

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** У роботі досліджено питання доцільності проведення санаційних заходів на підприємствах, що перебувають у кризі, з огляду на наявність у них відповідних передумов. Наведено авторську методику оцінки санаційного потенціалу підприємств.

**Ключові слова:** санаційний потенціал, оцінка, оздоровлення, платоспроможність, конкурентоспроможність.

**Вступ.** Підприємство, що перебуває в кризі, має два шляхи: або ліквідація, або провадження процедури санації. Перший - найпростіший шлях швидкого погашення кредиторської заборгованості боржника, проте викликає низку проблем: порушення господарських зв'язків, зменшення податкових надходжень до державного бюджету, зростання соціальної напруженості і як наслідок дестабілізацію економічної системи в цілому. При цьому ліквідаційна маса здатна покрити тільки 1,5 % вимог кредиторів, тому для останніх вигідніше є відновлення платоспроможності і фінансової стійкості боржника.

Сьогодні багато моделей прогнозування банкрутства (Альтмана, Лису, Тафлера, Конана і Гольдера, Спрінгейта, Чессера, Терещенка та ін.). Шляхи проведення оздоровчих і відновлювальних заходів наведено в багатьох працях вітчизняних (І. Н. Карпунь, Л. О. Лігоненко, А. В. Череп, О. О. Терещенко, С. Я. Салига та ін.) і зарубіжних (Б. Бекенферде, Д. Лангендорф, Н. Здравомислов та ін.) учених. Проте зараз питання визначення рівня санаційної спроможності підприємства залишається ще мало дослідженим. Для оцінки санаційної спроможності підприємства недоцільно використовувати інструментарій моделей прогнозування банкрутства, адже загроза банкрутства та здатність до оздоровлення обумовлені різними чинниками. Таким чином, питання оцінки санаційної спроможності актуальне і потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Основна мета дослідження - аналіз складу та сутності санаційного потенціалу і санаційної спроможності підприємства. Для досягнення цієї мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- визначення передумов проведення санаційних заходів на неспроможному підприємстві;
- аналіз складових елементів санаційного потенціалу підприємства;
- розробка методики оцінки санаційного потенціалу.

**Результати.** Проведення санаційних процедур доцільно не на всіх підприємствах, які потрапили в кризу: для оздоровлення суб'єкта господарювання необхідно мати певні передумови. Наявність таких передумов свідчатиме про санаційну спроможність підприємства.

Санаційну спроможність можна визначити як наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації [6, с. 28].

У науковій літературі наводяться такі групи передумов застосування процедури

санації: правові, загальноекономічні, ресурсні та фінансово-економічні [3, с. 17]. На наш погляд, ці передумови повинні містити такі складові:

1. Правові (нормативно-законодавчі) передумови:

- обставини, наявність яких забороняє ліквідацію підприємства;
- наявність згоди кредиторів на проведення санації та наявність інвестора.

2. Загальноекономічні передумови:

- наявність попиту на продукцію кризового підприємства, стійких позицій на ринку та реальних можливостей збільшення обсягів реалізації;
- здатність до формування й утримання конкурентних переваг;
- стратегічна важливість підприємства для держави.

3. Ресурсні передумови:

- достатність часу для вирішення завдання відновлення платоспроможності підприємства;
- достатній обсяг повноважень кризових управляючих стосовно вибору методів вирішення завдання;
- наявність джерел фінансових ресурсів та їх достатній обсяг;
- наявність кваліфікованого, досвідченого персоналу;
- наявність необхідних засобів виробництва.

4. Фінансово-економічні передумови:

- наявність у підприємства реальної та дієвої санаційної концепції;
- наявність невикористаних резервів підвищення ліквідності підприємства;
- здатність до одержання конкурентних переваг;
- здатність до відновлення прибутковості.

Перелічені кількісні та якісні величини тісно взаємопов'язані. Так, досягнення конкурентних переваг можливе лише за наявності стійкої ліквідності та платоспроможності. Водночас орієнтація лише на забезпечення ліквідності дає можливість забезпечити життєздатність підприємства тільки в короткостроковому періоді [3, с. 17].

Варто зазначити, що наведений список передумов проведення санації не вичерпний, його можна продовжити залежно від специфіки діяльності підприємства. При цьому теоретична інформація має загальний характер, кожне окреме підприємство - свій потенціал до виживання, що визначається специфікою його функціонування. В одних це високі технології, сучасне обладнання; у других — стійкі налагоджені зв'язки з партнерами; у третіх — високий кадровий потенціал; у четвертих — якість продукції, особлива ринкова позиція тощо.

