

**ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОДАЖУ МАЙНА ПІД ЧАС ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВІ ПРО БАНКРУТСТВО НЕПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ**

*Виділено основні етапи процедури продажу майна неплатоспроможного підприємства під час провадження у справі про його банкрутство та визначено об'єкти обліку на підготовчому та організаційному етапах*

**Постановка проблеми.** Продаж майна неплатоспроможного підприємства у разі його банкрутства є одним із головних етапів всієї процедури банкрутства. Адже, завдяки отриманим коштам від продажу підприємство буде мати можливість покрити свої зобов'язання перед кредиторами. Тому досить важливим у проведенні такої процедури є дотримання всіх нормативних документів з метою дотримання прав і обов'язків всіх сторін, що приймають участь в процедурі банкрутства неплатоспроможного підприємства. Головним у процедурі продажу майна є отриманий результат – виручка, що підкреслює важливість впливу на цей результат такого фактору як час. Тому, що саме виручка буде спрямована на покриття всіх боргів, а у випадку повного задоволення вимог кредиторів із наявністю залишку засобів, підприємство може відновити свою діяльність. І чим менше часу буде займати процес продажу майна, тим скоріше буде отриманий результат, який дасть можливість оперативно приймати ефективні управлінські рішення щодо подальшої долі неплатоспроможного суб'єкта господарювання на ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями визначення ліквідаційної маси неплатоспроможного підприємства, її оцінки та порядку продажу, а також відображення в бухгалтерському обліку таких операцій на сьогодні піднімалися в працях ряду вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, серед яких доцільно виділити таких вчених як М.С. Алябішев, Є.М. Андрущак, Р.Г. Афанасьєв, Г.В. Булкот, Н.Ю. Возіянова, В.В. Джунь, Н.М. Литвин, В.П. Мартиненко, Б.М. Поляков, Я.Г. Рябцева, Е.В. Сгара, Н.В. Сухолитка.

Незважаючи на розкриття науковцями та практиками зазначеної проблеми, залишається не розробленим єдиний підхід до організації порядку продажу майна неплатоспроможних підприємств, що, в свою чергу, перешкоджає його застосуванню на практиці.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** При здійсненні розпродажу майна, виникає багато питань щодо організації та проведення цієї процедури. Тому метою даної роботи є визначення порядку здійснення продажу майна підприємства-банкрута та визначення впливу цієї процедури на рахунки бухгалтерського обліку.

На сучасному етапі у зв'язку зі світовою фінансовою кризою досить розповсюдженим є явище, коли суб'єкти господарювання не здатні вчасно і в повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання, внаслідок чого засвідчують свою повну неплатоспроможність, що неминує призводить до банкрутства.

З початком процедури ліквідації неплатоспроможного підприємства, внаслідок його банкрутства вся його господарська діяльність припиняється і запроваджуються заходи щодо погашення зобов'язань підприємства перед кредиторами.

Головним джерелом погашення боргів підприємства є його майно, яке і складає ліквідаційну масу, що буде реалізовуватися на торгах. І саме виручка від реалізації буде спрямована на задоволення вимог кредиторів.

В результаті проведеного дослідження нами запропоновано етапи проведення процедури продажу майна, які дадуть можливість спростити процес продажу з дотриманням всіх нормативно-правових актів:

- 1) підготовчий (прийняття рішення про продаж майна, та визначення способу його реалізації);
- 2) організаційний (організація продажу майна, прийняття заявок);
- 3) технологічний (проведення продажу);
- 4) результативний (визначення переможця (покупця), проведення розрахунків).

Кожен з етапів має свій порядок здійснення і в кожному з них використовуються дані бухгалтерського обліку. В цьому дослідженні обмежимося лише розкриттям двох перших етапів:

Підготовчий етап є початковим етапом проведення всієї процедури продажу майна підприємства-банкрута (рис. 1).

