

получению дополнительного эффекта в виде 1,45 млн. грн. свободных оборотных средств.

К сожалению, некоторых из этих преимуществ можно добиться, только заплатив за них «высокую цену»: более высокий риск от полного внедрения новых систем и операций, первоначальные инвестиции и затраты на реализацию, определенное время до окончательного результата, проблемы привязки ЛТ к другим информационным системам, например, заказчикам, нежелание отдельных поставщиков взять на вооружение методы данной системы и отдельных сотрудников взять на себя большую ответственность [4, с. 24].

Следовательно, система ЛТ – это не только способ минимизации запасов, но и способ повышения эффективности работы товарораспределительной сети, что позволит осуществить ее оптимизацию: упрощаются планирование и диспетчеризация, увеличивается объем товарооборота, меньшие инвестиции в запасы, у сотрудников проявляется более ответственное отношение к работе, улучшаются отношения с поставщиками, возникает стремление решать некоторые специфические проблемы, возникающие в ходе работы [7].

#### Источники и литература

1. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: Навч. посібник.–К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2005.–265с.
2. Логистика: Учебник/под ред. Б. А. Аникина: 3-е изд., М.,: ИНФА-М, 2005.–352с.
3. Пашутин С. Оптимизация сбыта//Маркетолог.-2004.-№ 9.–С.24-27.
4. Санкин В.О. Проектирование складских комплексов и системные решения//Современный склад.-2004.-№5.-С.24-25.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. Пер.с англ.–М., 2003.–503с.
6. ISO 9000:2005, Quality management systems–Fundamentals and vocabulary-[www.ISO.org.ua](http://www.ISO.org.ua)
7. [www.cfin.ru/encycl/just\\_in\\_time.shtml](http://www.cfin.ru/encycl/just_in_time.shtml)/Система «точно в срок»-теория и практика финансового анализа. Энциклопедия управленческих и маркетинговых терминов.-2006.
8. [www.12manage.com/methods\\_jit\\_ru.html/Just-in-time](http://www.12manage.com/methods_jit_ru.html/Just-in-time) (точно в срок)–описание и объяснение на русском языке. Планирование поставок.–2006.

**Дикань Н.В., Саранова М.В.**

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИВАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми.** За умов демократизації економіки та існування ринкових відносин відбуваються перехід від монополії держави на привласнення засобів і результатів виробництва та управління ними до різноманітних форм власності. Саме приватизація є основою таких змін. На сучасному етапі розвитку України приватизація ввійшла в ту стадію, коли її необхідність і прийнятність відносно багатьох об'єктів господарювання, що залишилися у складі державного сектору, стає далеко не такою очевидною як кілька років тому. І все ж таки, хоча масова приватизація державного майна практично завершена, не втратило своєї актуальності питання доцільності її проведення, обґрунтованості обраних при цьому напрямів, методів утілення в життя основних постулатів приватизаційних процесів. Отже, значна увага до проблем приватизації пояснюється, насамперед, тим, що вона, являючи собою складову глибинних масштабних, системозмінюючих реформ, що трансформують економічні та соціальні відносини в суспільстві, має комплексний, системний характер. Результати її проведення позначаються у різних сферах функціонування держави і суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у висвітлення питань, пов'язаних з питаннями визначення сутності приватизації, її пріоритетних напрямків, основних етапів втілення в життя, поєднання з державним регулюванням економіки тощо, розглянуті і продовжують активно досліджуватися провідними вітчизняними та відомими закордонними вченими та дослідниками, такими як Р. Архипов, В. Бабич, Д.Богиня, В. Братишко, Г. Волинський, Д. Гелбрейт, В. Граждан, А. Гош, Л.Дідківська, М. Дерябіна, Г. Задорожний, Б. Кваснюк, Р. Коуз, І. Лукінов, М. Мессенгіссер, Л. Мельник, Д. Сакс, Дж. Стігліц, А. Чухно, В. Юрчишин та інші. І все ж таки, попри велику кількість публікацій, в літературі ще не охоплено весь спектр питань щодо приватизації в конкретних галузях економіки, доцільності рішення про приватизацію об'єктів господарювання, а також перехід від сприйняття приватизації як інструменту трансформації відносин власності до розуміння її як інструменту розв'язання економічних, корпоративних та соціальних проблем.