Загальними умовами санаційної спроможності є наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності, до яких відносяться:

- реальні можливості збільшення доходу від реалізації, зменшення собівартості продукції і на цій основі досягнення майбутньої рентабельності фінансово-господарської діяльності;
- реальні можливості збільшення доходів від позареалізаційних надходжень;
- реальні можливості досягнення задовільної структури балансу;
- реальні можливості забезпечення стабільної ліквідності [2, с. 61].

Оцінка санаційної спроможності підприємства відбувається на основі вивчення його санаційного потенціалу під час проведення санаційного аудиту. Санаційний потенціал, у свою чергу, складається з маркетингового, трудового, виробничого, фінансового та інвестиційного потенціалів [4, с. 21-22].

Маркетинговий потенціал, який можна визначити як сукупність наявних у підприємства характеристик, пов'язаних із реалізацією, просуванням, зміною існуючої номенклатури продукції в умовах ринку, для забезпечення доходу компанії та

досягнення її стратегічних цілей, є базовий, оскільки в першу чергу відповідає за наявність виручки і формує цілі і завдання для інших елементів потенціалу підприємства. На нашу думку, саме маркетинговий потенціал є передумовою досягнення підприємством конкурентоспроможності на ринку: від рівня попиту на продукцію, галузевої перспективи залежатиме фінансовий результат та позиція підприємства на ринку в майбутньому [1, с. 45].

Трудовий потенціал являє собою поєднання оптимального укладу системи взаємодії між кадрами підприємства і наявності в них сукупності здатностей та можливостей, яке забезпечує нормальне функціонування підприємства і досягнення його стратегічних цілей. При цьому трудовий потенціал охоплює людську складову (робочий і керівний персонал) та інфраструктурну складову (організаційну структуру, інформаційні потоки, стиль керівництва компанією та ін.) [4, с. 22].

Виробничий потенціал передбачає сукупність наявних у підприємства ресурсних, технічних і технологічних характеристик, що забезпечують виробництво якісної продукції, безпеку персоналу і досягнення стратегічних цілей [4, с. 22]. Ця складова санаційного потенціалу передбачає здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту, дає інформацію про стан та можливості використання на підприємстві обладнання [1, с. 45].

Фінансовий потенціал – це сукупність перспективних та наявних можливостей у підприємства з мобілізації власних фінансових ресурсів, а за необхідності і запозичених, їх розподілу та ефективному використанню з метою забезпечення ефективної безперервної діяльності підприємства і досягнення його стратегічних цілей. Фінансовий потенціал формується за рахунок інших потенціалів, але при цьому дає поштовх зростанню інших. Таким чином, усі складові санаційного потенціалу становлять циклічну систему. Саме фінансовий потенціал, у першу чергу, визначає ризик виникнення загрози банкрутства [4, с. 22].

Інвестиційний потенціал являє собою сукупність потенційних і наявних у підприємства вкладень, що забезпечують упровадження новацій, оновлення засобів компанії, реалізацію її проектів, отримання доходів. Інвестиційному потенціалу підпорядковано інноваційний потенціал, який містить у собі не лише здатність інвестувати, а й залучати кошти від інвесторів. Звичайна інвестиційна привабливість ураховує високий рівень фінансового стану компанії, але в межах санаційного потенціалу розглядаються підприємства, що перебувають у кризі. Тому середньоринкові показники фінансового стану підприємства при оцінці інвестиційної привабливості будуть вищі за ті ж показники при оцінці санаційної спроможності [4 с, 22].

Слід зупинитись на визначенні відмінностей між кредитоспроможністю, загальним потенціалом, інвестиційною привабливістю підприємства і санаційним потенціалом, оскільки їх склад фактично однаковий. У розрізі дослідження санаційного потенціалу розглядаються інші аспекти зазначених елементів, тобто тих, які спрямовані на подолання кризи. Важливо зауважити, що підприємство може мати високий санаційний потенціал за низької кредитоспроможності. Це обумовлено тим, що санаційний потенціал – це категорія, яка визначає можливості підприємства (частіше неплатоспроможного) подолати кризу, а кредитоспроможність – стан платоспроможності боржника. Тобто допустимі значення показників при оцінці санаційного потенціалу будуть нижчими, ніж допустимі значення показників при оцінці кредитоспроможності, загального потенціалу, інвестиційної привабливості [4, с. 21-22].

