

УДК 65.016.8

Вовк Г.Б.
студентка

Чернігівського національного технологічного університету

БАНКРУТСТВО СЕРЕДНЬОГО ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ, ШЛЯХИ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ

У статті досліджено сутність банкрутства середнього та малого бізнесу як глобального економічного явища, висвітлено соціальну та економічну небезпеку даного процесу. Крім того, в публікації виявлено основні причини краху в бізнесі, порівняні світові методичні підходи діагностики банкрутства та досліджено шляхи попередження неплатоспроможності підприємства. При дослідженні значну роль відведено дослідженню управлінських та фінансових рішень керівництва підприємства, а також аналізу державної підтримки середнього та малого бізнесу.

Ключові слова: банкрутство, неплатоспроможність, фінансова стабільність, фінансова автономія, державна підтримка бізнесу, валюта балансу, активи підприємства, робочий капітал.

Вовк Г.Б. БАНКРУТСТВО СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПУТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ

В статье исследована сущность банкрутства среднего и малого бизнеса как глобального экономического явления, освещена социальная и экономическая опасность данного процесса. Кроме того, в публикации выявлены основные причины краха в бизнесе, сравнены мировые методические подходы диагностики банкрутства и исследованы пути предупреждения неплатежеспособности предприятия. При исследовании значительная роль отведена исследованию управленческих и финансовых решений руководства предприятия, а также анализу государственной поддержки среднего и малого бизнеса.

Ключевые слова: банкрутство, неплатежеспособность, финансовая стабильность, финансовая автономия, государственная поддержка бизнеса, валюта баланса, активы предприятия, рабочий капитал.

Vovk H.B. THE BANKRUPTCY SMALL AND MEDIUM BUSINESSES AS A GLOBAL PROBLEM: THE NATURE, CAUSES, WAYS OF FORECASTING AND PREVENTING

In the article the nature of bankruptcy small and medium businesses as a global economic phenomenon highlights are investigated, the social and economic dangers of this process are highlighted. In addition to the publications the major reasons for the collapse of a business are identified, the world diagnostic methodological approaches of bankruptcy are compared to and ways to prevent the insolvency of the company are explored. At research a significant role of managerial and financial decision was devoted and analysis of government support of small and medium enterprises.

Keywords: bankruptcy, insolvency, financial stability, financial autonomy, state support of business, balance currency, assets, working capital.

Постановка завдання. В умовах ринкових трансформацій великої уваги потребує фінансовий стан дрібного та середнього бізнесу, а також показники, що гарантують виживання підприємства на ринку. Адже розвиток малого та середнього підприємництва це не тільки надійне підґрунтя для створення нових робочих місць та реалізації трудових здібностей працівників, а й зростання добробуту країни в цілому, що виступає структуро-творчим фактором економіки. Так підприємницька діяльність стає запорукою економічного зростання, забезпечуючи значну частину ВВП та експортну діяльність країни, створюючи велику кількість робочих місць та залучаючи прямі іноземні інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження банкрутства малого та середнього бізнесу, а також антикризового управління присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: М. Білика, М. Білухи, С. Брукса, В. Загорського, Л.А. Костирка, Л.І. Лігоненко, К. Мастерса, Т. Мітчела, А.О. Подольської, Г. Савицької, О. Терещенка, О.О. Тарасенка, О.В. Яріша та інших. Значна кількість робіт економістів присвячена організації антикризового управління на підприємстві та прогнозуванню кризового стану на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні банкрутство підприємства є настільки ж ймовірним, як і позитивні фінансові результати. Адже вітчизняний бізнес нашої країни наразі переживає різноманітні проблеми, такі як: світові економічні кризи та тійову економіку, політичний тиск, недосконалість економічного та податкового законодавства, адміністра-

тивні бар'єри та відсутність державної підтримки. Як результат – неплатоспроможність перед кредиторами, а отже і ліквідація підприємства з подальшим продажем усього його майна.

Нині банкрутство стає природним процесом, коли слабкі та неконкурентоспроможні підприємства припиняють свою діяльність через неможливість продовження виробничої та фінансово-господарської діяльності на основі стійкої неплатоспроможності, яка не підлягає санації, тобто відновленню.

