (банкрутства). Безпосередньо перенесені зарубіжні підходи та методики в Україні не діють, або використовуються не коректно.

З позитивних прикладів реалізації зарубіжного досвіду варто відзначити створення в структурі Міністерства економіки департамент з питань банкрутства (з 2006 року Державний департамент з питань банкрутства). Він не проводить процедур з фінансового оздоровлення кризових підприємств, але володіє правами контролю за дотримання законодавчих норм та має можливість оперативного реагування на будь-які дії, що містять ознаки зловживань. Крім того депар-

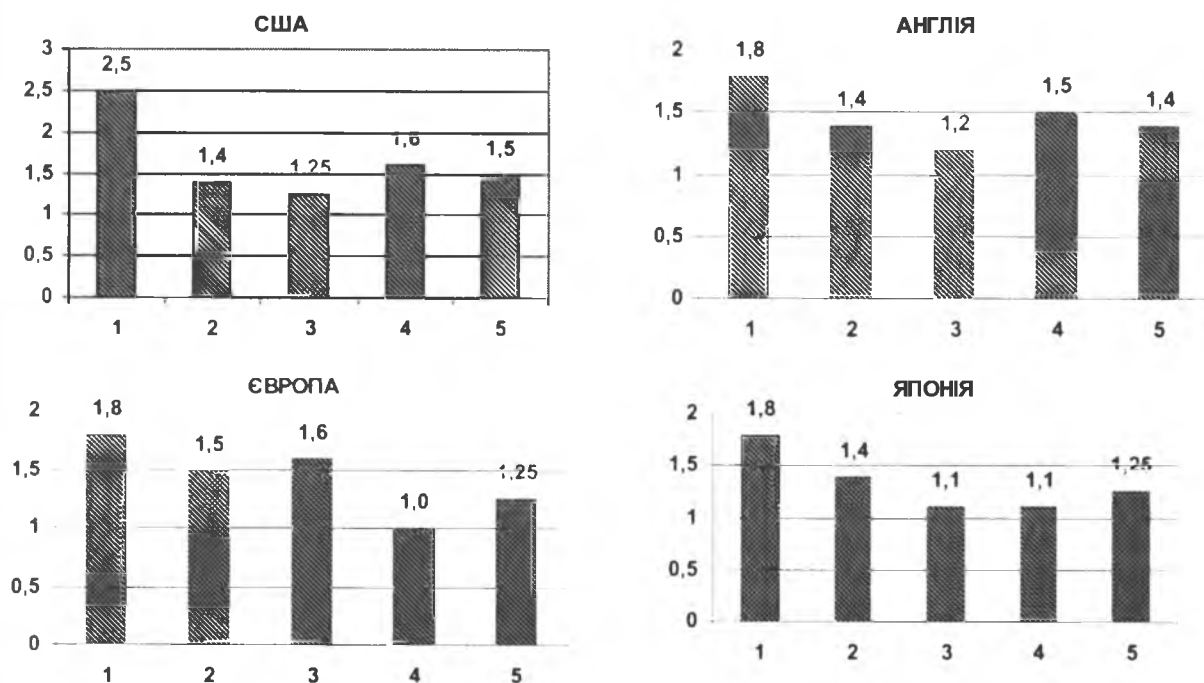


Рис. 1. Значення нормативу коефіцієнта загальної ліквідності в окремих країнах світу і галузях [4], де: 1 – легка промисловість; 2 – харчова; 3 – машинобудування; 4 – торгівля; 5 – всього

Як видно з рис. 1, в різних країнах світу по різним галузям встановлені різні нормативні значення коефіцієнта загальної ліквідності. В законодавчій практиці України нормативні значення коефіцієнтів поточної ліквідності і забезпеченості власними оборотними коштами по галузям є недиференційовані і самі величини показників не узгод-

тамент з питань банкрутства забезпечує координацію та погодження дій органів, що беруть участь у процедурі банкрутства. Проте даний орган займається тільки питаннями підприємств державна частка в яких не нижча ніж 25 %, що трохи звужує рамки його діяльності. З метою посилення ролі Державного департаменту варто було б покращити

інформування ним зацікавлених сторін та громадськості про різноманітні події в даній сфері.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду в сфері банкрутства підприємств дозволяє зробити наступні пропозиції, що на нашу думку, сприятимуть підвищенню ефективності проведення процедури банкрутства.