**Цілі статті** полягають у вивченні попиту покупців на об'єкти приватизації та аналізі фінансового стану підприємств до прийняття рішення про їх приватизацію (на основі даних за І квартал 2006 року), розкритті основних критеріїв доцільності прийняття рішення про приватизацію об'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Для розуміння сутності спочатку розглянемо визначення приватизації. Одразу слід зазначити, що у зарубіжній літературі не існує єдиного визначення цього процесу. Так, наприклад, у Великій Британії приватизація передбачає зменшення участі держави в капіталі підприємства до рівня менш, ніж 50%. У Індонезії, Малайзії, Турції приватизація визнається і при збереженні в державній власності більшої частини активів [4]. Щодо Сполучених Штатів Америки, то там під приватизацією розуміють, перш за все, перехід прав власності держави на користь приватних осіб або зміна державної власності на приватну [6].

В узагальненому вигляді приватизацію слід розуміти як складовий елемент державної політики дерегулювання економіки, котрий призводить до збільшення внеску приватного сектору в господарський розвиток за рахунок підвищення економічної ефективності приватизованих підприємств; у більш вузькому розумінні приватизація означає повну або часткову передачу права власності на капітал державного підприємства акціонерному товариству або приватній особі. За I квартал 2006 року державну форму власності змінили 157 підприємств (найбільше по Харківській обл. – 21 та Житомирській – 16), комунальну – 1074 (найбільше у м. Києві – 271 та Львівській обл. – 222) [9].

Основним провідником втілення в життя Державної програми приватизації, а також управління державним майном є Фонд державного майна України з його регіональними відділеннями (Фонд).

Виходячи з досвіду приватизації розвинених країн з ринковою економікою і колишніх соціалістичних держав, можна виділити такі принципи:

1. Дотримання генерального принципу економічної і соціально-політичної доцільності всіх реорганізацій і реформ – не нашкодь [3]. Це пов'язано з визначенням ефективності та результативності реформування, адже навіть найперспективніша, на перший погляд, докорінна зміна може виявитися не просто недоцільною для даної сфери, а й викликати безповоротні процеси руйнації.
2. Самостійність у прийнятті рішення про приватизацію, тобто приватизація не є догмою, тобто державна власність була, є і, скоріш за все, буде існувати завжди як невід'ємна складова ринкового типу економіки, адже жодна країна світу не функціонує на основі ідеальної (стовідсоткової) ринкової системи, державне регулювання в більшій чи меншій мірі наявне скрізь. Таке аксіоматичне твердження пов'язане з тим, що в економіці кожної країни наявні суб'єкти господарювання, діяльність яких характеризується низькою нормою прибутку, але при цьому ефективний суспільний розвиток значною мірою залежить від задоволення ними існуючих соціальних потреб. Також саме держава забезпечує розвиток тих видів діяльності і напрямів економіки, які забезпечують національну безпеку країни. Це оборонна промисловість, залізничний транспорт, зв'язок тощо.
3. У багатьох випадках приватизації має передувати реструктуризація. Цей принцип має на меті покращення фінансової ефективності приватизації, підвищення рівня доступності об'єктів, що продаються, створення та забезпечення високопродуктивної діяльності середнього прошарку населення та підприємців. На нашу думку, це пояснюється, насамперед, тим, що реструктуризація підприємства закладає підвалини високопродуктивної діяльності підприємства.
4. Зміна структури власності має носити поступовий і плановий характер. Дотримання цього принципу логічно впливає із уявлень про поступовий розвиток економіки шляхом послідовних, обґрунтованих змін, а не завдяки всеохоплюючій руйнації, щоб не мати негативних наслідків в економіці та країні в цілому (наприклад, стрімке руйнування розподілу праці, що вже сформувався в країні, обсягу та номенклатури експортної продукції).
5. Нові інвестиції та вдосконалення системи управління. Збільшення фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, ефективне управління ними, тобто реалізація продуманої, вираженої стратегії фінансового менеджменту, зрештою, покращать результативність функціонування об'єкта, що приватизується.
6. Врахування міркувань національної економічної безпеки пов'язано з продажем об'єктів господарювання фізичним та юридичним особам, що не є резидентами даної країни. Це може призвести до високого рівня економічної залежності від закордонних власників приватизованих об'єктів. Така практика була характерною для Бразилії. В арабських країнах землю, зокрема державну, заборонено продавати іноземцям [8].