Однак необхідно розрізняти поняття «неплатоспроможність» та «банкрутство». Неплатоспроможність – це неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності. У свою чергу банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Під банкрутством слід розуміти законні примусові заходи в рамках судового процесу для якнайповнішого задоволення вимог кредиторів у випадку ускладнень з виплатами, тобто неплатоспроможності підприємства. Сучасні закони про банкрутство враховують поряд з інтересами кредиторів також і інтереси суспільства, які полягають у санації підприємства та збереженні таким чином важливих для народного господарства робочих місць [1, с. 258].

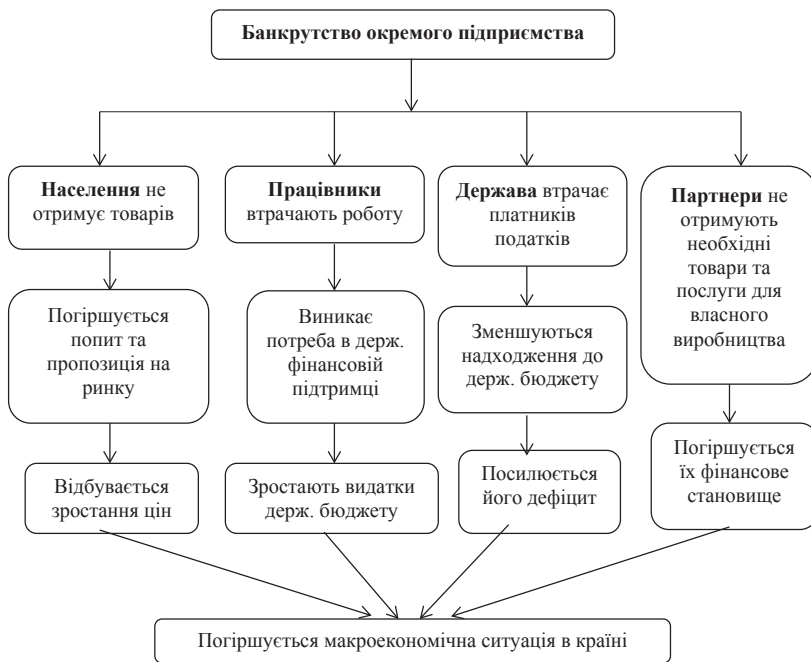


Рис. 1. Вплив банкрутства підприємства на економічні відносини

Варто відзначити існування хибних думок про те, що банкрутство підприємства є локальним явищем та загрожує лише підприємству. Адже банкрутство одного підприємства тягне низку проблем для інших суб'єктів господарювання, покупців та споживачів продукції і послуг, працівників даного підприємства, а отже і впливає на бюджет держави та на її конкурентоспроможність та платоспроможність (Рис. 1).

Таким чином, банкрутство підприємства є макроекономічною проблемою, а отже, повинна вирішуватися як на локальному, так і на державному рівні.

Тому для того, щоб підприємництво було успішним, необхідно враховувати вагомі причини, з яких малий та середній бізнес зазнає невдачі, а саме (Рис. 2):

– Математичні проблеми. Розумні підприємці починають вести конкурентну боротьбу з великою кількістю успішних супермаркетів, які продають товари з великим попитом і утримують при цьому оптимальні ціни. Невдахи чинять інакше. Вони закуповують товар, який мало кого цікавить, і вішають ціник на нього з настільки високими цифрами, що покупці розбігаються. А якщо немає споживачів, то і бізнесу теж не буде.

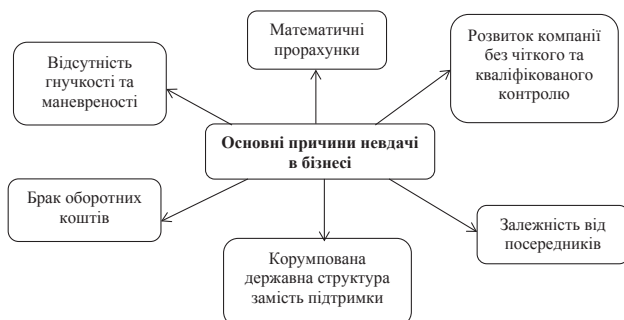


Рис. 2. Причини неплатоспроможності та банкрутства підприємств

– Відсутність гнучкості. За характером керівники можуть бути абсолютно різними: впертими, жадібними, мати «зоряну» хворобу, не обдумавши, йти на

ризик, уникати конфліктів або, навпаки, бути дуже агресивним. Яким би не був підприємець сам по собі, але якщо він не зможе пристосовуватися до будь-якого роду ситуацій, то в нього не вийде управляти бізнесом.