1. Основний ухил при проведенні процедури банкрутства необхідно зробити на реорганізацію підприємств, максимально ускладнивши та відтермінувавши в часі процес їх повної ліквідації. Адже переважно в таких ситуаціях заробляють не власники і не кредитори, а ті, що скуповують чужі борги. За статистикою більшість з підприємств, що збанкрутували мали державну частку і банкрутство використовувалось як один з варіантів злочинних схем при приватизації [16]. Реструктуризація підприємств-банкротів, якщо вона грамотно організована дає позитивний ефект і час підприємствам на відновлення фінансової спроможності, дозволяє зберегти профіль підприємства, робочі місця тощо.

2. Варто посилити адміністративну та кримінальну відповідальність за навмисне доведення підприємства до банкрутства чи за зовнішнє втручання в господарську діяльність підприємств з метою створення фінансової неспроможності.

3. Вирішити питання про підготовку "антикризових" менеджерів. В умовах перенасиченості ринку праці спеціалістами різних економічних спеціальностей, фахівців у даній проблемній сфері, на відміну від країн з розвиненою економікою, ніхто не готує. Це з одного боку дозволить забезпечити кваліфікованими кадрами кризові підприємства, а з іншого урізноманітнити підготовку економістів-менеджерів. На початкових етапах, це можуть

1. *Бери Дж. Питер.* Хозяйственное и торговое право: основные принципы. – <http://www.ispu.ru/library/su/article9/ls6.htm>.

2. *Благуи І.С., Копчак Ю.С.* Практика оцінки неплатоспроможності підприємств в Україні і країнах СНД // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 195. Том 3. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2004. – С. 818–830.

3. *Ершов А.* Банкрутство в хозяйственной практике Польши // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 2. – С.45–50.

4. *Забродский В. А., Кизим Н. А.* Оценка финансовой устойчивости производственно-экономических систем – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 82 с.

5. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.92 // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 31. – С. 440–446.

6. Законодавство про банкрутство: Збірник нормативних матеріалів і аналітичних статей / Під ред. О. М. Бірюкова. – К.: Юстиніан, 2003 – 456 с.

7. Законодавство України про банкрутство / Шефред. В. С. Ковальський; Редкол.: В. Г. Гончаренко. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 336 с.

8. *Мошч Ю.* Банкрутство в Венгрии: методы рыночного и государственного урегулирования // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С.49–54.

9. *Ольшанский А. И.* Банковское кредитование (российский и зарубежный опыт). – М.: РДЛ, 1998. – 351 с.

10. *Саморукова А.* Проблемы преодоления финансовой несостоятельности предприятий в Румынии // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 55–60.

11. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов [Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Бельх и др.]; / Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 468 с.

12. *Халтаева С.Р., Яковлева И.А.* Бизнес-планирование: Учебное пособие. – Улан-Уде, 2005. – 170 с.

13. *Шабунина В.* Неплатежеспособность предприятий – болгарский вариант // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 43–48.

14. Оздоровление через банкрутство (обзор зарубежной прессы) // Экономическое обозрение. – 2003. – Выпуск 2. – <http://www.review.uz/archive/article.asp?Y=2003&m=54&id=124>

15. http://www.pbussr.ru/index.php?razdel=5&condition=show_news&page=1&id=10897

16. <http://www.shanson.ua/service/2005/07/19/3119.html>

Foreign approaches to the problem of an enterprise's bankruptcy are analysed. Principal advantages and shortcomings of the foreign countries' legislation and possible tendencies in application of the analyzed approaches to realization of the measures on financial improvement of the home enterprises are determined.