

9. Кручок С.І. Оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2002. – №8. – С.40-47.

10. Лазарішина І.Д. Удосконалення інституційних підходів до методики фінансового аналізу // Фінанси України. – 2004. – №1. – С.44-48.

11. Хелферт Э. Техніка фінансового аналізу: Пер. с англ. / Под ред. Л.П.Белых. – М.: ЮНИТИ, 1996. – 356 с.

*Отримано 31.01.2005*

УДК 65.016.8

Е.В.МАКОВОЗ

*Украинская государственная академия железнодорожного транспорта, г.Харьков*

### **ПОНЯТИЕ БАНКРОТСТВА, ЕГО СУЩНОСТЬ, ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ**

Рассматриваются актуальные для сегодняшнего состояния украинской экономики проблемы, связанные с выявлением и классификацией причин банкротства предприятий, знание которых позволит руководству вовремя предпринять необходимые меры по улучшению финансового состояния предприятия.

Банкротство предприятий – отнюдь не новое явление современной украинской экономики, осваивающей рыночные отношения.

Вопросы банкротства предприятий получили свое отражение в работах отечественных и зарубежных экономистов [1-4].

С переходом к рыночной экономике государство столкнулось с рядом тяжелейших проблем, для решения которых старые методы управления не подходили. Одна из них – кризис неплатежей, поразивший все сферы деятельности. Кроме разрушительного воздействия на производство, он повлиял на бюджетно-финансовую систему страны, вызвав социальную напряженность в обществе. Он явился также одной из причин, которые привели к отсутствию оборотных средств у предприятий. К 1992 г. почти все украинские предприятия испытывали тяжелейшие финансовые сложности. Ежедневный спад производства, по оценкам правительственных экспертов, оценивался до 20-30% [5]. Спад, естественно, сопровождался сокращением занятости, падением спроса на продукцию, нарушением деловых связей, уменьшением поступлений налоговых платежей и другими неприятными последствиями, характерными для переходного периода к рыночным отношениям.

Перед государством встала задача разработать систему мероприятий и механизм осуществления этих мероприятий для выведения одних предприятий из кризисного состояния с оказанием им финансовой помощи и ликвидации других "безнадежных" предприятий.

Правовая основа для этой процедуры в Украине была заложена в 1992 г. Законом «О банкротстве», который готовился в основном по

зарубежным аналогам в отсутствие собственного практического опыта. Основные процедуры не были обеспечены механизмами практической реализации, не были четко определены основные понятия, в частности, самого банкротства. Запуску процесса банкротства изначально мешали нечеткие формулировки Закона. В результате арбитражные процессы по доказательству превышения обязательств над имуществом должника затягивались на многие месяцы, а судьи были вынуждены принимать экономические решения вместо юридических.

В 1999 г. Президентом Украины был подписан Закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом». Под банкротством понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если эти обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с наступления даты их исполнения [6].

Банкротство стало по своей сути созидательной мерой, направленной в первую очередь на восстановление нормальной работы предприятия. Лишь те материальные ресурсы и структуры управления ими, которые в принципе не могут эффективно использоваться (быть рентабельными), должны быть ликвидированы.

Эта процедура всегда рассматривалась как естественное средство для приватизированного предприятия. Очевидно, как только предприятие переходит в частные руки, особенно важным становится законный гарантированный перевод имущества от одного субъекта или субъектов к другим. Процедура несостоятельности и банкротства позволяет осуществить подобный перевод действительно рыночным путем – через защиту кредиторов и открытые продажи на конкурсной основе.

Экономические результаты деятельности любого предприятия подвержены колебаниям и зависят от множества факторов. Это приводит к тому, что большинство предприятий проходят стадии подъема и спада, а многие из них приближаются к банкротству или становятся банкротами.

Успехи и неудачи деятельности предприятия следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, одни из которых являются внешними по отношению к нему – на них предприятие не может влиять или его влияние может быть слабым, другие – носят внутренний характер. Как правило, эти факторы зависят от организации работы самого предприятия. Банкротство предприятия является результатом совместного и одновременно негативного действия и тех и других

факторов, доля «вклада» которых может быть различной. В развитых странах с устойчивой политической и экономической системой к банкротству на 1/3 причастны внешние факторы и на 2/3 – внутренние. Умение предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов является гарантией не только выживания, но и его процветания.