Рішення щодо приватизації державного підприємства є багатоаспектним, так як може бути прийняте виходячи з різних точок зору. Тож, з нашої точки зору, доцільним є виокремлення різних економічних рівнів цього процесу.

1. Макроекономічний рівень передбачає прийняття доцільності рішення про приватизацію з точки зору держави, яка в цьому випадку виступає в ролі власника. Тут мають бути враховані поточна та майбутня ціна об'єкта, що продається, прогнозована динаміка доходів від його діяльності, наявність різних фінансових активів та їх ціна (процентні ставки) [1, 4]. На цьому рівні рішення про доцільність приватизації приймається на залежно від можливостей державного бюджету, а також, якщо справа стосується підприємств з широким спектром зовнішньоекономічних зв'язків. Слід зауважити, що макроекономічний підхід відіграє важливу роль і у випадку, коли мова йде про продаж якогось об'єкта господарювання і очікування держави щодо його якомога вигіднішої реалізації.
2. Мезорівень – це рівень значного економічного утворення (галузь, велика корпорація). Насамперед, тут розглядається соціально-економічна мотивація приватизації. Так, наприклад, якщо при зміні форми власності великого державного підприємства у регіоні з низьким рівнем диверсифікованості діяльності значно зросте рівень безробіття, що загрожує виникненням ситуації хронічного безробіття, то виникає питання, чи таким доцільним є приватизація даного об'єкта, якщо вона призведе до погіршення як соціальної, так і економічної ситуації в регіоні, що може вплинути, і скоріш за все впливатиме, на економіку країни в цілому.

3. Мікроекономічний рівень передбачає врахування інтересів окремих індивідів і полягає в оцінці вига-шу конкретних осіб при приватизації певного об'єкта господарювання. В цьому випадку обґрунтування прийняття рішення на мікроекономічному рівні залежить, передусім, від рівня доходів індивідів.
4. Мікромакрокритерій. Цей рівень є досить - таки специфічним і він враховує специфіку як макро - (на рівні держави), так і мікрокритерій (враховуються інтереси окремого індивіда). Тобто при оцінці доцільності приватизації об'єкта господарювання враховують інтереси деякого усередненого споживача, адже окремі види послуг потрібні не всім людям. Одночасно враховуються зміни цінкових пропорцій, структури споживання при зростанні податкового тягаря.

Отже, виходячи з вищезрозглянутого можна зробити висновок, що найбільш узагальненим, виваженим та достовірним є четвертий рівень, тобто мікромакрокритерій, що передбачає комплексне врахування мікро- та макроекономічних факторів.

Важливою складовою процесу приватизації є підготовка підприємств до приватизації. В ході реалізації цього етапу, насамперед, вивчається попит потенційних покупців на об'єкти приватизації та проводиться аналіз фінансового стану підприємств до прийняття рішення про їх приватизацію. Фонд протягом звітнього періоду проводить роботу зі збирання, опрацювання та оприлюднення економічної інформації, що характеризує фінансово-майновий стан підприємств, які підлягають приватизації [2]. За I квартал 2006 року було отримано економічну інформацію стосовно 7 наступних підприємств [9]:

1. ДП ДВАТ “Трест “Олександріярозрізобуд” ДХК “Олександріявугілля” (м.Олександрія);
2. ВАТ “ Київський мотоциклетний завод ” (м.Київ);
3. ДП “ Харківська виробничо - техноторгова фірма “ Берізка – сервіс ” (м.Харків);
4. ВАТ “ Ізюмський тепловозремонтний завод ” (м.Ізюм);
5. ДП “ Харківський релейний завод “ Радіореле ” (м.Харків);
6. ВАТ “ Горлівський машинобудівний завод “Універсал” (м.Горлівка);
7. ЦМК ДП “Експериментальна фабрика спортивного одягу” (м.Чернігів).

