

банкрутства. Далі розробляються механізми реагування на певні кризові ситуації відповідно до періоду їх розвитку (загрози, що вони несуть).

*2. Своєчасність реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства.*

У відповідності з теорією антикризового управління всяке кризове явище, що з'явилося, не тільки має тенденцію до розширення з кожним наступним господарським циклом підприємства, але й породжує супутні йому кризові фінансові явища. Тому особливо важливим є виявлення кризи на ранніх етапах з метою застосування найефективніших антикризових заходів.

*Повна реалізація внутрішніх можливостей.*

У боротьбі із загрозою банкрутства, особливо на ранніх стадіях її діагностики, підприємство повинно розраховувати виключно на внутрішні фінансові можливості. Якщо криза виявлена на ранніх стадіях (перша фаза), то для призупинення її розвитку та повної ліквідації доцільно використовувати інструменти реструктуризації (тактичні та стратегічні). За умови, коли криза перейшла у другу фазу, застосування реструктуризації стає менш ефективним, і тому доцільно використати потенціал реінжинірингу, який більш радикальний і оптимально підходить для ситуації, коли значно погіршується фінансовий стан підприємства.

*Використання санації підприємства для уникнення банкрутства.*

Якщо загроза банкрутства виявлена вже на пізній (третій) стадії і має катастрофічний характер, а механізми внутрішньої нейтралізації не дозволяють досягти потрібного ефекту у відновленні фінансової рівноваги, підприємство повинне ініціювати свою санацію, обравши для цього найефективніші її форми. Такий крок приймається як крайній у системі заходів з антикризового управління підприємством для уникнення його реального банкрутства.

*Забезпечення контролю за результатами розроблених заходів по виведенню підприємства з фінансової кризи.*

Враховуючи важливість реалізації розроблених заходів для наступної життєдіяльності підприємства, цьому контролю приділяють першочергове значення. Нормативи контролю встановлюються на етапі планування антикризових заходів. Вони повинні бути обґрунтованими і мати певний резерв, можуть коригуватися на стадії контролю, оскільки тут відомо більше інформації, ніж при плануванні. Контроль здійснює, як правило, керівник підприємства. Результати контролю періодично обговорюються з метою внесення необхідних коректив, спрямованих на підвищення ефективності антикризових заходів.

Якщо порівняти дослідження з означеної проблеми в Україні і Росії, то, безумовно, українська наукова і практична думка дещо відстала. У Росії вже протягом кількох років проводяться серйозні дослідження кризових ситуацій як на теоретичному рівні (приміром, у Санкт-Петербурзькому університеті), так і в галузі розробки заходів з профілактики і механізму їх здійснення. У ряді вищих навчальних закладів і наукових центрів Росії введено спеціальний курс з антикризового менеджменту; є підручники і навчальні посібники та інша спеціальна література. В Україні досліджень з цієї проблеми практично немає. На практиці ж окремі підприємства починають використовувати інструменти антикризового управління на інстинктивному рівні і конче потребують теоретичних розробок у даній сфері.

1. Абрамов В. Розвиток підприємства в умовах кризи // Економіка України. 1999. № 6. С. 50. 2. Лігоненко Л.О. Проблеми оцінки в контексті завдань антикризового управління діяльністю підприємства // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 2000. № 4. С. 53.

УДК 330.16+331.101.3

## СТРУКТУРНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*В.В. Шляхетко*

*Здатність підприємства створювати справжні суспільні цінності майже повністю залежить від його вміння забезпечити взаємозв'язок між складовими виробничого інтелектуального капіталу підприємства: капіталом людських ресурсів, капіталом ідей і винаходів, структурним капіталом.*

*Способность предприятия создавать настоящие общественные ценности почти полностью зависит от его умения обеспечить взаимосвязь между слагаемыми интеллектуального капитала предприятия: капиталом человеческих ресурсов, капиталом идей и изобретений, структурным капиталом.*

Економіка України перебуває сьогодні на складному етапі свого розвитку. Одним з найважливіших чинників її формування і розвитку на засадах ринкового механізму господарювання є підприємництво. Підприємницька діяльність відіграє дуже важливу роль в економіці: впливає на економічний ріст, насичення ринку товарами і створення додаткових робочих місць. Але, як показує досвід країн з розвинутою ринковою економікою, становлення підприємницької діяльності вимагає і вирішення ряду проблем, пов'язаних не тільки з отриманням максимального прибутку.

Сукупну цінність підприємства можна подати у вигляді айсбергу: фінансовий капітал – видима частина, яка становить приблизно 20% і є доступною для всіх бажаючих для спостережень та аналізу; та решта – 80% – так званий інтелектуальний капітал й інноваційна інфраструктура, заховані перед поглядами підприємців, фінансових аналітиків і керівних працівників, що має негативний вплив на майбутню конкурентоспроможність підприємства [1, ст.19].

