



Ларіонова К. Формування санаційного потенціалу як інструменту управління санацією підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / К. Ларіонова, Т. Донченко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2 (7). — С. 38-47. — Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12klplp.pdf>.

УДК 336:658

JEL Classification: M21, O23

Катерина Ларіонова, Тетяна Донченко

Хмельницький національний університет
вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна

e-mail: donch_t@mail.ru

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи;
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи*

ФОРМУВАННЯ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. У статті досліджено існуючі підходи до визначення сутності санаційного потенціалу та запропоновано власне бачення цієї категорії. Дане визначення враховує не тільки ресурсний підхід, але й системний і результативний. Обґрунтовано взаємозв'язок між поняттями санаційний потенціал та санаційна спроможність, а також визначено склад санаційного потенціалу з урахуванням галузевої приналежності підприємств. На основі визначених особливостей діяльності підприємств легкої промисловості доцільно виділити основні складові санаційного потенціалу підприємств даної галузі: фінансовий, трудовий, маркетинговий, виробничий та інноваційно-інвестиційний потенціал. Розроблено систему взаємозв'язків складових санаційного потенціалу підприємств легкої промисловості, яка буде використовуватись при побудові організаційно-економічного механізму управління санації підприємств. В статті визначено місце методики оцінювання санаційного потенціалу в загальному процесі теоретико-методичного дослідження цього явища в інтегральному вираженні з урахуванням впливів факторів екзогенного і ендогенного характеру.

Ключові слова: банкрутство, санація, санаційна спроможність, санаційний потенціал, управління санацією, структура санаційного потенціалу.

Катерина Ларіонова, Тетяна Донченко

ФОРМИРОВАНИЕ САНАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ САНАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: В статье исследованы существующие подходы к определению сущности санационного потенциала и предложено авторское видение этого понятия. Данное определение учитывает не только ресурсный подход, но и системный и результативный. Обосновано взаимосвязь между понятиями санационный потенциал и санационная способность, а также определена структура санационного потенциала с

Larionova K., Donchenko T. (2012). Formation of sanitation potential as an instrument of light industry enterprises reorganization management [Formuvannya sanatsiynoho potentsialu yak instrumentu upravlinnya sanatsiyeyu pidpryyemstv lehkoji promyslovosti]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava - Socio-Economic Problems and the State* [online]. 7 (2), p.38-47. [Accessed November 2012]. Available from: < <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/121klplp.pdf> >.

учетом отраслевой принадлежности предприятий. На основе определенных особенностей деятельности предприятий легкой промышленности целесообразно выделить основные составляющие санационного потенциала предприятий данной отрасли: финансовый, трудовой, маркетинговый, производственный и инновационно-инвестиционный потенциал. Разработана система взаимосвязей составляющих санационного потенциала предприятий легкой промышленности, которая будет использоваться при построении организационно-экономического механизма управления санации предприятий. В статье определено место методики оценивания санационного потенциала в общем процессе теоретико-экономического исследования этого явления в интегральном выражении с учетом влияния факторов экзогенного и эндогенного характера.

Ключевые слова: банкротство, санация, санационная способность, санационный потенциал, управление, структура санационного потенциала.

Katerina Larionova, Tetyana Donchenko

Khmelnytskyi National University
Instytutska str., 11, Khmelnytskyi, 29016, Ukraine

e-mail: donch_t@mail.ru

Ph.D., Assoc. Prof. Department of finance and banking;

Senior Lecturer, Department of Finance and Banking

FORMATION OF SANITATION POTENTIAL AS AN INSTRUMENT OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES REORGANIZATION MANAGEMENT

Abstract. *Some existing approaches to defining the essence of reorganization potential are described and the author's vision of this category is offered in the article. This definition takes into account not only the resource approach, but a systematic and an effective ones as well. The interrelation between the concepts of reorganization potential and sanitation ability is substantiated as well as the reorganization potential structure taking into account the industry sector the enterprises belong to is determined. On the basis of the certain peculiarities of light industry enterprises activity it's quite reasonable to identify the main components of reorganization potential of such enterprises, namely: financial, labor, marketing, production and innovation and investment potential. A system of light industry enterprises reorganization potential interrelations was developed for being used while constructing the organizational and economic mechanism of enterprise's rehabilitation. The place of reorganization potential's assessment in the economic-theoretical research of this phenomenon by integral expression considering the influence of exogenous and endogenous factors is defined in the article.*

Keywords: *bankruptcy; reorganization; reorganization ability; reorganization potential; management; structure of reorganization potential.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання в Україні зберігається тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних суб'єктів господарювання, кількості позовів до суду про порушення справи про банкрутство та надзвичайно малої частки підприємств, що пройшли процедуру санації. Тому формування новітнього підходу до управління підприємством, який би ґрунтувався на його здатності до виживання набуває особливої актуальності в умовах негативного впливу світової економічної кризи на діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів, матеріалів та готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці

та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу підприємства.