В литературе к внешним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность предприятия, относятся:

а) демография, состояние которой определяет размер и структуру потребностей;

б) экономика, состояние которой определяет уровень доходов и накоплений населения, а стало быть, и покупательную его способность. Ф.Котлер [7] отмечает, что уровень цен и возможность получения кредита также существенным образом влияют на предпринимательскую активность. Поведение предприятия должно учитывать и фазу экономического цикла, в которой находится экономика страны. Падение спроса, характерное для соответствующей фазы, может привести к обострению конкурентной борьбы, поглощению предприятия, появлению сильного конкурента ;

в) политическая стабильность и направленность внутренней политики, что соответственно реализуется через право. Значение этого фактора чрезвычайно велико, и в особенности для предпринимательской деятельности в Украине. Сюда следует отнести: отношение государства к предпринимательской деятельности; принципы государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер); отношения собственности, ее приватизация или национализация; принципы земельной реформы, поддерживаемые государством; меры, принимаемые к защите потребителя, с одной стороны, и предпринимателя (защиты конкуренции, ограничение монополизма и т.д.) – с другой. Все это аккумулируется в законодательных нормах, которые и определяют деятельность предприятия;

г) развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность. Изменения в технологии производства, которые предприятие вынуждено осуществлять под влиянием конкурентов (для Украины это в основном импортеры) и требующие больших капитальных вложений, могут временно отрицательно влиять на прибыльность предприятия, в том числе и вследствие неудач при внедрении новых технологий. Может негативно сказаться и недостаточность капиталов для реконструкции и модернизации производства. На живучести малых предприятий вообще сказываются размеры финансирования на перво-

начальном этапе. Чем они больше, тем больше возможность выживания. Большую опасность для предприятия представляет появление на рынке иностранных конкурентов, производство товаров которых может быть основано на более дешевой рабочей силе или совершенных технологиях;

д) культура, которая находит проявление в привычках и нормах потребления, предпочтении одних товаров и отрицательном отношении к другим;

е) часто к отрицательным последствиям приводит предприятие неплатежеспособность должников, что обязывает предприятие тщательно изучать будущего партнера [7, 8].

На финансовом положении большинства предприятий негативно сказываются также последствия общеэкономического спада, инфляции.

Конечно, бороться с кризисом, который имеет национальные масштабы, отдельному малому или среднему предприятию не по силам. Но в их силах и возможностях проводить гибкую политику, которая может значительно смягчить негативные последствия общего спада.

Однако, наиболее сильным внешним фактором банкротства являются так называемые «технологические разрывы». Заметим, что иностранные конкуренты завоевывают рынок именно новыми технологиями и товарами. Этой проблеме уделяется особое внимание.

Для каждой системы существуют пределы роста. Те же процессы, которые сформировали систему, на поздних этапах становятся ее ограничителями. Дальнейшее развитие требует скачка в базовых характеристиках системы. Одни специалисты называют эти моменты «переломными точками», другие – «технологическими разрывами».

По оценкам специалистов, в семи случаях из десяти при технологических разрывах прежние лидеры становятся отстающими. Для огромной массы предприятий не только крупные научно-технические сдвиги, а порой и мелкие, но оригинальные изменения, стирают их преимущества в избранной сфере деятельности. Опыт некоторых ведущих фирм показывает, что преодоление технологических разрывов возможно при соблюдении некоторых правил. Опасно держаться старого и рискованно браться за новое. Но только крупные фирмы могут позволить себе компромиссное решение, совмещающее лучшие стороны обоих подходов. Эти фирмы могут позволить себе содержать специалистов-«предельщиков», прогнозирующих возможные тупики и сдвиги.

Другим важным фактором, негативно действующим на результа-

ты работы предприятия, является чрезмерная инфляция, происходящая в Украине. Предприятия в условиях шоковой терапии объективно не стимулируются к проведению в жизнь долговременных стратегических целей. Высокие для конечного потребителя цены, сопряженные с высоким налоговым гнетом государства и соответствующей кредитной политикой с высокими кредитными ставками, стимулируют не расширение производства, а зачастую его сокращение. Такие цены, устанавливаемые предприятиями, часто связаны не столько с неправильной, направленной на их завышение ценовой политикой предприятия (что имеет место), сколько с внешними ценообразующими факторами, что ведет к падению конкурентоспособности товаров и снижает потребительский спрос.

Не менее многочисленны и внутренние факторы, определяющие развитие предприятия, являющиеся результатом его деятельности. В самом общем виде их можно сгруппировать в четыре группы: философия предприятия, принципы его деятельности, ресурсы и их использование, качество и уровень использования маркетинга. Эти четыре группы включают десятки, если не сотни конкретных, действующих на каждом предприятии избирательно факторов. Рассмотрим их в некотором агрегатированном виде.

90% различных неудач малых предприятий связывают с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства, его несоответствием изменившимся объективным условиям, злоупотреблениями, что ведет в целом к неэффективному управлению ими, к принятию ошибочных решений, невозможности приспособления к рыночным условиям. Если причина неудач предприятия в плохом руководстве, то его меняют, ориентируясь на причины, вызвавшие некомпетентность руководства [5].