Через цілий ряд досить зрозумілих причин підприємці звикли приділяти основну увагу бухгалтерському балансу та фінансовим результатам, незважаючи на те, що цим можуть і повинні займатись бухгалтери. Але тут існує певна проблема:

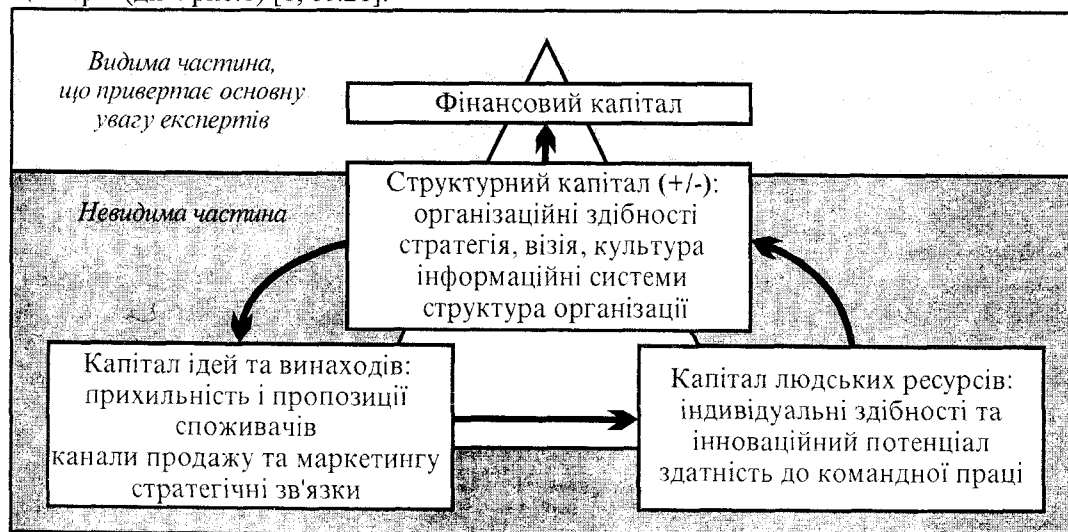
з розвитком суспільства традиційні баланс і фінансові результати охоплюватимуть усе менше справжніх цінностей підприємства та все в меншій мірі будуть відображати його реальний і майбутній потенціал. Щоб запобігти цьому, необхідно зосереджувати увагу підприємців на прихованих виробничих здатностях створювати майбутні цінності. Виробничий інтелектуальний капітал підприємства складається з:

капіталу людських ресурсів – здібності, знання, цінності та інноваційний потенціал одностудентів в організації, здатність до командної праці;

капіталу ідей і винаходів – містить канали продажу й маркетингу підприємства, сітку його стратегічних компаньйонів і партнерів, прихильність замовників та їх здатність підтримувати нові ідеї;

структурного капіталу – включає інноваційний і виробничий потенціал, стратегію, візію, культуру, інформаційні системи й незліченні інші складові, що є фактичним джерелом створення суспільних цінностей.

Від того, наскільки вдало взаємодіятимуть ці три складові, буде залежати, яка частина перетвориться на фінансовий капітал, котрий привертає основну увагу аналітиків, бухгалтерів та акціонерів (див. рис.1) [1, ст.21].



**Сукупна цінність підприємства**

Здатність підприємства створювати справжні суспільні цінності майже повністю залежить від його вміння забезпечити взаємозв'язок між вищенаведеними складовими виробничого інтелектуального капіталу. Тобто:

**Інтелектуальний капітал = капітал людських ресурсів + капітал ідей і винаходів (+/-) структурний капітал.**

Слід зазначити, що структурний капітал може підвищувати або знижувати виробничий інтелектуальний капітал підприємства. В сучасних умовах підприємцям необхідно докласти всіх зусиль, щоб зниження його не відбувалося. Якби підприємці розвитку та використанню інтелектуального капіталу приділяли хоча б частину часу, якого віддають аналізу свого фінансового капіталу, то їхні підприємства були б набагато краще підготовлені до майбутнього.

Для того щоб структурний капітал у ХХІ ст. утримував знак „+”, можна порекомендувати для впровадження широкий комплекс заходів, серед яких чільне місце займають зміни у структурі, системі і культурі підприємств як важливі передумови перебудови економіки з метою її переорієнтації на ринкові умови господарювання, принципово нове ставлення до праці і господарської діяльності (див. схему) [2,ст. 176].