Рівень здатності підприємства протидіяти негативним факторам зовнішнього та внутрішнього середовища визначає його санаційна спроможність, в основі визначення якої покладений санаційний потенціал підприємства. Практично не дослідженими залишаються питання визначення та встановлення ролі, складу та основних критеріїв об'єктивної комплексної оцінки санаційного потенціалу та доцільності проведення санації. Отже необхідним є більш глибоке вивчення теоретичних аспектів санаційного потенціалу, визначення його складових і розробка методики оцінки санаційної спроможності підприємства.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Доцільність комплексного оцінювання санаційного потенціалу та обґрунтованості проведення санації підприємств, що опинилися в кризовому стані підтверджує зарубіжна практика та наукові напрацювання вітчизняних вчених, серед яких Бланк І.А., Джексон М., Клебанов Т.С., Лігоненко Л.О., Терещенко О.О., Харрінгтон Г. та інші. Окремим аспектам визначення санаційної спроможності підприємства присвячені праці наступних науковців: К.В. Багацької, Т.М. Білоконь, Т.В. Булович, К. Соломянової-Кирильчук, Р.І. Грешка, О. Манойленка, та ін. Проте аналіз існуючих підходів до визначення сутності та структурування санаційного потенціалу підприємства свідчить, що жоден з них не є універсальним і не відображає всієї глибини категорії, що досліджується. Крім цього значна частина методів базується на застарілих суто ресурсних підходах до потенціалу підприємства, а питання оцінки санаційного потенціалу залишаються недостатньо дослідженими, що насамперед пов'язано з його складністю і неоднозначністю.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів визначення сутності та формування складу санаційного потенціалу підприємств, що дозволить в подальшому використовувати його як інструмент в організаційно-економічному механізмі управління санацією підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення поняття потенціалу має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління. В сучасній економічній літературі досить часто для характеристики здатності підприємства до виживання використовують спеціальні терміни – «санаційний потенціал» та «санаційна спроможність». Деякі автори ототожнюють ці два поняття, що на нашу думку є неприйнятним і потребує ретельного дослідження та обґрунтування.

Відповідно до поширеної серед спеціалістів думки [1, 4, 8] санаційна спроможність визначається здатністю підприємства до подолання фінансово-економічної кризи та до виживання, тобто визначається наявністю у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, кадрових, виробничих, організаційно-технічних та правових можливостей, які встановлюють здатність до успішного проведення його фінансового оздоровлення.

У роботі К.В. Багацької наведено наступне визначення даного поняття: «санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що знаходиться під загрозою банкрутства, організаційно-економічних, технічних, фінансових, правових та соціальних можливостей та потенціалу, необхідних для ефективного проведення санаційних заходів» [6].

Влучною є думка Булович Т. В. щодо санаційної спроможності, яка виступає своєрідним «економічним імунітетом» підприємства, що визначає його здатність до протидії негативним впливам факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, формуючи його здатність до самовідтворення [3, с. 162].

З правового погляду санаційноспроможним підприємство буде в тому разі, якщо воно здатне підтримувати фінансову рівновагу в довгостроковому періоді, аби кредитори не мали підстав для звернення з заявою до суду, порушуючи справу про банкрутство [8, с.106].

На фінансових аспектах санаційної спроможності акцентує увагу О. Манойленко [2], виходячи з припущень, що цілями санації є задоволення вимог кредиторів та забезпечення підвищення ефективності діяльності боржника як під час проведення санації, так і у

майбутніх періодах його життєвого циклу. Він, як і О. О. Терещенко, визначає санаційноспроможним таке підприємство, у якого очікувана вартість активів, яка продисконтована, буде більше вартості його ліквідаційної маси перед проведенням санації [4].

Крім того, професор О. О. Терещенко виділяє критерії санаційної спроможності, до яких відносить [4, с. 130] наявність у підприємства ефективної санаційної концепції та потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- стійкі позиції на ринку та реальні можливості збільшення обсягів реалізації;
- конкурентні переваги;
- виробничий, інноваційний та кадровий потенціали;
- наявність реальної та дієвої санаційної концепції.