Слід зазначити, що станом на 1 квітня 2006 року надійшло 2 анкети від вітчизняного інвестора, які свідчать про зацікавленість до ДП ДВАТ “Трест “Олександріярозрізобуд” та ВАТ “Київський мотоциклетний завод” шляхом купівлі цілісного майнового комплексу або пакета акцій за конкурсом. На вибір саме цих об'єктів вплинули наявний виробничий потенціал та потужності.

Пакети акцій підприємств, що підлягають приватизації, продаються через фондові біржі (ФБ) та ПФТС, на аукціонах, за конкурсом. Протягом I кварталу 2006 року було запропоновано до продажу на ФБ та ПФТС 108 пакетів акцій 100 ВАТ загальною номінальною вартістю 404,22 млн. грн. було продано 12 пакетів акцій загальною вартістю 11,21 млн. грн. (11,61 млн. грн.) [9].

Протягом I кварталу 2005 року у зв'язку з мораторієм на приватизацію продаж державних пакетів акцій ВАР на ФБ, ПФТС та за конкурсами було призупинено. Після часткового зняття обмежень щодо розпорядження об'єктами державної власності до продажу на ФБ та в ПФТС було запропоновано 8 пакетів акцій 8 ВАТ.

Отже, за I квартал 2006 року зі 108 пакетів акцій 100 ВАТ, що пропонувалися для продажу, реалізовано 12. Вартість проданих пакетів акцій становить 11,21 млн. грн. До загального фонду Державного бюджету України за звітний період перераховано 52,51 млн. грн., що становить 2,5% річного планового завдання з надходження коштів [1, 9].

**Висновки та перспективи подальших розробок даного напрямку.** Таким чином, сутність приватизації полягає у переході об'єктів державної власності в приватну. Для успішного її проведення необхідним є виконання таких принципів, визначених на основі досвіду країн з розвинутою ринковою економікою і колишніх соціалістичних держав:

1. Дотримання генерального принципу доцільності всіх реорганізацій і реформ - не нашкодь.
2. Приватизація не є догмою.
3. Приватизації має передувати реструктуризація.
4. Поступовість і плановість змін у структурі власності.
5. Нові інвестиції та вдосконалення системи управління.
6. Врахування міркувань національної економічної безпеки.

Можна виділити такі економічні рівні процесу приватизації, як макроекономічний, мезорівень, мікроекономічний, мікромакрокритерій, при чому кожен з них характеризується певними критеріями доцільності прийняття рішення про приватизацію суб'єктів господарювання.

На нашу думку, особливо увагу слід звернути на те, що приватизації в Україні необхідно повернути її економічну сутність, а не використовувати її як метод поповнення бюджету за рахунок розпродажу державного майна. Головною її метою має бути підвищення ефективності приватизованих підприємств завдяки інвестиціям. Кошти до бюджету повинні надходити не просто від продажу акцій, а від сплати податків нормально функціонуючими підприємствами.

#### Джерела та література

1. Закон України “Про державний бюджет України на 2006 рік” №3235-IV від 20.12.2005. – [Цит. 2006, 3 жовтня]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua>>.
2. Постанова Верховної Ради України “Про тимчасові обмеження у сфері приватизації” №2349-IV від 13.01. 2005 - Цит. 2006, 18 жовтня] – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua>>.

