

груп процесів. Розрахунок такого показника є можливим за умови застосування моделі еластичності [8], яка відображає, як змінюється інтегральний показник під впливом зміни показників, що входять до його складу. Еластичність розраховується за формулою:

$$E_j = \left(\frac{\Delta Y}{Y} \right) \div \left(\frac{\Delta X_j}{X_j} \right), \quad (7)$$

де E_j – коефіцієнт еластичності впливу j -го показника на інтегральний показник (Y);

ΔY – приріст інтегрального показника в межах від 0 до 1;

Y – необхідне значення інтегрального показника, тобто $Y = 1$;

ΔX_j ($j = 1, 2, 3$) – приріст j -го показника, що дорівнює різниці між максимально можливим його значенням, тобто одиницею, та існуючим значенням;

X_j ($j = 1, 2, 3$) – значення j -го показника.

Проте в умовах використання даної моделі еластичності, приріст інтегрального показника (ΔY) повинен прийматися як рівний одиниці. Тобто виходячи з того, що загальний рівень результативності ІСМЯ, намагаючись наблизитися до максимального значення, буде забезпечувати спрямованість значення ΔY до максимуму – одиниці. Ураховуючи ці умови та перетворюючи (7) отримуємо формулу розрахунку коефіцієнта еластичності:

$$E_j = \left(\frac{\Delta Y}{Y} \right) \div \left(\frac{\Delta X_j}{X_j} \right) = \left(\frac{1}{1} \right) \div \left(\frac{\Delta X_j}{X_j} \right) = \frac{X_j}{\Delta X_j} = \left(\frac{X_j}{1 - X_j} \right). \quad (8)$$

При цьому необхідно відмітити наявність прямої залежності між величиною коефіцієнта еластичності (E_j) та показниками рівнів результативності певних груп процесів (X_j), тобто чим вище рівень результативності, тим вище коефіцієнт еластичності та, відповідно, тим більше він впливає на загальний рівень результативності ІСМЯ (Y).

Після визначення всіх трьох коефіцієнтів еластичності (за групою основних, управлінських та забезпечувальних процесів) можливо розрахувати інтегральний показник (Y) загального рівня результативності ІСМЯ за формулою:

$$Y_{\text{ІСМЯ}} = X_{\alpha}^E \cdot X_{\beta}^E \cdot X_{\gamma}^E, \quad (9)$$

де $Y_{\text{ІСМЯ}}$ – інтегральний показник загального рівня результативності ІСМЯ на ФП;

X_{α} , X_{β} , X_{γ} – досягнуті рівні результативності груп процесів основних, управлінських та відповідно забезпечувальних;

E_{α} , E_{β} , E_{γ} – коефіцієнти еластичності, що відображають внески рівнів результативності кожної групи процесів до загального рівня результативності всієї ІСМЯ.

Після визначення загального рівня результативності ІСМЯ, який відображається значенням інтегрального показника, необхідно оцінити цей рівень за допомогою шкали, діапазону якої повинні відображати високий, середній або низький рівні результативності всієї ІСМЯ.

Виходячи з цього для оцінки рівня результативності ІСМЯ на ФП рекомендується така шкала: значення інтегрального показника знаходиться у діапазоні від 0,00 до 0,04 – це характеризує високий рівень результативності ІСМЯ; значення інтегрального показника знаходиться у діапазоні від 0,04 до 0,08 – це характеризує середній рівень результативності ІСМЯ та говорить про наявність процесів, результативність яких була досягнута частково; значення інтегрального показника знаходиться у діапазоні від 0,08 до 1,00 – це характеризує низький рівень результативності ІСМЯ та говорить про наявність процесів, результативність яких не була досягнута взагалі.

За умови необхідності підвищення загального рівня результативності ІСМЯ, керівництву ФП необхідно звертати

увагу на величину коефіцієнта еластичності. Тобто найменша величина даного коефіцієнта вказує на групу процесів, щодо якої потрібно приймати першочергові управлінські рішення, спрямовані на підвищення рівня результативності.