Проаналізувавши усі вищенаведені визначення санаційної спроможності можна зробити висновок, що безперечною та первинною умовою санаційної спроможності є наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності. Хоча автори не в усіх визначеннях прямо вказують на існування напрацьованого санаційного потенціалу у підприємств-боржників, проте основою для ефективного проведення фінансового оздоровлення є його наявність та достатність. Причому кожне окреме підприємство має свій санаційний потенціал, що визначається специфікою його функціонування, особливостями його розвитку, галузевою приналежністю. Так в одних підприємств це можуть бути інноваційні технології, сучасне обладнання, оптимальний кадровий склад; в інших - особлива позиція на ринку, якість продукції та налагоджені зв'язки з партнерами тощо. Тому, на нашу думку, оцінка санаційної спроможності повинна ґрунтуватись на основі вивчення його санаційного потенціалу.

Санаційний потенціал залежить від умов і можливостей зростання або зниження ефективності фінансово-економічної діяльності та відображає реальний потенціал підприємства-боржника та його невикористані фінансові можливості [1, с. 234].

Так ряд авторів [1, 4, 7, 8] підтримують думку К. О. Соломяної-Кирильчук та під санаційним потенціалом пропонують розуміти наявність у підприємства фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, трудових ресурсів, що обумовлюють вдаль проведення заходів із подолання кризи [5]. Таке трактування санаційного потенціалу базується на ресурсному підході, що на нашу думку не повністю характеризує дану категорію.

Продовжуючи теоретичні напрацювання даного питання, Булович Т.В. доповнює запропоноване визначення і санаційний потенціал розглядає як наявність у підприємства фінансово-економічних, виробничих та трудових ресурсів і можливостей їх ефективного використання у напрямку відновлення й підтримання достатнього рівня санаційної спроможності суб'єкта господарювання [3, с. 162]. Таким чином автор звертає увагу на можливість управління санаційною спроможністю, через ефективне використання ресурсів та потенційних можливостей підприємства.

В підприємства окрім наявних ресурсів і можливостей в процесі санаційного аудиту можна виявити приховані можливості і резерви, тим самим збільшуючи санаційний потенціал. Отже, на нашу думку, під санаційним потенціалом підприємства доцільно розуміти систему фінансових, трудових, виробничих, інноваційних ресурсів, резервів та наявних і прихованих можливостей їх застосування, що можуть бути використані для формування достатнього рівня санаційної спроможності, яка, в свою чергу, є передумовою проведення ефективної санації.

Дане визначення враховує не тільки ресурсний підхід, але й системний і результативний. Системний - показує, що санаційний потенціал є системою ресурсів, можливостей і резервів, що не було враховано в визначеннях інших авторів. А результативний – показує ланцюжок взаємозв'язку між санаційним потенціалом, санаційною спроможністю і кінцевим результатом проведення санації. Дане визначення підтверджує нетотожність таких економічних категорій як санаційний потенціал і санаційна

спроможність, але обґрунтовує, що однією з загальних умов санаційної спроможності є наявність у підприємства санаційного потенціалу.

Окрім того, в даному визначенні санаційний потенціал виступає виразником минулого, оскільки акумулює в собі сукупність властивостей, яких набуває підприємство в докризовий та кризовий періоди своєї діяльності. А також характеризує поточний період, з погляду здатності підприємства використовувати свої можливості для ефективного проведення санації. До того ж, він орієнтований на майбутнє, оскільки включає в себе ресурси та можливості, які підприємство використовує сьогодні і ті, що можуть бути застосовані ним у перспективі для економічного зростання.

Так як санаційний потенціал є складною, динамічною та поліструктурною системою, є необхідність визначення його складових. Існує багато різноманітних підходів до того, які саме складові поєднує у собі санаційний потенціал. Найчастіше для формування його структури економісти використовують різні комбінації таких складових як: фінансовий, виробничий, маркетинговий, трудовий, організаційний, ресурсний, інвестиційний, інноваційний, правовий, інформаційний, комерційний потенціал та інші. Сам санаційний потенціал пропонується визначати як функцію від його складових. Проте автори в своїх працях не враховують галузеву особливість діяльності підприємства, яка в свою чергу напряму впливає на формування структури санаційного потенціалу.

Отже, на нашу думку, визначення складу санаційного потенціалу має носити галузевий характер, адже для підприємств різних галузей визначальне значення може мати один вид потенціалу, і зовсім ніякого впливу – інший. Так, наприклад, для підприємств важкої промисловості визначальним і базовим буде виступати виробничий потенціал, а вже для підприємств сфери обслуговування та зв'язку більший вплив на санаційну спроможність складуть маркетинговий та трудовий потенціал. Таким чином, визначаючи структуру санаційного потенціалу та його оцінку, крім набору складових необхідно враховувати і вагу кожного елемента в залежності від властивостей самого підприємства та враховувати особливості його розвитку.