Другим важным фактором возможной неудачи деятельности предприятия являются высокие издержки производства продукции. Выход здесь очевиден, он заключается в сокращении всех непроизводительных и малопродуктивных затрат. Пути их сокращения хорошо известны практикам и исследованы в литературных источниках, хотя для каждого предприятия эти пути будут разными. Это сокращение излишних и устаревших производственных мощностей, улучшение технологических процессов, их удешевление, устранение брака, потерь от нерационального использования рабочего времени и текучести кадров, сокращение управленческих расходов, продажа и ликвидация убыточных производств и переключение на производство высокорентабельной продукции и т.п. С этими мероприятиями зачастую связано повышение конкурентной способности продукции предприятия, хотя

здесь необходимо учитывать и чисто конъюнктурные процессы, происходящие на рынке (колебания цен, валютных курсов). В литературе также отмечается, что полезным является участие предприятия в рациональном разделении труда (в частности, перепоручение мелким и средним предприятиям на основе договорных отношений производства отдельных товаров и услуг), а также создание так называемых рискованных предприятий, способных быстрее внедрять и отрабатывать новые технологии, более оперативно реагировать на изменения в технике, на рынках сбыта и т.д. Подобные цели преследовались при создании кооперативов и малых предприятий в странах СНГ и Восточной Европы.

Нерациональная структура предприятия, излишнее его расширение ведут к неуправляемости им, за чем, как правило, следует распад части подразделений и их ликвидация.

Успешному ведению дел в большой степени способствует обособленная система стратегического планирования и набор маркетинговых средств, эффективно учитывающих рыночную ситуацию и активно влияющих на нее. С этим тесно связаны опыт коммерческой работы, знание правовых и финансовых вопросов. Нередко, вследствие неправильного финансового планирования, прогнозирования сроков поступления доходов и осуществления платежей, предприятие оказывается неплатежеспособным.

В качестве самостоятельного сильного фактора успешности работы называют культуру производства и предприятия, которые включают квалификационный состав, технологический уровень, психологическую атмосферу в коллективе и т. д.

Таким образом, обобщение и классификация причин банкротства предприятий позволят их руководству вовремя предпринимать соответствующие меры для улучшения финансового состояния предприятия.

1. Дедов Д. Признаки несостоятельности как критерий эффективности нового Закона о банкротстве // Хозяйство и право. – 1999. – №8. – С.34.

2. Кращенко Д.Б. Банкротство предприятий: его признаки // Право и экономика. – 2000. – № 6. – С.18.

3. Поляков В.М. Процедура банкротства в Украине: теория и практика. – Донецк: Донбасс, 2001. – 198 с.

4. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М., 1995. – 65 с..

5. Струков В. Процедура банкротства як інструмент відновлення платоспроможності підприємств (Інтерв'ю з директором Агентства з питань банкрутства) // Економічний часопис – XXI. – 2003. – №3.

6. О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом: Закон Украины от 14.05.1999 г. № 2343- XII.

7.Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Бизнес книга, 1999. – 372 с.

8.Поляков Б. Удосконалення форм фінансового оздоровлення боржника у процесах банкрутства // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 3. – С.85-87.

*Получено 31.01.2005*

УДК 336.647 : 658.147

В.А.ЗИНЧЕНКО, канд. экон. наук

*Харьковский национальный экономический университет*

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Рассматривается и уточняется сущность процесса бюджетирования на предприятии, его цели и особенности применения на различных предприятиях. Предложены классификация и перечень методов формирования бюджетов предприятий, сформированы общие требования, предъявляемые к процессу бюджетирования..

Одним из эффективных инструментов разработки и внедрения финансово-экономической стратегии предприятия является бюджетирование. Особое значение внедрение системы бюджетирования на предприятии приобретает в момент его финансового кризиса, позволяя предупредить возможное банкротство.

В настоящее время понятие «бюджетирование» на уровне предприятия еще не приобрело достаточно четкой формулировки. Различными учеными-экономистами как зарубежными, так и отечественными это понятие трактуется по-разному.

По мнению Е.А.Ананькиной, С.В.Данилочкина и Н.Г.Данилочкиной, «система бюджетирования на предприятии – это организационно-экономический комплекс, представленный рядом специальных атрибутов (применение особых носителей управленческой информации – бюджетов, присвоения структурным подразделениям статуса бизнес-единиц (центров финансовой ответственности), высокий уровень децентрализации управления предприятием), введенных в систему управления предприятием [1].

Л.А.Сухарева и С.Н.Петренко определяют бюджетирование как процесс выработки оптимальных направлений использования доходов и формирования расходов предприятия в ходе осуществления его финансово-хозяйственной деятельности и рассчитанный на определенный период времени. При этом отмечается, что бюджетирование охватывает разработку бюджетов, организацию их осуществления и контроль за их выполнением [2].

Бюджетирование – это управленческий механизм, включающий планирование, учет, анализ и контроль деятельности предприятия, а