На нашу думку, для оцінки санаційного потенціалу як комплексного поняття необхідно провести аналіз його складових. Для цього ми пропонуємо застосувати

коефіцієнтний метод аналізу відповідно до кожного з елементів санаційного потенціалу. Для відбору показників, які даватимуть можливість оцінити якісні та кількісні характеристики потенціалів підприємства, ми враховуємо таку умову, визначену О. О. Терещенком: показники повинні бути об'єктивними, а ймовірність маніпуляції ними з метою штучного заниження податкових зобов'язань - мінімальною [5, с. 40]. Ці показники необхідно розглядати в динаміці протягом останніх 2-3 років, що дасть змогу виявити основні тенденції розвитку відповідного потенціалу.

Для оцінки маркетингового потенціалу, на нашу думку, доцільно використовувати такі показники:

1. Частка ринку, яку займає підприємство. Цей показник у динаміці свідчить про позицію підприємства на ринку. Зростання частки ринку відповідає зміцненню конкурентної позиції суб'єкта господарювання.

2. Співвідношення індексів обсягів продажу підприємства у вартісному виразі й аналогічного галузевого показника. Цей показник показує здатність підприємства задовольняти потреби ринку, відповідно до його вимог та тенденцій коригувати свою виробничу програму.

Показники, які характеризують трудовий потенціал:

1. Продуктивність праці. Завдяки цьому показнику можна оцінити здатність персоналу виробляти продукцію.

2. Коефіцієнт плинності кадрів. У випадку високого ступеня плинності кадрів на підприємстві може спостерігатися відсутність кваліфікованих і досвідчених працівників.

Виробничий потенціал доцільно оцінювати за такими показниками:

1. Фондовіддача. Цей показник свідчить про ступінь ефективності використання основних фондів підприємства і характеризує здатність засобів виробництва генерувати прибуток підприємства.

2. Коефіцієнт зносу основних фондів. Високий ступінь зносу основних виробничих фондів може стати причиною порушення технологічного процесу і свідчить про «спрацювання» виробничих потужностей.

3. Коефіцієнт оновлення основних фондів. Цей показник доповнює попередній і характеризує здатність підприємства застосовувати у виробничому процесі основні фонди відповідно до розвитку НТП, що є запорукою виробництва конкурентоспроможної продукції.

Для оцінки фінансового потенціалу необхідно аналізувати динаміку таких показників, які характеризують фінансову стійкість, ділову активність і прибутковість підприємства:

1. Коефіцієнт покриття. Цей показник характеризує рівень дотримання «золотого правила» фінансування, тобто здатність підприємства забезпечити фінансову рівновагу (і, відповідно, платоспроможність) у довгостроковому періоді.

2. Коефіцієнт автономії. За цим показником можна визначити здатність підприємства фінансувати свою виробничо-господарську діяльність за рахунок власних джерел.

3. Коефіцієнт фінансового левериджу. За цим показником можна визначити залежність підприємства від довгострокових джерел фінансування.

4. Коефіцієнт оборотності активів. За цим показником можна судити про здатність активів підприємства генерувати прибуток. Чим більше його значення, тим ефективніше використання наявних активів.

5. Власний оборотний капітал. Цей показник указує на ту частку оборотних коштів, які фінансуються за рахунок власних фінансових джерел.

6. Тривалість фінансового циклу. Цей показник (у днях) показує, на який період

часу в підприємства відволікаються кошти з обороту. Тому для підприємства позитивна динаміка щодо скорочення значення цього показника, для чого необхідно вживати заходів, спрямованих на прискорення оборотності дебіторської заборгованості і запасів та уповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

7. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Значення цього показника відповідає здатності підприємства покривати свою поточну заборгованість за рахунок дебіторської заборгованості. При цьому важлива кредитна політика підприємства і взаємовідносини з партнерами.

8. Рентабельність операційних продажів. Цей показник показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку здатна генерувати одна грошова одиниця виручки від реалізації, і свідчить про ефективність операційної діяльності підприємства.

Інвестиційний потенціал підприємства можна оцінити, на нашу думку, за такими показниками:

1. Частка прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва. Цей показник указує на стратегічну спрямованість діяльності підприємства і політики управління прибутком, створення передумов для розвитку в перспективі.