Література: 1. Александров А. В. Построение интегрированных систем менеджмента фармпредприятия (2 часть) / А. В. Александров, Н. В. Люлина, В. Д. Барабанова // Ремедиум. – 2008. – № 1. – С. 61–65. 2. Малинин Т. А. Трансформирование системы менеджмента качества в системы менеджмента предприятия / Т. А. Малинин, Е. Т. Зуев, Г. С. Фомин // Пищевая промышленность. – 2003. – № 4. – С. 45. 3. Лікарські засоби. Належна виробнича практика: настанова 42-01-2001. – К. : МОЗ України, 2001. – 82 с. 4. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – На заміну ДСТУ 3230-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 28 с. 5. ДСТУ ISO 9001-2001. Системи управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9001-95, 9002-95, 9001-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 24 с. 6. Нив Г. Р. Пространство доктора Деминга / Г. Р. Нив ; пер. с англ. – Тольятти : Городской общественный фонд "Развитие через качество", 1998. – 336 с. 7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 316 с. 8. Рихтер К. Ю. Транспортная эконометрия / К. Ю. Рихтер. – М. : Транспорт, 1982. – 317 с.

Стаття надійшла до редакції
22.10.2009 р

УДК 336.279 **Соломянова-Кирильчук К. О.**

ОЦІНКА САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the author offers a more precise interpretation of the term "sanation", gives her own definition of "sanation potential" and its structure. Financial component is considered to be the most important, which is caused by the division procedure into financial sanation procedure and reorganization.

У сучасних економічних умовах невелика кількість машинобудівних підприємств є абсолютно платоспроможними, а більшість з них взагалі знаходиться у зоні ризику. Своєчасна діагностика їх стану дозволяє виявити і попередити неплатоспроможність і банкрутство, провести необхідні антикризові заходи. Але навіть якщо підприємство опинилося у кризовому становищі, залишається можливість поновити його діяльність – це процедура санації.

Серед вітчизняних вчених проблемою санації займалися О. Терещенко, Л. Лігоненко, Т. Клебанова, С. Соколенко, С. Салига, А. Череп та інші, але ці дослідження здебільшого пов'язані з процедурною складовою санації, а не з оцінкою її передумов. Але саме така оцінка є необхідним елементом, що передуює вдалому проведенню санації. Ці передумови відомі як санаційна здатність, санаційний потенціал, потенціал

виживання, у вітчизняній практиці також поширене поняття санаційна спроможність.

Рішення про проведення санації приймається під впливом багатьох факторів, серед яких готовність кредиторів, наявність санаторів, часове обмеження і, головне, – можливість підприємства з подолання кризи. Таким чином наявність санаційного потенціалу є відправною точкою для прийняття рішення про санацію.

Існує багато визначень санаційного потенціалу і його складових. Автор пропонує визначати санаційний потенціал як наявність у підприємства фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, трудових ресурсів, що обумовлюють вдале проведення оздоровчих заходів і подолання кризи.

Але якщо методик для діагностики та оцінки кризи існує велика кількість, то такі, що оцінюють санаційний потенціал, майже відсутні. Серед вітчизняних науковців стосовно цього питання досить поширена точка зору, яка представлена О. О. Терещенком. Санаційноспроможним, на його думку, підприємство буде в тому разі, коли дисконтована очікувана вартість майбутніх активів (за умови успішної санації) буде більшою за вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації [1, с. 130]. Показник очікуваної вартості активів є важкопрогнозованим, тим більше, що для його оцінки необхідно врахувати і базові умови, які передують процедурі санації, і план санації, який може істотно відрізнятись залежно від таких умов. Таким чином, зазначена концепція потребує перегляду.

Існує багато різноманітних підходів до того, які саме складові поєднує у собі санаційний потенціал. Пропонується визначати санаційний потенціал як функцію від фінансового, виробничого, маркетингового, інвестиційного і трудового потенціалів. Відмітимо, що деякі дослідники включають санаційний план до складових санаційного потенціалу. Але, на погляд автора, санаційний план – це необхідна, та недостатня умова. Тобто первинним є санаційний потенціал, і за умови наявності вдалого санаційного плану, він буде повністю реалізований і оздоровлення компанії буде успішним. Якщо підприємство апріорі не має певних базових умов (достатнього санаційного потенціалу), то взагалі немає сенсу витрачати час і кошти на розробку санаційного плану.