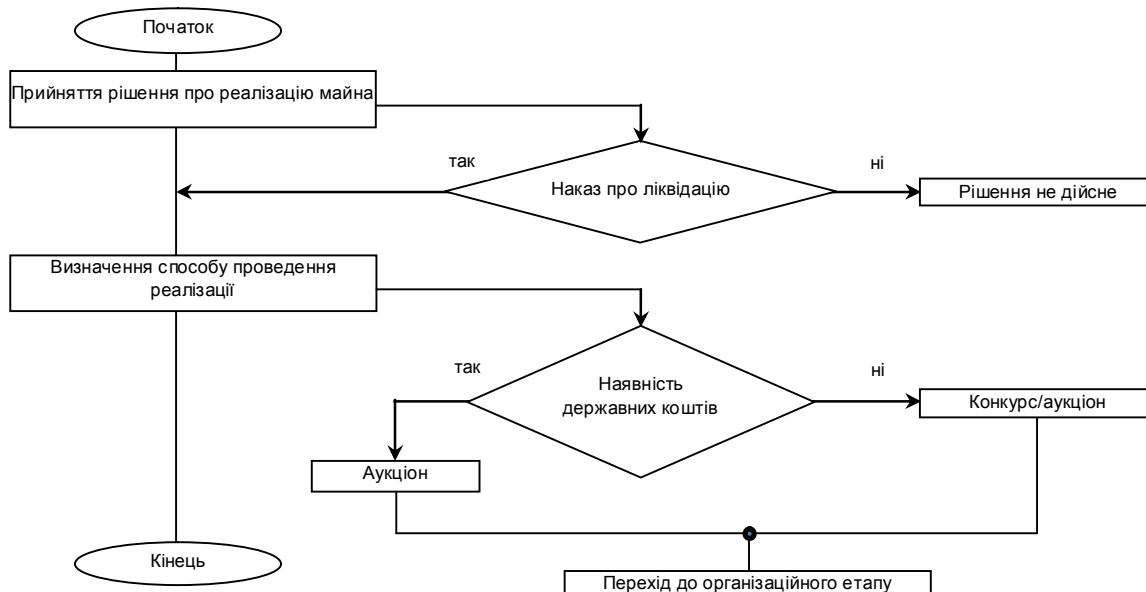


Рис. 1. Алгоритм проведення підготовчого етапу продажу майна банкрута

На нашу думку, головний етап починається з прийняття рішення про реалізацію майна, яке ґрунтується на основі виданого наказу про ліквідацію

неплатоспроможного підприємства внаслідок його банкрутства. Вважаємо, що саме прийняття рішення про реалізацію майна неплатоспроможного

підприємства повинно бути документально оформлено у вигляді наказу. Слід зазначити, що видача наказу про реалізацію майна можлива лише на основі проаналізованих даних бухгалтерського обліку. Лише за даними бухгалтерського обліку визначаються складові ліквідаційної маси, після чого необхідно визначитися із способом проведення реалізації майна. Головними критеріями вибору цього способу є наявність чи відсутність державних коштів на

підприємстві банкрута. При проведенні продажу майна державних підприємств та підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25 відсотків, здійснюється виключно на аукціонах [4].

Наступним етапом проведення продажу майна неплатоспроможного підприємства є організаційний етап, запропонований алгоритм проведення якого зображено на рис. 2.