2. Коефіцієнт інноваційного випуску як співвідношення обсягу реалізованої продукції, що заново впроваджена або зазнала змін упродовж трьох останніх років, до суми чистого доходу від реалізації продукції. Цей показник свідчить про постійне оновлення асортименту продукції відповідно до вимог ринку завдяки впровадженню прогресивних досягнень НТП у виробничий процес.

3. Коефіцієнт цінності акцій підприємства, як співвідношення ринкової ціни однієї акції до суми дивідендів на одну акцію. Цей показник характеризує привабливість підприємства з точки зору потенційного інвестора. На жаль, за наявності слабо розвинутого ринку цінних паперів визначення значення цього показника досить важке.

Комплексний аналіз усіх наведених показників дозволить оцінити як окремі складові санаційного потенціалу підприємства, так і загальну здатність підприємства до відновлення своєї платоспроможності, прибутковості, встановлення конкурентоспроможності. Також проведення коефіцієнтного аналізу дасть змогу виявити слабкі та сильні ланки санаційної спроможності підприємства й спрямувати зусилля та ресурси за необхідними напрямками його оздоровлення.

Санаційно спроможним підприємство буде тоді, коли продисконтована очікувана вартість майбутніх активів (за умови успішної санації) перевищуватиме вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації.

З правового погляду санаційно спроможним підприємство буде в тому разі, якщо воно здатне підтримувати фінансову рівновагу в довгостроковому періоді, тобто якщо є достатні передумови для відновлення та збереження стабільної платоспроможності, аби кредитори не мали підстав звернутися з заявою до Арбітражного суду, порушуючи справу про банкрутство.

Визначивши наявність або відсутність санаційної спроможності підприємства, роблять висновок про доцільність проведення його санації або ліквідації відповідно.

Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, капітал витрачено, структура балансу незадовільна, то приймають рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. Ліквідацію може бути здійснено на добровільній основі (злиття, продаж об'єкта цілком або частинами) та в примусовому порядку за рішенням Господарського суду.

У разі, якщо підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, достатньо кваліфікований управлінський персонал, ринки збуту товарів, а виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки

країни, приймається рішення про проведення санації [6, с. 30].

Чим раніше на санаційно спроможному підприємстві розпочнеться санація, тим більші шанси на її кінцевий успіх

**Висновки.** Таким чином, ми з'ясували, що для проведення санаційних заходів на підприємстві воно повинно володіти низкою передумов, які визначають здатність суб'єкта господарювання до оздоровлення своєї діяльності. Водночас санаційна спроможність передбачає наявність у підприємства санаційного потенціалу, який є комплексним поняттям. Наведена нами система показників оцінки складових елементів санаційного потенціалу може служити дієвим методом для комплексної оцінки здатності підприємства до виживання, а також виявлення основних внутрішніх проблем та причин низької ефективності діяльності підприємства в зовнішньому середовищі.

У подальшому розроблена нами методика оцінки санаційної спроможності потребує вдосконалення в напрямі встановлення граничних показників відповідно до галузевих особливостей функціонування підприємств та визначення інтегрального показника санаційної спроможності.

### Література

1. Булович Т. Методичні підходи до оцінки санаційної спроможності підприємства / Тетяна Булович // Економіст. - 2009. - № 3. - С. 44-47.
2. Манойленко О. В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання / О. В. Манойленко // Економіка та держава. - 2006. - № 1. - С. 60-63.
3. Мар'яненко Л. В. Особливості та передумови провадження санаційних процесів на підприємствах України / Л.В. Мар'яненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. - №10. – С. 14-21.
4. Солом'янова-Кирильчук К. О. Санаційний потенціал, як ключова категорія кризового менеджменту / К. О. Солом'янова-Кирильчук // Економіка, фінанси, право. - 2008. - №4. - С. 20-53.
5. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. - № 8. – С. 38-44.
6. Терещенко О. Санаційний аудит як інструмент зменшення інформаційних ризиків у процесі антикризового управління / О. Терещенко // Ринок цінних паперів України. – 2004. - № 3-4. – С. 27-34.

**Summary.** The problem of expedient of adopting the sanation measures on enterprises which are in crisis from the point of view of availability on them proper conditions are investigated in the article. The author's methods of estimation of sanation potential is adduced.

**Keywords:** sanation potential, estimation, renewal, solvency, competition ability.

*Стаття надійшла до редакції 24.04.2010*