Отже, запропоновані складові найбільш чітко структурують наявні у підприємства ресурси, системи і методи їх оцінювання. Але саме фінансова складова санаційного потенціалу є найбільш важливою, що обумовлюється, насамперед, поділом самої процедури санації на фінансову санацію і реструктуризацію, проведення якої зумовлюється успішним проведенням першої процедури. Отже, увагу було сконцентровано саме на фінансовій складовій.

Фінансова складова санаційного потенціалу – це сукупність перспективних і наявних можливостей у підприємства з мобілізації власних фінансових ресурсів, а якщо є потреба, й запозичених, їх розподілу і використання з метою забезпечення ефективної і безперервної діяльності підприємства й досягнення його стратегічних цілей.

Зазвичай цей елемент санаційного потенціалу характеризують, насамперед, показниками рентабельності та ліквідності, хоча також важливу роль відіграють показники фінансової стійкості, бо саме вони, у першу чергу, визначають ступінь залежності від зовнішніх ресурсів, а значить і ризик виникнення загрози банкрутства.

Оцінка санаційного потенціалу є досить складною і погано дослідженою тематикою, а інформація, необхідна для цього, зазвичай важкодоступна і має невисоку якість. Тому використання математично-статистичних методів у чистому вигляді унеможливується. Але обробка кількісних оцінок групи експертів дозволяє одержати достовірні дані та нову інформацію, яка не міститься в явному вигляді в судженнях експертів, що дозволяє побудувати ефективні моделі інтуїтивно-логічного аналізу в поєднанні з кількісними методами оцінки й обробки [2, с. 60–62].

Отже, розробку моделі для оцінки фінансової складової санаційного потенціалу було вирішено здійснювати на основі кількісних вимірювань діяльності підприємства (коефіцієнтів) за допомогою експертних оцінок і математико-статистичних методів.

Насамперед, на основі типових принципів добору експертів і визначення необхідної та достатньої їх чисельності було сформовано експертну групу з фахівців і науковців, які безпосередньо працюють над питаннями оцінки стану підприємств.

Зазвичай, при використанні методів експертних оцінок респондентам пропонується проранжувати низку показників. Але у випадку оцінки санаційного потенціалу, кількість коефіцієнтів, які його характеризують, досить велика, у той час як деякі з них так чи інакше корелюють. Також часто концентрація уваги відбувається на одній групі показників, у той час як необхідно всебічно оцінити фінансовий стан. Суперечливою, зазвичай, є вага показників, якщо їх за якимось принципом складають у модель.

Для того щоб уникнути цих недоліків, пропонується розробити методику оцінки фінансової складової санаційного потенціалу, базуючись на принципах методу аналізу ієрархій [3, с. 112], а також методів нечіткої логіки.

Розробка методики базувалась на опитуванні експертів, що проходило у два етапи. На першому етапі експертам пропонувалося з фінансових коефіцієнтів, об'єднаних за групами (коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та ін.), обрати репрезентантів, тобто ті коефіцієнти, які на думку експертів є найважливішими для цілей дослідження у своєму класі. Формування результируючого набору коефіцієнтів відбувалося на основі визначення моди за кожною групою коефіцієнтів.

Початковий набір коефіцієнтів, який було сформовано на основі аналізу літературних джерел, а також репрезентанти класів (виділені кольором) представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Початковий набір показників і репрезентанти класів

