

– на підприємствах не налагоджена система управління асортиментом через складність прогнозування зміни попиту споживачів і відсутність методик оптимізації асортименту;  
– відсутні чіткі критерії та інструменти формування оптимального асортименту підприємств;

– жорстка конкуренція призводить до того, що нова продукція не встигає окупити інвестиції в її виробництво та просування [3, с. 34].

Також основними проблемами при розробці асортиментної політики є: інновації, забезпечення конкурентоздатності товару, оптимізація товарного асортименту, товарна марка, створення ефективної упаковки, життєвий цикл товару, позиціонування товару на ринку. При формуванні асортиментної політики також доречно враховувати, що товари можуть розрізнятися за видом та періодом використання, функціональним призначенням, надійністю, зручністю використання, обслуговуванням, гарантією і т. п [4, с. 76].

Отже, асортиментна політика – це сфера діяльності фахівців підприємства, що представляє собою сукупність принципів, стратегій і методик, що приводять до формування оптимального асортименту продукції, що випускається підприємством, з погляду підвищення ефективності діяльності підприємства й задоволення потреб покупців. Відсутність асортиментної політики призводить до нестійкої структури асортименту через вплив випадкових чи поточних факторів, втрату контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів. Наведені групи факторів з різним рівнем інтенсивності та у різних напрямках впливають на формування ефективної асортиментної політики, їх вплив дещо модифікується залежно від специфіки діяльності торговельних підприємств.

#### **Список літератури**

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс; пер. с англ. – Москва : Вильямс, 2009. – 1184 с.

2. Катаев А. В. Администрирование товарной политики организации: ме-тоды дифференциации ассортимента товаров / А. В. Катаев // Маркетинг роз-ничной торговли. – 2013. – № 3. – С. 162 – 178.

3. Данілова Л. Л. Оптимізація асортиментної політики вітчизняних торго-вельних підприємств / Л. Л. Данілова // Вісник ДонДУЕТ. – 2001. – № 4 (21). – С. 192 – 196.

4. Багиев Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2010. – 576 с.

**УДК 657.1: 658.1**

**Скрипник М. І.**

д. е. н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну,

**Григоревська О. О.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну

### **ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРИЧИН**

В умовах нестабільного розвитку економіки України, обумовлених як внутрішніми політичними, соціальними, економічними факторами, проблеми управління підприємствами, що знаходяться в кризових умовах, стають особливо актуальними.

Таким чином, питання, пов'язані з встановленням негативних тенденцій розвитку підприємства, прогнозуванням кризових станів та банкрутства, антикризовим управлінням викликають інтерес у багатьох, хто займається проблемами управління фінансово-господарським станом підприємств [1 – 4].

Причини, що спонукають виникнення нестабільного стану підприємства різні. Проте, загальна їх класифікація відсутня. Вважаємо, що розуміння сутності, причин та факторів, які спричиняють банкрутство за наявного ефективного аналітичного апарату дозволить мінімізувати вплив кризових явищ або хоча б спрогнозувати його, що й обумовлює інтерес до поставленої проблематики.

Спробуємо узагальнити причини та звести їх до спільного знаменника. За основу приймаємо поділ усіх факторів на зовнішні та внутрішні по відношенню до підприємства. Щодо зовнішніх причин (політична нестабільність, економічні кризи, фінансова політика держави, надзвичайні події тощо), варто зауважити, що окремі з них ми можемо лише спрогнозувати. В результаті – спробувати мінімізувати ризики для нашого підприємства і, як наслідок, навчитися жити та пристосуватися до створених умов. Саме тут вступають в роль внутрішні фактори. На яким зупинимось детальніше.

1. Відсутність планування (фінансового, виробничого) та бюджетування. Тут варто зазначити, що в Україні окремі великі підприємства ще практикують вищенаведені плани, складають систем бюджетів з метою ефективного управління. А от щодо підприємствам малого та середнього бізнесу за щастя мати лише «план виручки» та «план постійних витрат». Якщо немає плану фінансування, неможливо прорахувати інвестиційні ризики, ризики зміні курсів, реальні витрати на обслуговування кредитів, податкові платежі та витрати на утримання персоналу. Виникають незаплановані трати, що починають тиснути на стан компанії.

2. Фінансова безграмотність керівництва. На жаль (за нашим спостереженням) сьогодні все ще є керівники, для яких фінансові питання є нецікавими та незрозумілими. Вони роблять акцент лише на прибутку, але зовсім не розуміють механізм його формування. Саме це може стати причиною банкрутства, втрати частки ринку та кращих співробітників.

3. Повна довіра до управлінського складу. Це стосується відносин між власником та найманним керуючим директором (директором філіалу, регіональним менеджером, тощо). Іноді, особливо після того, як наймані особи себе гарно зарекомендували, власник може перестати контролювати свого підлеглого. А останній, в свою чергу, почне збавляти темп або вести кулуарні ігри на свою користь, що призведе до погіршення фінансового стану підприємства.

4. Недосконала система обліку та внутрішнього контролю. Це одна з самих яскравих проблем нашого часу. Керівники, зайняті лише отриманням надприбутку, випускають з поля зору такі питання як інвентаризація, допускаючи при цьому розкрадання; питання цільового та доцільного використання грошових коштів, провокуючи при цьому над витрати тощо. Таких прикладів можна навести сотні, але тільки 10 % керівників малого бізнесу налаштовують організацію системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку матеріальних і грошових ресурсів .