XX століття	XXI століття
<b>СТРУКТУРА</b>	
<p>бюрократична</p> <p>багаторівнева</p> <p>організована відносно уявлень, що найвища ланка буде вникати в усі деталі керування</p> <p>характеризується правилами та діями, які в середині підприємства створюють багато складних взаємозв'язків</p>	<p>небюрократична, з меншою кількістю правил, обмежень</p> <p>обмежена кількість рівнів</p> <p>організована відносно уявлень, що найвища ланка здійснюватиме управління, а деталі будуть вирішуватись на нижчих рівнях</p> <p>характеризується правилами й діями, що створюють мінімум взаємозв'язків, а впливають з потреби добре служити споживачам</p>
<b>СИСТЕМИ</b>	
<p>небагато інформаційних систем, що спостерігають за продуктивністю</p> <p>надання інформації про кінцеві результати тільки керівництву</p> <p>підвищення кваліфікації та системи преміювання, доступні тільки керівництву</p>	<p>багато інформаційних систем, що досліджують продуктивність, насамперед аналізують дані про замовників</p> <p>широке розповсюдження інформації про кінцеві результати</p> <p>підвищення кваліфікації та системи преміювання, доступні багатьом працівникам</p>
<b>КУЛЬТУРА</b>	
<p>спрямована досередини</p> <p>повільне розв'язання проблем</p> <p>політична</p> <p>централізована така, що уникає ризику</p>	<p>спрямована назовні</p> <p>швидке розв'язання проблем</p> <p>відкрита і пряма</p> <p>збільшує індивідуальну відповідальність приймає та впроваджує ризиковані ідеї</p>

Проведення цих змін дасть змогу Україні прискорити вихід з глибокої економічної кризи і стати на шлях господарського прогресу, увійти в систему світової економіки як рівноправного суб'єкта міжнародних відносин.

1. Matthew J. Kiernan. Get innovative or Get Dead! Building Competitive Companies for the 21st Century. Canada, 1995. 2. John P. Kotter. Leading Change. Massachusetts, USA, 1996.

УДК 658.1

## ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Н.І. Передерієнко, Б.В. Никифорук, М.Я. Байк*

*Розглядаються методологічні підходи до прогнозування ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання в ринкових умовах. Аналізується можливість їх використання на вітчизняних підприємствах видавничо-поліграфічного комплексу.*

*Рассматриваются методологические подходы к прогнозированию вероятности банкротства субъектов хозяйствования в рыночных условиях. Анализируется возможность их использования на предприятиях издательско-полиграфического комплекса.*

У ринковому середовищі, основою якого є свобода підприємництва, відповідальність за результати діяльності накладається на самих підприємців. Вони мають обрати таку систему управління підприємством, яка забезпечила б його прибутковість і стабільний фінансовий стан на довготривалій період. Неefективне управління і використання ресурсів підприємства може призвести до збитковості, погіршення фінансово-економічного стану і навіть до ліквідації підприємства як банкрута. Тобто невід'ємним елементом ринкових відносин є банкрутство суб'єктів підприємницької діяльності. В Законі України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, який набув чинності з 1.01.2000 року, зазначається, що „банкрутство – це визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури”. Відповідно до цього закону кредитор має право звернутися із заявою до суду, якщо його безспірні вимоги до боржника становлять не менш як триста мінімальних розмірів заробітної плати і не задоволені протягом трьох місяців після встановленого строку для їх погашення. З економічної точки зору банкрутство можна визначити як підтверджену документально нездатність суб'єкта господарювання здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями і фінансувати поточну основну діяльність за відсутності коштів.

Передумови банкрутства – це результат взаємодії багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести економічні (кризовий стан економіки країни, спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси, зміна кон'юнктури ринку, неплатоспроможність і банкрутство партнерів); політичні (політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, втрата ринків збуту, недосконалість законодавства в галузі господарського права та ін.; посилення міжнародної конкуренції; демографічні (чисельність і склад населення, рівень добробуту народу, культурний устрій суспільства, який визначає розмір і структуру потреб, платоспроможний попит населення на ті чи інші види товарів або послуг). До внутрішніх факторів належать: неплатоспроможність замовників (клієнтів, споживачів продукції); відсутність збуту через низький рівень організації діяльності маркетингових служб з формування портфеля замовлень, вивчення ринків збуту продукції і підвищення конкурентоздатності продукції; дефіцит власного оборотного капіталу; низький техніко-технологічний рівень виробництва; зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, збільшення витрат на виробництво; створення понаднормативних залишків виробничих запасів, незавершеного виробництва та готової продукції, що уповільнює оборотність капіталу й створює його дефіцит, а в результаті спричиняє збільшення заборгованості та банкрутство. Банкрутство, як правило, є наслідком сумісної дії внутрішніх і зов-