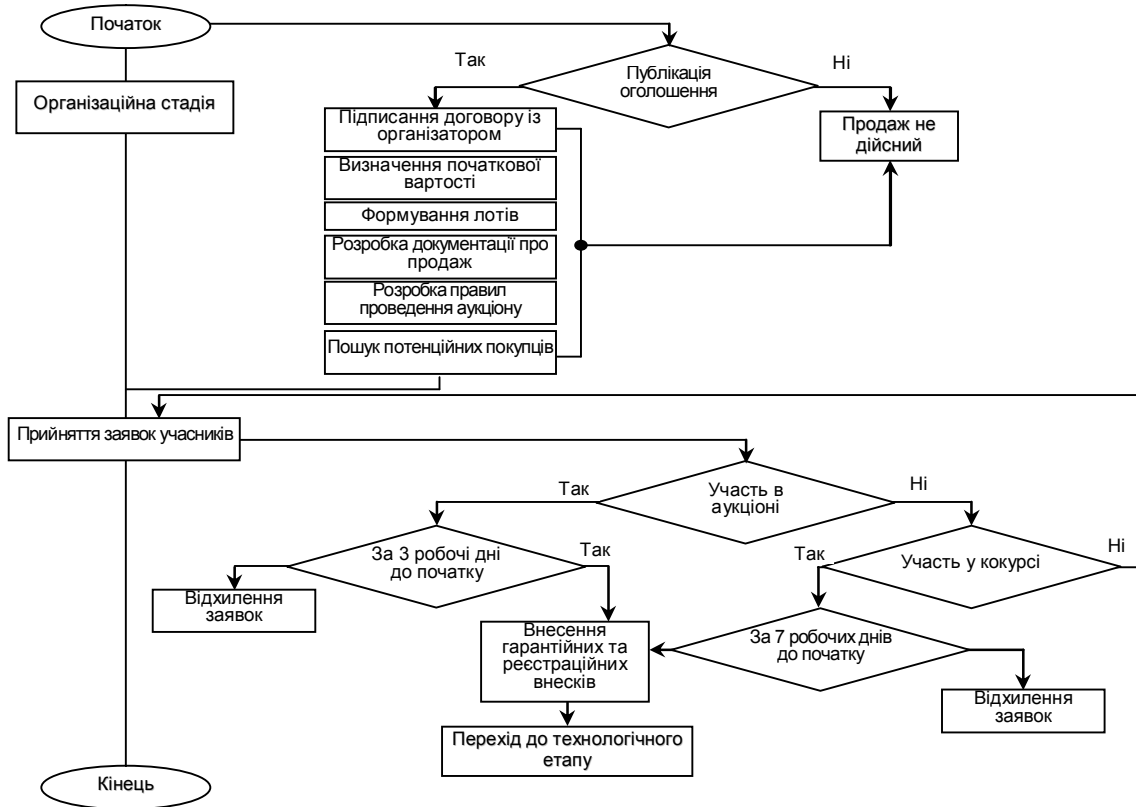


Рис. 2. Алгоритм продажу майна на організаційному етапі

Вважаємо, що організаційний етап необхідно розпочинати після обрання способу проведення реалізації майна, про що, в обов'язковому порядку, необхідно опублікувати в засобах масової інформації [2, Ст. 30, п. 2].

Оголошення про продаж майна необхідно розміщати з дотриманням 30-денного терміну до дати проведення аукціону, конкурсу у місцевих засобах масової інформації, а також на офіційному сайті Державного органу з питань банкрутства у мережі Інтернет.

Процедура продажу ліквідаційної маси неплатоспроможного підприємства на аукціоні або за конкурсом проводиться організатором продажу майна на підставі укладеного з ним договору. З дати публікації оголошення організатор процедури продажу зобов'язаний:

- забезпечити конфіденційний режим зберігання поданих пропозицій та інформації щодо учасників;
- надавати відповіді на запити потенційних учасників торгів;
- безоплатно забезпечити вільний та рівний доступ усім потенційним учасникам для ознайомлення з документацією про продаж [2].

Визначення вартості продажу здійснюється шляхом оцінки майна, тобто вартість оціночна і є початковою вартістю кожної зі складових майна, яке буде реалізовуватися шляхом продажу. Відповідно, після визначення вартості об'єктів формуються лоти, які і виставляються на торги.

Розробка документації при процедурі продажу є однією зі складових завдань, які покладені на організатора продажу. Зазначена документація повинна містити:

- оголошення про проведення аукціону, конкурсу;
- проекту договору купівлі-продажу;
- перелік майна, яке підлягає реалізації на торгах, назва, технічна чи інша характеристика майна, його місцезнаходження;
- відомості щодо розміру початкової вартості майна і розміру гарантійного внеску;
- довідки щодо відсутності заборони на відчуження майна [2].

Наступним кроком даного етапу є прийняття заявок та реєстрація учасників конкурсу або аукціону. Особа, що має намір прийняти участь в аукціоні звертається до організатора із заявкою, яка повинна містити відомості про юридичну чи фізичну особу, яка бажає прийняти участь в аукціоні, номер лота, дата та час проведення аукціону, перелік документів, що додається до заявки. У разі бажання особи придбати декілька виставлених на продаж об'єктів, не об'єднаних одним лотом, заява на участь подається щодо кожного об'єкту окремо.

Прийняття заяв на участь в аукціоні, конкурсі здійснюється організатором, який зобов'язаний усі заяви зареєструвати. Документи, що повинні подати особи, які бажають зареєструватися зображені на рис. 3.