На сьогоднішній день, необхідним є визначення складу та оцінки санаційного потенціалу підприємств легкої промисловості, оскільки під впливом фінансово-економічної кризи спостерігається збільшення кількості підприємств даної галузі, що працюють збитково і знаходяться на межі банкрутства.

Серед галузевих особливостей та характерних властивостей діяльності цих підприємств можна виділити трудомісткість виробництва, матеріалоємність, енергоємність, залежність від споживача та попиту на ринку, а також необхідність впровадження та застосування якісних технологій і інновацій. Необхідно також зазначити, що результати діяльності підприємств легкої промисловості особливо залежать від конкурентної боротьби на ринку, оскільки на реалізацію їх продукції впливають насамперед такі чинники як зміна моди, попиту споживачів, якість продукції, що випускається та доступна ціна на неї. Тому підприємства даної галузі повинні мати такі інструменти, які б дали можливість дуже швидко реагувати на ці зміни на ринку, що дасть можливість передбачати кризові ситуації і своєчасно приймати антикризові управлінські рішення для запобігання втрати платоспроможності і прибутковості.

На основі визначених особливостей діяльності підприємств легкої промисловості доцільно виділити основні складові санаційного потенціалу підприємств даної галузі: фінансовий, трудовий, маркетинговий, виробничий та інноваційно-інвестиційний потенціал (рис. 1).

Вибір таких складових пояснюється тим, що саме їх ефективне використання створить передумови для забезпечення конкурентоспроможності, платоспроможності, прибутковості і в кінцевому результаті досягнення довгострокових цілей санації. Виходячи з вищезазначених галузевих особливостей підприємств легкої промисловості можна відмітити, що найбільшу вагу у загальній елементній структурі потенціалу підприємств цієї галузі займають

фінансова, трудова та маркетингова складові, що перебувають під сильним впливом ринкових чинників.