– Зростання підприємства без належного контролю. Молоді бізнесмени часто бажують вийти на інші ринки зі своїм товаром і збільшити собі прибуток. На жаль, такі маневри найчастіше закінчуються негативно.

– Брак грошей на непередбачені витрати. У світі все мінливо, у бізнесі особливо. Багато підприємців не вважають важливим відкладати кошти на випадок неплатоспроможності. Однак може статися втрата важливого клієнта, штраф, судовий процес. У цей період не кожен керівник зможе утримати бізнес, особливо не маючи певних резервів.

– Залежність від посередників. Досить велика кількість підприємців стають залежними від посередників, не помічаючи цього. А в разі випадку хоч однієї ланки маркетингового ланцюжка руйнується вся структура [2].

– Корумпована державна структура, яка часто гальмує розвиток малого бізнесу та все частіше заганає його в кут. Так, перевіряти бізнес в Україні мають право 70 структур. Найчастіше перевірки проводять Держслужба надзвичайної ситуації, Служба гірничого нагляду та промислової безпеки та Міністерство доходів і зборів. Крім того, в списку активних «ревізорів» є Пенсійний фонд, Держінспекція з питань праці, МВС, Фонд соц.захисту інвалідів, СБУ та прокуратура. У 2012 році бізнес в Україні пережив 2,06 млн перевірок, повідомляється в звіті Федерації роботодавців України. Як підрахували у ФРУ 44 із 70 перевіряючих органів мають право припинити роботу підприємства. Торік ревізори використовували таке право 154,6 тис. разів. Середній простій тривав 45 днів. Підраховано, що, наприклад, для перукарні збитки від подібного простою становлять від 700 до 1000 грн., хлібокомбінату – від 100 000 до 225 000 грн. І в сумі простій бізнесу через перевірки в минулому році по всій Україні призвів до втрат в 27 млрд. грн., або 1,9% ВВП, повідомляється у звіті. Крім того, на утримання органів-ревізорів у 2012 році бюджет витратив 24,1 млрд. грн. (1,7% ВВП). У перерахунку на одну перевірку в минулому році влада витратила 11600 грн. [3].

За даними іншого видання, малий бізнес щороку витрачає до 40 тис. грн. на хабарі чиновникам перевіряючих органів [4].

Тому для подолання даної проблеми необхідно не тільки виважені управлінські та фінансові рішення керівництва компаній та підприємств, а й державна підтримка на основі бюджетного фінансування, пільгового оподаткування, обов'язкового страхування комерційних ризиків, зниження ставок по кредитуванню та списання заборгованості з податків і податкових зборів, які підприємство не в змозі покрити самостійно. Крім того, важливо створити прозору систему контролю та перевірок за діяльністю підприємств та установ, значно скоротити кількість перевіряючих органів та залучити до перевірок громадські організації, створити новітні методи відновлення платоспроможності підприємства.

Так, Мін'юст свідчить про те, що переважна більшість підприємств, які роками перебувають в стадіях розпорядження майном або санації, не має жодних потенційних можливостей для відновлення платоспроможності. На 2013 в Україні налічується 8811 підприємств, що знаходяться в процедурі банкрутства. З них 438 підприємств – це державні або підприємства, у статутному фонді яких державі належать більше 25 %. Решта – це підприємства приватного сектора економіки, у тому числі – фізичні особи – підприємці [5].

Проведений аналіз також показав, що після вступу в силу з 19 січня 2013 нової редакції «Про відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом», яка істотно змінила як процедури, застосовувані до підприємств-боржників, так і статус, коло повноважень, відповідальність арбітражного керуючого та державного органу з питань банкрутства, в країні істотно скоротилася кількість підприємств, що знаходяться в процедурі банкрутства. Зокрема, протягом квітня-червня 2013 р. кількість справ про банкрутство підприємств скоротилася майже на 8% – з 9549 до 8811 [5].