Коефіцієнти покриття і капіталізації (I)	
1	Коефіцієнт автономії
2	Коефіцієнт фінансового ризику
3	Коефіцієнт фінансової стійкості
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
5	Коефіцієнт накопичення
6	Коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості
7	Співвідношення короткострокової заборгованості й оборотних активів
Коефіцієнти фінансової стійкості (II)	
1	Частка власних оборотних засобів (ВОЗ) в активах
2	Коефіцієнт забезпеченості запасів ВОЗ
3	Коефіцієнт покриття запасів норм. джерелами фінансування
4	Коефіцієнт маневреності ВОЗ
Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності (III)	
1	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності
2	Коефіцієнт покриття
3	Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними коштами
Коефіцієнти рентабельності і прибутковості (IV)	
1	Рентабельність продажів
2	Рентабельність по ЧДП
3	Рентабельність власного капіталу
4	Рентабельність позичкового капіталу
5	Рентабельність підприємства
6	Коефіцієнт Бівера
Коефіцієнти, що характеризують стан дебіторської заборгованості (V)	
1	Коефіцієнт оборотності чистої дебіторської заборгованості
2	Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей
3	Частина сумнівних боргів у дебіторській заборгованості
Коефіцієнти ділової активності (VI)	
1	Фінансовий цикл (нормований)
2	Коефіцієнт оборотності грошових коштів та еквівалентів
3	Коефіцієнт стійкості економічного зростання
4	Темп приросту нерозподіленого прибутку (збитку)

Погодженість експертів перевірялась таким чином. За формулою визначалась частота обрання показника (Чоб):

$$C_{об} = \frac{\text{Кількість експертів, які обрали значення моди}}{\text{Кількість експертів усього}} \quad (1)$$

Закінчення табл. 3

Після чого за формулою визначалися інтервали частоти обрання:

$$x_n = x_{n-1} + t; \quad (2)$$

$$t = \frac{1}{n}, \quad (2.1)$$

де n – кількість коефіцієнтів у групі,
 t – інтервал,
 x_n – верхня границя n -го інтервалу.

Погодженість експертів тим вища, чим до вищого інтервалу попадає частота обрання. Прийнятним вважається попадання до останнього або передостаннього інтервалу. Значення частот обрання за групами представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Визначення погодженості експертів

Група	Інтервали частоти обрання								Значення погодженості для групи
	0	I	II	III	IV	V	VI	VII	
I	0,00	0,14	0,29	0,43	0,57	0,71	0,86	1,00	0,71
II	0,00	0,25	0,50	0,75	1,00	-	-	-	0,71
III	0,00	0,33	0,67	1,00	-	-	-	-	1,00
IV	0,00	0,17	0,33	0,50	0,67	0,83	1,00	-	0,71
V	0,00	0,33	0,67	1,00	-	-	-	-	0,71
VI	0,00	0,25	0,50	0,75	1,00	-	-	-	0,86

На наступному етапі експертам пропонувалося заповнити матрицю попарних порівнянь. У цій матриці порівнювалась істотність однієї групи коефіцієнтів відносно іншої при оцінці фінансової складової санаційного потенціалу підприємства.

Порівняння груп коефіцієнтів відбувалося за такою шкалою: абсолютно важливіша (AB), суттєво важливіша (CB), однаково важлива (OB), менш важлива (MB), набагато менш важливіша (HMB). Варто зауважити, що AB і HMB, CB і MB – є характеристиками-антагоністами.

Результуючу матрицю вербальних оцінок експертів представлено у вигляді табл. 3. Погодженість експертів у визначенні складових матриці досить висока. Максимальне значення погодженості експертів щодо більшої важливості певної групи показників ніж іншої з точки зору цілей дослідження – 100,00 %, мінімальне – 73,33%, середнє значення за матрицею – 88,13 %.

Таблиця 3

Сумарна матриця вербальних характеристик

	Коефіцієнти покриття і капіталізації	Коефіцієнти фінансової стійкості	Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності	Коефіцієнти рентабельності і прибутковості	Коефіцієнти, що характеризують стан дебіторської заборгованості	Коефіцієнти ділової активності
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнти покриття і капіталізації	OB	CB	OB	CB	MB	CB
Коефіцієнти фінансової стійкості	MB	OB	MB	CB	MB	CB
Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності	OB	CB	OB	CB	OB	CB

	1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнти рентабельності і прибутковості		MB	MB	MB	OB	MB	OB
Коефіцієнти, що характеризують стан дебіторської заборгованості		CB	CB	OB	CB	OB	CB
Коефіцієнти ділової активності		MB	MB	MB	OB	MB	OB

Далі на основі отриманої матриці відбувалося визначення ваги кожного з елементів структури. Обчислення відбувалося із застосуванням техніки середньої геометричної і математичного апарату нечітких множин. Так користуючись принципами нечіткої логіки, вербальні оцінки було трансформовано у числові.