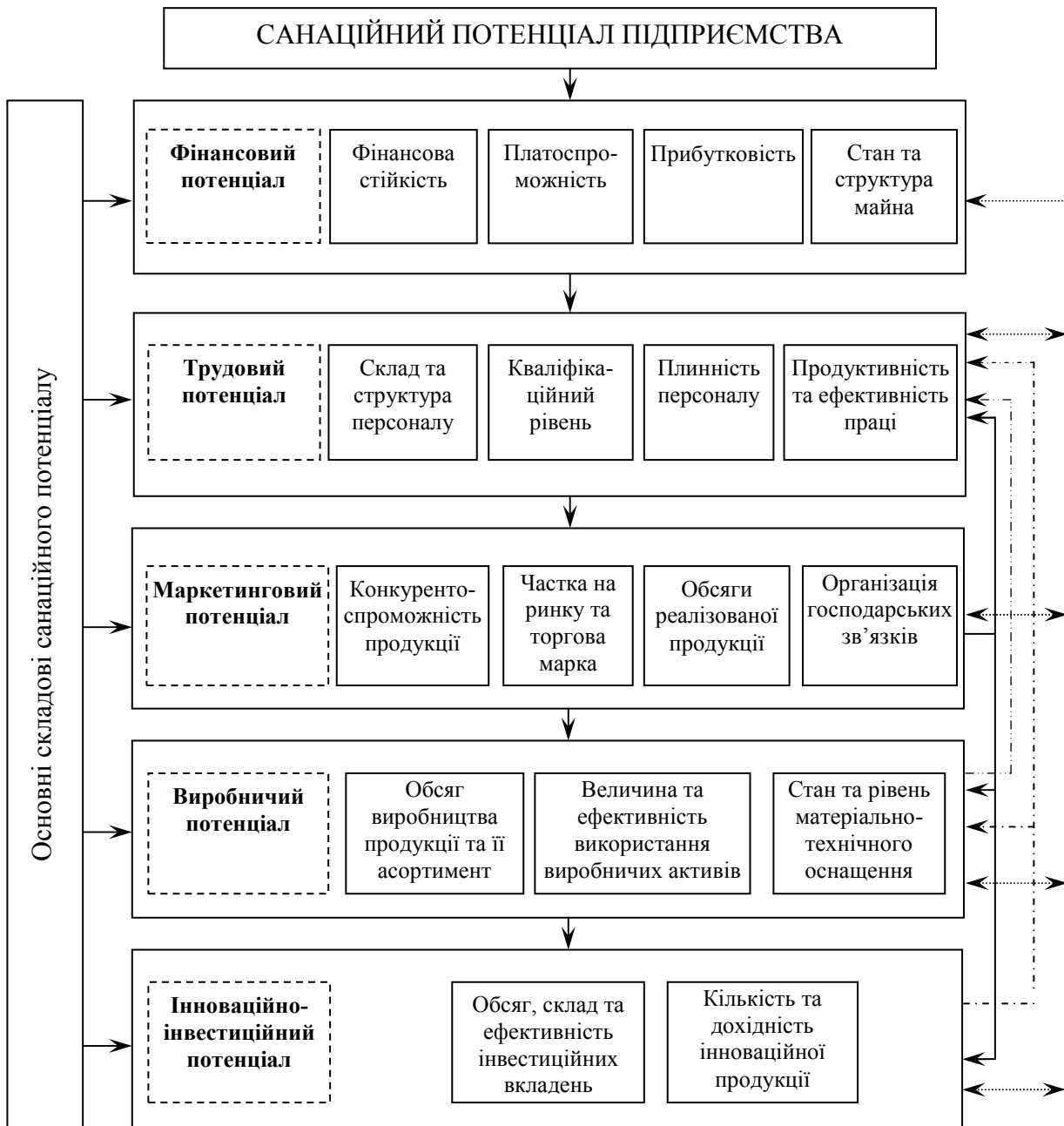


Рис. 1. Система взаємозв'язків складових санаційного потенціалу підприємств легкої промисловості

Одним з найважливіших і центральних елементів у структурі санаційного потенціалу підприємств є фінансовий потенціал. За своєю суттю фінансовий потенціал визначається як сукупність перспективних і наявних можливостей у підприємства з мобілізації власних фінансових ресурсів, а при необхідності і запозичених, їх розподілу і використанню з метою забезпечення ефективної та безперервної діяльності підприємства і досягнення його стратегічних цілей. Обсяги фінансового потенціалу відображають фінансову міць або здатність окремого суб'єкта брати участь у створенні матеріальних благ і наданні послуг. Вони характеризуються тією сукупністю засобів, джерел, запасів або фінансових можливостей, якими володіє підприємство і які можуть бути використані для реалізації конкретних санаційних цілей і завдань. Саме нестача фінансових ресурсів або ж їх

неефективне використання найчастіше призводить до неплатоспроможності і, як наслідок, до ліквідації підприємств. Для оцінки фінансового потенціалу найчастіше застосовують фінансові показники, які є виразниками розвитку підприємства та індикаторами, що використовуються у процесі прогнозування його розвитку у майбутньому. Фінансовий потенціал формується за рахунок інших потенціалів, але з іншого боку він напряму впливає на їх розвиток та зростання.

Аналізуючи фінансовий потенціал необхідно розглянути в динаміці наступні показники фінансового стану підприємства, що визначають фінансову стійкість, платоспроможність, прибутковість і стан та структуру майна підприємства.

Трудовий потенціал – це поєднання оптимального укладу системи взаємодії між кадрами підприємства та наявності у них сукупності здатностей та можливостей, яке забезпечує нормальне функціонування підприємства і досягнення його стратегічних цілей. Варто акцентувати увагу на тому, що трудовий потенціал охоплює не лише людську складову (робочий і керівний персонал), але й інфраструктурну складову (організаційна структура, інформаційні потоки, стиль керівництва компанією тощо) [7].

Результативними показниками для оцінки трудового потенціалу є продуктивність праці працівників та робітників, плинність персоналу, динаміка розміру заробітної плати та співвідношення зазначених показників. Персонал підприємства є рушійною силою якісних змін у його діяльності, а ефективна система взаємозв'язків у організації сприяє її збалансованому розвитку. Останнім часом спостерігається все більша незадоволеність на підприємствах легкої промисловості з боку керівництва – кваліфікаційним рівнем персоналу та плинністю кадрів, а з боку працівників – низьким матеріальним стимулюванням. Викликає занепокоєння зростаюча кількість підприємств, у яких низький рівень сприйняття інновацій – це є свідченням відсутності на підприємствах інноваційних менеджерів та креативних управлінців, адже саме від здатності керівників приймати раціональні управлінські рішення найбільшою мірою залежить розвиток підприємства та ефективність санації. Першопричиною банкрутства більшості вітчизняних підприємств є недосконалість діючої системи управління. Саме через відсутність відповідних знань та низьку компетентність керівників значна частка суб'єктів господарювання перебуває у кризі. Основними напрямками оцінки трудового потенціалу є склад, структура та кваліфікаційний рівень персоналу підприємства, його плинність та продуктивність праці, рівень заробітної плати працівників у собівартості продукції.

Маркетинговий потенціал це сукупність наявних у підприємства характеристик, що пов'язані з реалізацією, просуванням, зміною існуючої номенклатури продукції в умовах ринку, для забезпечення доходу компанії та досягнення її стратегічних цілей. Ця складова санаційного потенціалу є дуже важливою, адже формує цілі та завдання для інших елементів потенціалу підприємства.