3. Ачкасов А. С. Приватизация у переходной экономике // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 8. – С. 10 - 14.
4. Иванов Н. Приватизация государственной собственности // Экономика Украины. – 2001. – № 4. – С. 23 – 30.
5. Політекономія: Підручник / За заг. ред. Ю. В. Ніколенка – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.
6. Рябченко О. Д. Роздержавлення і його основні форми // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 1. – С. 32 – 37.
7. Федоренко Ф. Г. Управління та роль державного сектора в Україні // Экономика та держава. – 2005. - № 4. – С. 4 – 8.
8. Чечетов М. Приватизация в странах мира с устойчивыми рыночными отношениями // Экономика Украины. – 2005. – № 1. – С. 4 – 19.
9. [www.spfu.gov.ua](http://www.spfu.gov.ua)

**Ермоленко Г.Г., Друзин Р.В., Флейто В.Л.**

## **ЭВОЛЮЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ БАНКРОТСТВА В УКРАИНЕ**

Актуальность. Банкротство предприятий является одним из рыночных атрибутов хозяйствования и проявляется в способности рыночного хозяйства к постоянному восстановлению равновесия на микро- и макроуровне.

Институт банкротства возникает вместе с институтом собственности и является необходимой составляющей функционирования собственности на средства производства с момента ее появления до полного исчезновения.

По мере усложнения отношений собственности, возникновения новых вариантов взаимной обусловленности происходит формирование и дальнейшее развитие института банкротства, призванного регулировать спорные моменты между субъектами собственности в процессе их взаимодействия.

Таким образом, ретроспективный анализ институтов банкротства в Украине позволяет определить происхождение отдельных институтов банкротства и дать прогноз дальнейшей их трансформации.

Постановка цели. Целью данной работы является анализ эволюции институтов банкротства в Украине.

Объектом исследования выступают институты банкротства в Украине.

Предметом исследования является ретроспектива развития институтов банкротства в Украине.

Базой исследования являются государственные органы регулирования и нормативно-правовые акты, регулирующие процедуру банкротства в Украине.

Основная часть.

После революции в 1917 г., в условиях советской власти были предприняты попытки относительно урегулирования отношений несостоятельности и банкротства предприятий в системе хозяйственных отношений СССР, свидетельством чего являлись постановления, которые регулировали последствия несостоятельности, выданные еще в 1927-1929 гг. [1, с. 494]. Однако с централизацией власти и усилением ее тоталитарного влияния институт банкротства был ликвидирован, а термин «банкротство предприятия» был изъят из обращения.

В СССР действующие хозяйственные положения предусматривали лишь теоретическую возможность объявления предприятия неплатежеспособным. И только в 1987 г. понятия «неплатежеспособность» и «убыточность» нашли свое отображение в Законе СССР «О государственном предприятии (объединении)», где в ст. 23. «Создание и прекращение деятельности предприятия» было определено: «Деятельность предприятия может быть прекращена ... при длительной убыточности и неплатежеспособности предприятия ...» [2, с. 33]. Но и тогда, несмотря на введение в действие данного Закона, прецедентов объявления банкрутами убыточных и неплатежеспособных предприятий не было. Априори утверждалось, что общественная форма собственности исключает любую форму эксплуатации, а значит и возможность неплатежеспособности и банкротства предприятий.

Реально же экономическое положение субъектов ведения хозяйства в Советском Союзе и, в частности, в каждой его республике, было другим. Так, фактическое количество убыточных предприятий в промышленности Украины находилось в пределах 30-75 %, в сельском хозяйстве оно составляло свыше 40 % [3, с. 59]. Однако в официальных же источниках тех лет приводились совсем другие статистические данные (таблица 1.).

**Таблица 1.** Фактически убыточные предприятия и организации отдельных отраслей народного хозяйства, % к общему количеству предприятий

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Промышленные предприятия	6,8	8,6	8,4	7,8	9,1	11,4	13,0	10,1	8,0	7,1	7,7
Совхозы	19,0	16,4	7,7	11,6	20,0	31,7	29,4	28,1	10,9	7,2	11,7
Подрядные строительные-монтажные организации	16,8	17,2	21,4	23,8	29,2	29,7	30,5	32,7	35,1	20,0	15,9
Транспорт	3,2	4,7	4,9	16,4	18,5	19,9	22,2	17,7	17,5	17,9	18,3

Источник: [4]

В первые годы независимости Украину охватили глубокие кризисные явления, которые в известной