Детерміновані (чіткі) вагові коефіцієнти визначаються за формулою:

$$R_i = \frac{C_i}{\sum_{k=1}^m C_k}, \quad (3)$$

де R_i – ваговий коефіцієнт для i -ї групи,
 C_i – середня геометрична для i -го рядка,
 m – кількість вагових коефіцієнтів,
 C_k – значення середньої геометричної для k -ї групи.

Середня геометрична обчислюється за формулою:

$$C_i = (II_{j=1}^n a_{ij})^{1/n}, \quad (4)$$

де i – номер рядка;
 j – номер стовбця,
 n – кількість стовбців,
 a_{ij} – елемент матриці.

Отримані результати представлено у табл. 4.

Таблиця 4

Значення середніх геометричних і вагових коефіцієнтів

Група	C_i	R_i
I	4,0000	0,1397
II	0,5000	0,0175
III	8,0000	0,2795
IV	0,0625	0,0022
V	16,0000	0,5590
VI	0,0625	0,0022

Рівняння для визначення фінансової складової санаційного потенціалу формується шляхом зіставлення репрезентантів груп і ваги для цих груп. Отже, з урахуванням того, що значення всіх коефіцієнтів-репрезентантів окрім першого максимізуються, результуюча модель для визначення фінансової складової санаційного потенціалу має вигляд:

$$R_{FP} = -0,1397 \cdot x_1 + 0,0175 \cdot x_{II} + 0,2795 \cdot x_{III} + 0,0022 \cdot x_{IV} + 0,5590 \cdot x_V + 0,0022 \cdot x_{VI}, \quad (5)$$

де x_1 – коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості;

x_{II} – коефіцієнт забезпеченості запасів ВОЗ;
 x_{III} – коефіцієнт ліквідної платоспроможності;
 x_{IV} – рентабельність підприємства;

x_v – співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей;

x_{VI} – фінансовий цикл (нормований);

R_{FP} – інтегральна оцінка рівня санаційного потенціалу підприємства (фінансова складова).

Перед визначенням критичного показника варто відзначити принципову відмінність між кредитоспроможністю, загальним потенціалом, або інвестиційною привабливістю підприємства, і санаційним потенціалом. Останній є категорією, яка визначає можливості неплатоспроможного підприємства подолати кризу. Тобто прийнятні значення показників при оцінці санаційного потенціалу будуть нижчими, ніж допустимі значення показників при оцінці, наприклад, інвестиційної привабливості.

Визначення критичного показника пропонується проводити на основі методів фінансового і математичного аналізу. Отже, визначимо значення кожного з коефіцієнтів, прийнятне для провадження санаційних процедур.

Коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості вважатимемо прийнятним при значенні 0,5 і менше, оскільки необоротні активи мають максимально покриватися власним капіталом, у гіршому випадку – частково за допомогою довгострокової заборгованості.

Мінімальна вимога до коефіцієнтів забезпеченості запасів власними оборотними засобами і рентабельності підприємства – їх більшість від нуля, тобто наявність прибутків, і нормальне покриття необоротних активів.

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності оптимально має бути більший за одиницю, оскільки саме тоді будуть виконуватися вимоги фінансової стійкості. Згідно з методикою, що викладена у Листі Вищого арбітражного суду, цей коефіцієнт має бути більшим за 1,5. Отже, визначимо одиницю як мінімально прийнятне значення для підприємства, що має санаційний потенціал.

Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей має бути збалансованим і за сумами і за термінами погашення. Але для підприємства, що планується санувати, краще мати перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською. Отже мінімально прийнятним у даному випадку буде значення в одиницю.

Для нормованого фінансового циклу значення тим краще, чим більше, оскільки це можливо за умови зростання виручки й активного використання коштів. Цей показник відображає, як швидко підприємство випускає продукцію і отримує за неї кошти. Для машинобудівного підприємства випуск продукції займає в середньому 1 – 1,5 роки. Саме такий період відводиться на процедуру санації. Отже зафіксуємо максимально допустиме значення на відмітці у 0,65.