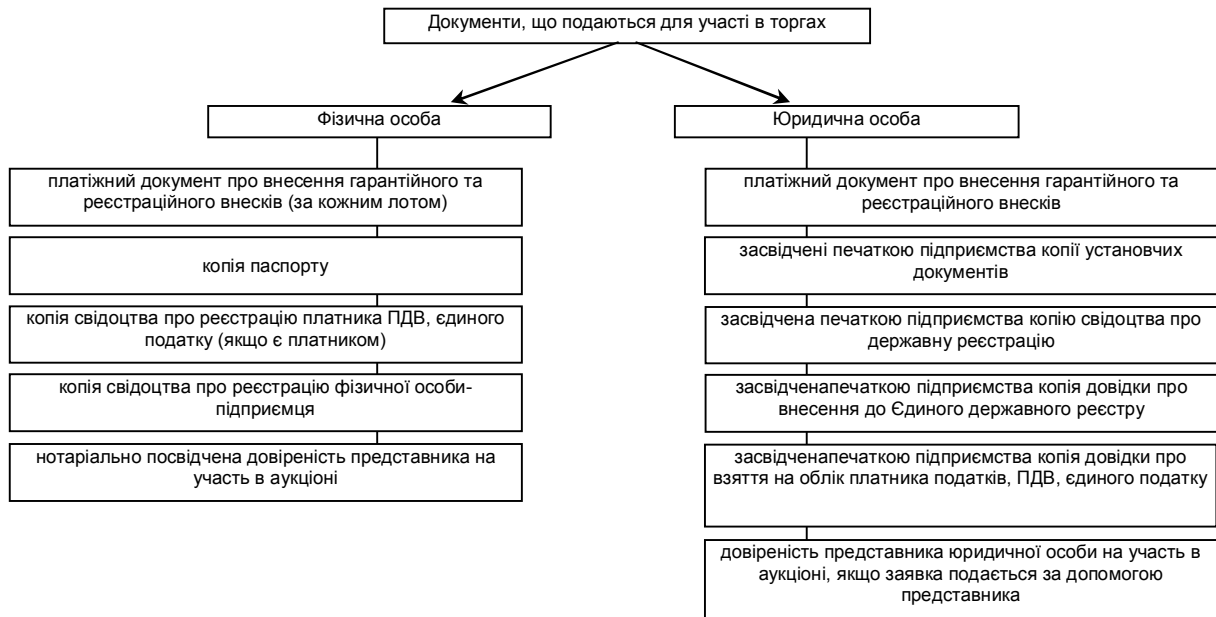


Рис. 3. Перелік документів, що подаються для участі в торгах

Заявка та представлені разом із нею документи обов'язково необхідно перевіряти на їх відповідність, і лише за результатами такої перевірки проводити реєстрацію особи (протягом дня, в який подано заявку), як учасника аукціону в книзі реєстрації учасників аукціону.

Однак організатор може відмовити у реєстрації учасника аукціону особі, щодо якої порушено провадження у справі про банкрутство або у разі невідповідності заявки та документів, що додані до неї.

Слід зазначити, що кінцевий термін прийняття заяв на участь в аукціоні складає три робочих дні до початку проведення аукціону, а для участі у конкурсі – за сім робочих днів до початку проведення конкурсу. Заяви, подані пізніше зазначеного терміну не розглядаються.

Учаснику, який внесений до книги реєстрації учасників аукціону, організатор видає картку учасника та інформаційну картку про лот, щодо якого зазначений учасник подав заявку.

Не пізніше ніж за один робочий день до дня проведення аукціону або конкурсу учасник торгів може відкликати свою заяву і пропозицію у вигляді письмового повідомлення про це організатора продажу майна. У такому разі гарантійний внесок повертається учаснику впродовж п'яти банківських днів за вирахуванням платежів за банківські перекази.

Упродовж десяти банківських днів з моменту підписання протоколу про проведення аукціону або конкурсу учасникам, які не були визнані переможцями повертаються гарантійні внески за вирахуванням платежів за банківські перекази. А у випадку неявки учасника або відмови від підписання протоколу чи договору купівлі-продажу майна переможцем гарантійні внески взагалі не повертаються.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Вважаємо, що проведенням реєстрації учасників відкритих торгів завершується організаційний етап продажу майна неплатоспроможного підприємства, що

перебуває в процедурі банкрутства. На нашу думку, перебуваючи чи на підготовчому чи на організаційному етапі, здійснюючи ту чи іншу процедуру необхідно керуватися даними бухгалтерського обліку. Задля визначення ліквідаційної маси необхідно провести інвентаризацію, оцінити все наявне майно у неплатоспроможного підприємства. підготовка документації та публікація оголошення про відкриті торги повинні знайти своє відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Не виключенням є і наступні виділені нами етапи процедури продажу майна неплатоспроможного підприємства, щодо якого порушено справу про банкрутство. А сам технологічний та результативний, що більш детально будуть висвітлені у подальших наукових дослідженнях.

**Список використаної літератури:**

1. Андрущак Є.М. Регулювання процесів банкрутства підприємств у перехідній економіці України: Дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2003. – 234 арк. – Бібліогр.: арк. 186-202.
2. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14 травня 1992 р. № 2343-ХІІ, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.
3. Мартиненко В.П. Запобігання банкрутства підприємств громадського харчування : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / В.П. Мартиненко; Харк. держ. акад. технології та орг. харчування. – Х., 1999. – 19 с.
4. Мачуський В.В. Господарське законодавство: [навч. посіб.] / Мачуський В.В., Постульга В.Є. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

ГЛУЩУК Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент Житомирського державного технологічного університету