Варто пам'ятати, що існують методи прогнозування банкрутства та його попередження. При цьому особливу увагу слід приділити:

– підприємствам, що працюють у галузі, де велика ймовірність банкрутства (Як показав аналіз, у державному секторі основна кількість банкрутів відноситься до таких галузей, як: сільське господарство, добувна, переробна промисловості, сфера торгівлі, транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова, технічна діяльність, освіта, охорона здоров'я. У приватному секторі основна кількість банкрутів відноситься до таких галузей економіки, як: сільське господарство, добувна, переробна промисловості, постачання електроенергії, пари і кондиціонованого повітря, водопостачання, будівництво, сфера торгівлі, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, тимчасове розміщення і організація харчування, фінансова і страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у галузі адміністративного та допоміжного обслуговування, освіта, охорона здоров'я, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок тощо) [5];

– новоствореним підприємствам та тим, що вже мали проблеми з платоспроможністю.

Розглянемо три основних підходи до прогнозування фінансового стану з позиції можливого банкрутства підприємства:

а) розрахунок індексу кредитоспроможності. Найбільш відома в цьому напрямку є праця західного економіста Е. Альтмана, що розробив індекс кредитоспроможності. В загальному вигляді індекс кредитоспроможності (Z) має наступний вигляд:

$$Z = 3.3 * K_1 + 1.0 * K_2 + 0.6 * K_3 + 1.4 * K_4 + 1.2 * K_5, \quad (1)$$

де показники K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 розраховуються за наступними алгоритмами:

$$K_1 = \text{Прибуток до виплати відсотків та податків} / \text{всього активів}, \quad (2)$$

$$K_2 = \text{Виручка від реалізації} / \text{всього активів}, \quad (3)$$

$$K_3 = \text{Власний капітал (ринкова оцінка)} / \text{залучений капітал}, \quad (4)$$

$$K_4 = \text{Накопичений реінвестований прибуток} / \text{всього активів}, \quad (5)$$

$$K_5 = \text{Чистий оборотний капітал} / \text{всього активів}. \quad (6)$$

Критичне значення індексу Z розраховувалося Альтманом за даними статистичної вибірки і склало

2,675. З цією величиною порівнюється розрахункове значення індексу кредитоспроможності для конкретного підприємства. Це дозволяє провести межу між підприємствами і виказати судження про можливість в майбутньому (2-3 роки) банкрутства одних ($Z < 2,675$) і достатньо стійкого фінансового стану інших ($Z > 2,675$). Безумовно, можливі відхилення від проведення критеріального значення, тому Альтман виділив інтервал (1,81 – 2,99), що називається «зоною невизначеності». Потрапляння за межу цієї зони з дуже високою ймовірністю дозволяє зробити висновок про компанію: якщо $Z < 1,81$, то компанія може бути віднесена до потенційних банкрутів, якщо $Z > 2,99$, то висновок прямо протилежний [6, с. 412].

б) використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв (Розрахунок індексу кредитоспроможності в найбільш завершеному вигляді можливий лише для компаній, що котирують свої акції на фондових біржах. Частка таких компаній в будь-якій країні є відносно невеликою.);

в) оцінка і прогнозування показників задовільності структури балансу (Наказом Мінекономіки України від 17 січня 2001 р. № 10 було затверджено Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховання банкрутства чи доведення до банкрутства).

Нині найпоширенішим методом відновлення платоспроможності є санація, що в перекладі означає «оздоровлення». Санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства – боржника в довгостроковому періоді. Тобто санація – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення [1, с. 267].

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Однак найдієвішим способом є попередження банкрутства на основі вивчення та покращення: валюти балансу, структури кредиторської заборгованості, активів підприємства та їх мобільності, робочого капіталу, витрат на виробництво, прибутковості та використання прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві. Тому в умовах нестабільної економічної ситуації вітчизняний бізнес потребує виважених та обґрунтованих фінансових рішень для недопущення банкрутства підприємства.

Варто пам'ятати, що діяльність суб'єктів малого та середнього підприємництва у багатьох випадках залежить від дій державних органів виконавчої влади. Без спеціальних заходів державної підтримки розвиток такого підприємництва неможливий. Однак і керівництву підприємства потрібно слідкувати за фінансовими та виробничими аспектами, що вказують на економічні труднощі, своєчасно застосовувати превентивні економічні та правові заходи задля недопущення визнання такого підприємства банкрутом та його подальшої ліквідації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. – Київ, 2013. – 344 с.
2. Найпоширеніші причини закриття малого бізнесу [Електронний ресурс] // Меркурій гроші в часі. – 2013. – Режим доступу : <http://mercury.kiev.ua/najposhirenishi-prichini-zakrittja-malogo-biznesu/>.
3. Стало відомо, скільки коштують перевірки для українського бізнесу [Електронний ресурс] // Кореспондент. – 2013. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net>.
4. Малый бизнес тратит 40 тыс. грн. в год на взятки чиновникам [Електронний ресурс] // Предприниматель. Lb. ua. – 2013. – Режим доступу : <http://economics.lb.ua>.
5. В Украине насчитывается 8811 предприятий, находящихся в процедуре банкротства [Електронний ресурс] // Права бізнесу – 2014. – Режим доступу : <http://www.prostopravo.com.ua>.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : підручник. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.