Таким чином, отримання критерію порівняння зводиться до розрахунку отриманої моделі з використанням мінімально прийнятних показників. Він дорівнюватиме 0,77. Якщо розрахункове значення буде вищим за критерій порівняння, то підприємство має досить високе значення фінансової складової санаційного потенціалу, якщо ж менше, то позиції підприємства дуже слабкі.

Спробуємо оцінити фінансову складову санаційного потенціалу для двох підприємств, проти яких розпочато справу про банкрутство. З точки зору ділової етики не будемо оприлюднювати їх назви.

Значення для першого підприємства:

$$-0,1397 \cdot 0,0470 + 0,0175 \cdot (-0,8448) + 0,2795 \cdot 0,5670 + 0,0022 \cdot (-0,8823) + 0,5590 \cdot 0,1741 + 0,0022 \cdot 0,0408 = 0,2326.$$

Значення для другого підприємства:

$$-0,1397 \cdot 0,4287 + 0,0175 \cdot (-1,4523) + 0,2795 \cdot 0,6026 + 0,0022 \cdot (-0,1206) + 0,5590 \cdot 3,0154 + 0,0022 \cdot 1,4122 = 1,7716.$$

Як можна визначити, перше підприємство має низький санаційний фінансовий потенціал, а друге – вищий за мініма-

льно необхідний. Якщо обирати між цими підприємствами, за умови, що проекти санації матимуть однакові характеристики, то перевагу варто віддати другому підприємству.

Для того щоб розробити якісний санаційний план, варто звернути увагу на кожен з елементів у розрахунку. Як можна побачити, для другого підприємства характерні такі риси: відсутність прибутку і власних оборотних засобів, велика дебіторська заборгованість, невиконання принципів нормального фінансування. Отже, в рамках санації варто приділити увагу саме цим моментам.

При роботі з дебіторською заборгованістю доцільно використовувати факторинг, тобто перевідступлення права вимоги, за допомогою якого можна якнайшвидше отримати кошти. Також можна використати договір-цесію, за яким підприємство поступається правом вимоги, що виступає як кредитне забезпечення.

Підняти ліквідність можна за допомогою додаткової емісії, але тут виникають деякі труднощі. По-перше, після додаткової емісії курс поточної емісії може суттєво впасти, по-друге, якщо курс акції поточної емісії нижче за номінал, додаткова емісія заборонена. Вийти із становища можна за допомогою санаційного прибутку, тобто коштів залучених за допомогою санації балансу. Здебільшого вона здійснюється на основі анулювання якоїсь кількості акцій, або зниження їх номінальної вартості, що може здійснюватися на оплатній і безоплатній основах.

Зазвичай санація балансу є передумовою залучення додаткових коштів, оскільки підприємству із беззбитковою фінансовою звітністю простіше це зробити, а також стає доступною можливість додаткової емісії. Більш того, після санації балансу може навіть зрости курсова вартість акцій. Звичайно, ці заходи доступні лише для акціонерних товариств, державні підприємства ж можуть розраховувати на допомогу за рахунок бюджетних коштів [4].

Здійснення зазначених заходів також позитивно вплине і на показники покриття та капіталізації.

Безперечно, обмежитися лише заходами фінансового характеру недостатньо. Тільки комплексні заходи дадуть загальний позитивний ефект. Саме тому подальші дослідження в рамках цієї тематики спрямовані на розробку комплексної методики оцінки санаційного потенціалу, яка буде оцінювати не тільки фінансову, а й усі інші складові санаційного потенціалу.

Але вже сьогодні розроблена методика може бути використана для більш якісного проведення санаційних процедур і розробки санаційного плану.

Література: 1. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. 2. Чернов В. А. Анализ коммерческого риска / В. А. Чернов ; под ред. М. И. Баканова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 128 с. 3. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посібн. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 251 с. 4. Карпенко М. Лечение баланса / М. Карпенко, О. Терещенко (статья от 12.10.2005 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.companion.ua/-Articles/Content/Forprint/?Id=ы7754&Callback=99>.

Стаття надійшла до редакції
08.10.2009 р