5. Низька кваліфікація головного бухгалтера. Так, від головного бухгалтера (а він може біти взагалі єдиним) залежить 40 % усієї справи. Адже саме головний бухгалтер знає усі плюси та промахи компанії. Саме він консулює з найбільш складних питань оподаткування, трансфертного ціноутворення, корпоративного права, реструктуризації бізнесу, захисту активів, комерціалізації об'єктів прав інтелектуальної власності та податкового планування. Він допомагає приймати оптимальні і зважені рішення з управління капіталом і операціями в умовах нестійкої економіки.

6. Ризиковані і необґрунтовані схеми податкового планування. Податкова оптимізація – законний інструмент скорочення витрат підприємства на податкових платежах. Але необґрунтовані схеми ведуть до нарахування великих сум до бюджету і штрафних санкцій в результаті перевірки. Так, 98 % перевірок закінчуються донарахуванням податків і застосуванням штрафних санкцій. Якщо у організації недостатньо оборотних коштів, то банкрутство неминуче.

7. Неєфективна робота з дебіторською заборгованістю. Проблеми починаються з укладення договору. Часто великі підприємства, монополісти, державні організації нав'язують постачальнику «свій» договір. Як правило, в такому договорі великі санкції застосовуються до постачальника, і практично відсутні у покупця [1].

8. Фінансування поточної діяльності компанії з розрахунком на доходи майбутніх періодів. Ситуація, коли витрати перевищують доходи, принцип фінансової піраміди. Цим часто страждають молоді підприємці. Отримавши перші гроші – виручку, передоплату або кредит, ці гроші починають витратити на дорогі покупки – великий офіс, дизайнерський ремонт, дороге обладнання, автомобілі тощо. До цих витрат можна віднести і стовідсоткові передоплати постачальникам. Витрати починають перевищувати майбутні доходи,

підприємець знову і знову бере в борг і одного разу настає день, коли кредитори виставляють рахунки [1].

Звичайно, є й інші причини потрапляння в банкрутство українських організацій, об'єктивні і суб'єктивні, і банкрутство зовсім не кінець бізнесу, іноді доводиться пройти і цей етап, щоб в результаті вийти на нові висоти. Але банкрутства по вищеописаним причин можна уникнути.

Перелічені умови в сукупності і кожне з них окремо створили об'єктивні передумови для банкрутства багатьох підприємств. Ці передумови в більшості випадків породжені органами державного управління.

Дане твердження підтверджується досвідом розвинених країн, де близько 30 % банкрутств залежить від зовнішніх факторів, а інші – від внутрішніх.

#### **Список літератури**

1. Банкрутство підприємства: причини и следствия // Юридичне бюро. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.a2um.by/nashi-novosti/bankrotstvo-predpriyatiya-prichiny-i-sledstviya.html>.
2. Олександренко І. В. Основні причини банкрутства підприємств / І. В. Олександренко, Л. І. Іщук // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 222 – 226. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2015\\_2\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_2_37).
3. Сукрушева Г. О. Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах / Г. О. Сукрушева, В. М. Папуцин // Економіка та суспільство. – 2017. – № 9. – С. 682 – 686.
4. Шамсиева Р. Ф. Банкрутство підприємства: основные причины возникновения и пути выхода / Р. Ф. Шамсиева // Интерактивная наука. – 2016. – № 10. – С. 179 – 181.

**УДК 658.16**

**Солоп А. П.**  
студентка,

Національний університет біоресурсів і природокористування

### **ФІНАНСОВА САНАЦІЯ І БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ**

Термін «криза» може використовуватися на кожному етапі життєвого циклу підприємства – від просто перешкод у функціонуванні до його ліквідації. Подолання кризи може спричинити певні наслідки для майбутнього підприємства – позитивні, якщо спостерігається вирішення існуючих проблем та забезпечення оновлення фундаментальних засад ведення бізнесу, або негативні, якщо наслідком кризи є виникнення ситуації банкрутства чи добровільна або примусова ліквідація [3, с. 336].

Процеси діяльності підприємств в умовах кризи розглянуто в працях таких авторів, як А. О. Жадько, А. Г. Грязнова, О. О. Терещенка, Г. З. Базарова, В. О. Подольська, Л. С. Ситник та інші.

Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Умови відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом визначається Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.2000 р. [1].

Процедура банкрутства є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства, якій передують стадії нормальної ритмічної роботи і фінансових ускладнень. За статистикою в Україні в 2016 році банкрутами було визнано 1524 компанії. В процедурі банкрутства знаходилося 2073 підприємства. Найбільше підприємств-банкрутів в сфері оптової торгівлі, будівництва та сфері сільського господарства. Лідером за кількістю компаній, які перебувають в стані банкрутства, є Київська область – 572 компанії. Далі йдуть Дніпропетровська і Одеська області [2].

Винести ухвалу про проведення санації боржника та призначити керуючого санацією має право Арбітражний суд на клопотання комітету кредиторів. Санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника [1]. Згідно