УДК 657. 92

Вовна І.М.*старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки
Тернопільського національного економічного університету***ТЕОРЕТИКО-ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ
ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА**

Стаття присвячена дослідженню концептуальних засад комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в сучасних умовах дисбалансу економіки. Обґрунтовано основні види комерціалізації за стадіями втілення комерційної ідеї, які застосовуються у практичній діяльності функціонування виробничо-економічних систем. На основі чого сформовано основні проблематичні аспекти функціонування об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, види комерціалізації, франшиза, організаційно-економічний механізм комерціалізації, комерціалізація ресурсів, комерціалізація процесів, комерціалізація результатів.

Vovna I.M. THEORETICAL-PROBLEMATIC ASPECTS OF THE PROCESS COMMERCIALIZATION OF OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY OWNERSHIP IN CHANGING ENVIRONMENT

Стаття посвячена дослідженню концептуальних основ комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в сучасних умовах дисбалансу економіки. Обґрунтовано основні види комерціалізації по стадіям реалізації комерційної ідеї, які застосовуються в практичній діяльності функціонування виробничо-економічних систем. На основі чого сформовано основні проблематичні аспекти функціонування об'єктів інтелектуальної власності.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности, виды коммерциализации, франшиза, организационно-экономический механизм коммерциализации, коммерциализация ресурсов, коммерциализация процессов, коммерциализация результатов.

Vovna I.M. THEORETICAL-PROBLEMATIC ASPECTS OF THE PROCESS COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY IN A CHANGING ENVIRONMENT

The article investigates the conceptual foundations of the commercialization of intellectual property in the modern conditions of imbalance of the economy. The basic types of commercialization stage for implementation of business ideas that apply in practice the operation of industrial and economic systems. On the basis of which formed the main problematic aspects of intellectual property.

Keywords: intellectual property, intellectual property, commercialization of intellectual property, commercialization types, franchise, organizational and economic mechanism of commercialization, commercialization resources, commercialization processes, commercialization outcomes.

Постановка проблеми. Сучасні наукові дослідження вимагають обґрунтування проблематики комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в сучасних умовах терболентності економічних процесів. Саме в таких обставинах необхідно також розглядати проблемні аспекти комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і методологічні основи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності певним чином розроблені в дослідженнях провідних вчених Чухно А.А., Цибульова П.М., Бубенко П.Т., Перерви П.Г., Олехновича Г.І., Патракової Л.П., Марусининої О.Ю., Волинкиної М.В., Шелехової Н.В., Шаранової Н.А., Кулаченко Е.В., Куперман В.Г., Мамедова Г., Гончарової Н.П., Ілляшенко С.І., Бромберга Г.В., Волинець-Русета Е.Я., Зінова В.Г., Фонштейна Н.М., Линніка М.В., Мухамедшина І.С., Мухопода В.І., Новосельцева О.В., Скорнякова Е.П., Устінової Л.М., Шульгіна Д.Б., Жица Г.І., Козирева А.М., Макарова В.Л.,

Мединського В.Г., Пригожина А.І., Шумпетера Й., Янсена Ф. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній складовій теорії інтелектуальної власності має місце певна фрагментарність і недостатнє дослідження питань формування і розвитку інтелектуальних ресурсів виробничо-економічних систем. Це зумовлює необхідність проведення комплексного розгляду проблем комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності і систематизації існуючих концепцій і підходів.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є обґрунтування теоретико-концептуальних засад комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на даному етапі розвитку підприємницьких структур. На основі чого сформувані основні види комерціалізації за стадіями втілення комерційної ідеї та виділити в даному контексті основні проблематичні аспекти функціонування об'єктів інтелектуальної власності.