Маркетингові дослідження є однією з найважливіших складових частин діяльності підприємств, які зацікавлені в досягненні сталого становища на ринку. Особливе місце легкої промисловості в економіці будь-якої країни визначається її безпосередньою орієнтацією на кінцевого споживача, тому стратегії, які мають використовувати підприємства цієї галузі, мають бути гнучкими і такими, що швидко адаптуються до змін у смаках та поведінці споживачів. Отже, відновлення прибутковості та фінансової рівноваги підприємства-боржника можливо за умов перетворень, підґрунтям яких може бути впровадження маркетингової діяльності. Основними ключовими елементами оцінки маркетингового потенціалу є конкурентоспроможність випускаємої продукції, торгова марка, частка ринку, яку займає підприємство та обсяги реалізованої продукції.

Виробничий потенціал розглядають як сукупність факторів виробництва (ресурсних, технічних і технологічних характеристик), що визначають реальний обсяг продукції, який здатне виробити підприємство при повному використанні ресурсів, які знаходяться у його розпорядженні. Аналізуючи виробничий потенціал особливу увагу слід звернути на обсяг виробництва продукції та її асортимент, величину, структуру і ефективність використання

виробничих активів підприємств, рівень технологічного оснащення. Стан виробничих ресурсів підприємств легкої промисловості характеризується зношеністю основних фондів, застарілістю технологій та низьким рівнем технологічного оснащення, що в свою чергу потребує значних фінансових вливань для впровадження у виробництво нових, сучасних технологій. Тому виробничий потенціал має тісні зв'язки з фінансовим, маркетинговим та інноваційно-інвестиційним потенціалами, які визначають напрямки його розвитку.

Інноваційно-інвестиційний потенціал — сукупність його ресурсів, включаючи виробничі, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності й впровадження у виробництво нових технологій. Накопичений підприємством інноваційно-інвестиційний потенціал характеризує його сприйнятливість до подальших нововведень уже вищого рівня. Використання нових або вдосконалених технологій, упровадження у виробництво і виведення на ринок нових і якісніших продуктів, використання прогресивних форм організації й управління сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, його ефективності і в кінцевому підсумку визначає його здатність розвиватися на власній основі. Для фінансового оздоровлення діяльності підприємств необхідне здійснення заходів, щодо оновлення й покращення виробничої діяльності підприємства, яке можливо забезпечити як за рахунок власних сил та коштів, так і за допомогою фінансових джерел та науково-технічних здобутків ззовні. Основними напрямками оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу є обсяг, склад та ефективність інвестиційних вкладень, кількість та дохідність інноваційної продукції.

Визначивши структуру санаційного потенціалу та дослідивши характеристику його складових, можна зробити висновок про тісний взаємозв'язок між елементами та взаємний вплив на розвиток один одного. Детальне ознайомлення зі складовими санаційного потенціалу дозволяє в подальшому перейти до питання його оцінки.

Огляд вітчизняної літератури дав можливість зробити висновок, що автори по-різному підходять як до поняття санаційного потенціалу, так і до його оцінювання. На жаль, велика кількість робіт, присвячених цій важливій та актуальній темі, не містять конкретних розрахунків і тим більше таких, що стосуються інтегральної оцінки санаційного потенціалу.

На державному рівні також немає єдиної задекларованої методики, яка б дозволила проводити фахові розрахунки щодо санаційного потенціалу, простежувати тенденції й закономірності його формування та ефективності використання під час оздоровлення підприємства.

Тому нами було поставлено завдання на основі огляду існуючих на сьогодні підходів до оцінювання санаційного потенціалу запропонувати методику, яка б враховувала особливості діяльності підприємств легкої промисловості.

Насамперед, визначимо місце методики оцінювання санаційного потенціалу в загальному процесі теоретико-методологічного дослідження цього явища в інтегральному вираженні з урахуванням впливів факторів екзогенного і ендогенного характеру (рис. 2).

Під час обґрунтування системи показників оцінювання санаційного потенціалу потрібно застосовувати підходи:

- комплексний – з урахуванням усіх аспектів та складових санаційного потенціалу;
- динамічний – з проведенням ретроспективного аналізу існуючих теоретичних та практичних досліджень з даної проблеми і здійснення перспективного аналізу (прогнозу);
- кількісний – з можливістю переходу від якісних оцінок до кількісних з допомогою математичних і статистичних методів.

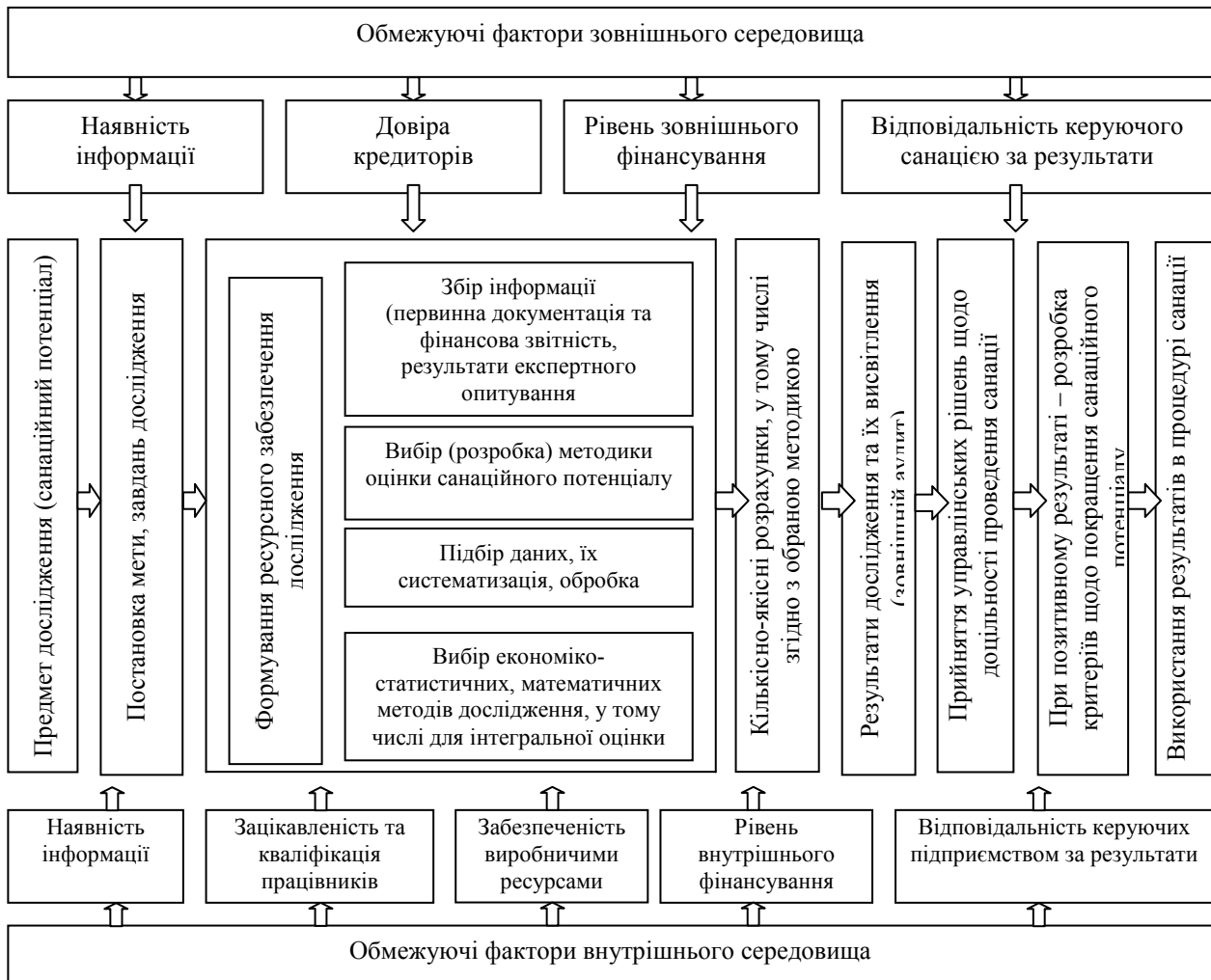


Рис. 2. Алгоритм теоретико-методологічного дослідження санаційного потенціалу та використання його результатів.

Важливим моментом в оціночних розрахунках трудового потенціалу є прикладна спрямованість таких результатів дослідження через визначення управлінських рішень, спрямованих на ефективне проведення санації.

Висновки. Сьогодні оцінка санаційної спроможності та санаційного потенціалу підприємств розглядається лише як результат санаційного аудиту, що проводиться у межах провадження справи про банкрутство і здійснюється лише для визначення глибини кризи та ймовірності банкрутства. Ми ж пропонуємо розглядати санаційний потенціал як поточну оцінку здатності підприємства до виживання та ефективного розвитку в майбутньому. Поряд з визначенням санаційного потенціалу існує необхідність розробки та реалізації тактичних та стратегічних заходів, які б були направлені на його підвищення, що в кінцевому результаті стане підґрунтям для подолання кризи на підприємстві.

Детальне ознайомлення зі складовими санаційного потенціалу дає можливість використовувати його в подальшому, як інструмент в організаційно-економічному механізмі управління санації підприємств легкої промисловості.

Використана література:

1. Передерієва С. О. Критерії оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника / С. О. Передерієва // Економічний аналіз. – 2011. - Випуск 9. Частина 3.- С. 233-236.
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. Булович Т. В. Управління санаційною спроможністю підприємства як передумова його виживання / Т. В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т.2. – С. 161-167.
4. Терещенко О.О. Антикризисное фінансове управління на підприємстві: Монографія [Текст] / О.О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
5. Соломянова – Кирильчук К. О. Санаційний потенціал, як ключова категорія кризового менеджменту / К. О. Соломянова – Кирильчук // Економіка, фінанси, право. – 2008. - №4.– С. 20-23.
6. Копиліук О. І. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О. І. Копиліук, А.М. Штангрет. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.
7. Лісничук О. А. Розрахунок санаційного потенціалу підприємства: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / О. А. Лісничук // Інноваційна економіка. – 2012. – №5(31). – С. 51-56.
8. Череп А. В. Теоретичні аспекти оцінки санаційного потенціалу вітчизняних підприємств / А. В. Череп, О. О. Романченко. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 1 (8) Ч. 1. – Х. : ХІБС НБУ, 2010. – С. 105–111.
9. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф – М. : Экономика, 1989. – 519 с
10. Zdrovomyslam N. Sanierung in Kriesenzeiten / N. Zdrovomyslam, C. Spies, M. Gellink // Der Betriebswirtschaft. — 1994. — № 2. — S. 25.
11. Hess H. Sanierungshandbuch,3 Aufl. - Neuwied., 1997.- S.10.

REFERENCES

1. Pyeryedyeriyeva S. O. Evaluation Criteria sanation potential of the debtor. [*Kryteriyi otsinky sanatsiynoho potentsialu pidpryyemstva-borzhenyaka*]. *Ekonomichnyy analiz - Economic Analysis*, 2011, Issue 9, Part 3, pp. 233-236.
2. Manoylenko O. V. Approaches to assessing potential sanation temporarily insolvent entities. [Pidkhody do otsinky sanatsiynoho potentsialu tymchasovo neplatospromozhnykh sub'yektiv hospodaryuvannya]. *Ekonomika ta derzhava - Economy and derzhava*, 2006, No. 1, pp. 60-63.
3. Bulovych T. V. Management Sanatsiyno power companies as a precondition for its survival. [Upravlinnya sanatsiynoyu spromozhnisty pidpryyemstva yak peredumova yoho vyzyhvannya]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu - Bulletin Khmelnitsky National University*, 2009, No 4, Vol. 2, pp. 161-167.
4. Tereshchenko O.O. Financial Crisis management in the enterprise: Monograph [*Antykryzove finansove upravlinnya na pidpryyemstvi: Monohrafiya*]. Kyiv, KNEU, 2008, p. 272.
5. Solomyanova – Kyryl'chuk K. O. Sanatsiyno potential as a key category of crisis management. [Sanatsiynnyy potentsial, yak klyuchova katehoriya kryzovoho menedzhmentu]. *Ekonomika, finansy, pravo - Economics, finance, law*, 2008, No. 4, pp. 20-23.
6. Kopylyuk O. I., Shtanhret A.M. Financial reorganization and bankruptcy: a tutorial [*Finansova sanatsiya ta bankrutstvo pidpryyemstv: navchal'nyy posibnyk*]. Kyiv, Center of textbooks, 2005, p. 168.
7. Lisnichuk O. A. Calculation sanation potential enterprises: foreign experience and domestic practice [Rozrakhunok sanatsiynoho potentsialu pidpryyemstva: zarubizhnyy dosvid ta vitchyznyana praktyka]. *Innovatsiyna ekonomika - Innovative Economy*, 2012, No. 5 (31), pp. 51-56.
8. Cherep A. V., Romanchenko O. O. heoretical aspects of sanation potential domestic enterprises [Teoretychni aspekty otsinky sanatsiynoho potentsialu vitchyznyanykh pidpryyemstv]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. prats - Financial and credit activity: problems of theory and practice: Coll. Science Works*, 2010, Vol. 1 (8), Part 1, pp. 105-111.
9. Ansoff I. Strategic management [*Strategicheskoe upravlenie*]. Moscow, Ekonomika, 1989. p. 519.
10. Zdrovomyslam N., Spies C., Gellink M. Sanierung in Kriesenzeiten, Der Betriebswirtschaft, 1994, No. 2, p. 25.
11. Hess H. Sanierungshandbuch,3 Aufl. - Neuwied., 1997, p.10.

Рецензия: д.е.н., проф. Нижник В. М.

Reviewed: Dr., Prof. Nyzhnyk V. M.

Received: October, 2012

1st Revision: November, 2012

Accepted: November, 2012

