

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Бізнес технології та економіки
(повне найменування факультету)
Кафедра Бізнесу та управління
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

Бакалавр
(ступінь вищої освіти)

на тему Дослідження фінансового стану підприємства
(назва теми)

Виконав(ла): студент(ка) 4 курсу, групи БТЕ-0911

Спеціальності 073 „Менеджмент“
(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)
Менеджмент в будівництві

Немова Є.О
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник Харинко Т.В
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент Лисенко О.Г
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет Бізнес технологій та економіки
Кафедра Бізнес та управління
Ступінь вищої освіти Бакалавр
Спеціальність 073 „Менеджмент“
(код і найменування)
Освітня програма (спеціалізація) Менеджмент в будівництві
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри бізнес та управління
Ткаченко І.М.
« _____ » _____ 20 _____ року

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Неалової Євгенії Олександрівни
(ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

1. Тема проєкту (роботи) Дослідження фінансового стану підприємства

керівник проєкту (роботи) к.е.н., доц. Хомченко І.В.
(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

затверджені наказом закладу вищої освіти від « 4 » квітня 2025 року № 146

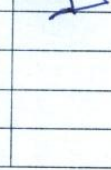
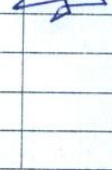
2. Строк подання студентом проєкту (роботи) 12 червня 2025 року

3. Вихідні дані до проєкту (роботи) законодавчі та нормативні акти, наукові дисертації, статистична звітність ТРАТ „Дніпропетросталь“

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) теоретичні і методологічні аспекти фінансового стану підприємства, практичне застосування методів аналізу фінансових показників, шляхи удосконалення фінансового стану підприємства

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, кількість слайдів, плакатів)

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	ПРИЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконання завдання
1 розділ	Хаченко І.В., к.е.н., доц.		
2 розділ	Хаченко І.В., к.е.н., доц.		
3 розділ	Хаченко І.В., к.е.н., доц.		

7. Дата видачі завдання « 28 » квітня 2025 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Прим.
1.	Опрацювання наукових джерел	02.05.25	
2.	Складання та узгодження плану	09.05.25	
3.	Написання першого розділу роботи	23.05.25	
4.	Написання другого розділу роботи	30.05.25	
5.	Написання третього розділу роботи	06.06.25	
6.	Оформлення роботи	09.06.25	
7.	Перевірка на плагіат	11.06.25	
8.	Проходження нормоконтролю	12.06.25	
9.	Рецензування	16.06.25	

Студент(ка)


(підпис)Євгеніє Кешов
(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Керівник проекту (роботи)


(підпис)Ірина Хаченко
(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 189 сторінок, 30 таблиць, 5 рисунків, 4 додатки, 79 джерел.

Тема роботи: дослідження фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь» та оцінка ризиків його банкрутства.

Мета роботи: метою дослідження є комплексна оцінка фінансового стану підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь», визначення чинників, що впливають на його фінансову стабільність, та аналіз ризиків банкрутства із застосуванням сучасних методик фінансової діагностики.

Завдання роботи:

- охарактеризувати теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства;
- вивчити нормативно-правове забезпечення оцінки платоспроможності та неплатоспроможності;
- провести аналіз фінансової звітності ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- застосувати моделі прогнозування ризику банкрутства (Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрінгейта, Терещенка тощо);
- дати оцінку фінансовій стабільності підприємства та розробити пропозиції щодо її підвищення.

Методи дослідження: у роботі використано методи горизонтального, вертикального та коефіцієнтного аналізу, методи економіко-статистичного аналізу, моделі прогнозування банкрутства (Z-модель Альтмана, Бівера, за рейтинговою оцінкою, за моделлю R).

ФІНАНСОВИЙ СТАН, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ, ЛІКВІДНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, РИЗИК БАНКРУТСТВА, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ, ПРАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ», Z-МОДЕЛЬ, ДІАГНОСТИКА, АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
1. Теоретичні і методологічні аспекти фінансового стану підприємства.....	9
1.1 Аналіз фінансового стану та шлях до фінансової стійкості підприємства.....	9
1.2 Нормативно-правове забезпечення фінансового аналізу підприємства. Фінансова звітність, як найважливіший ресурс фінансового аналізу.....	21
1.3 Методики виявлення банкрутства.....	32
2. Практичне застосування методів аналізу фінансових показників.....	47
2.1 Загальна характеристика підприємства ПРАТ «Дніпроспецсталь»....	47
2.2 Аналіз фінансових показників ПРАТ «Дніпроспецсталь» за період 2021 -2023 рр.....	52
2.3 Діагностика за методами моделювання ймовірності банкрутства.....	83
3. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства.....	120
3.1 Проблеми та виклики, виявлені на основі аналізу фінансових показників та методи їх вирішення.....	120
3.1.1. Загальні причини погіршення показників.....	120
3.1.2 Методи поліпшення.....	128
3.2 Методи діагностики банкрутства за поліпшених показників.....	157
Список використаних джерел.....	171
Додаток А. Досягнення ПРАТ «Дніпроспецсталь».....	181
Додаток Б. Баланс ПРАТ «Дніпроспецсталь» - тенденція показників 2021-2023 року	183
Додаток В. Звіт про фінансові результати (форма №2) за 2021-2023 рр.....	186
Додаток Г. Схема методів покращення, розроблені для ПРАТ «Дніпроспецсталь».....	188

ВСТУП

Актуальність: тема фінансового стану є, була і буде доволі актуальною. В умовах сьогодення, коли ринкова економіка активно розвивається, а суб'єкти господарювання докладають значних зусиль для залучення фінансових ресурсів, бо прагнуть досягти максимально вигідного фінансового стану для свого підприємства, ця тема вивчається все глибше і глибше. Для цього критично важливо підтримувати оптимальну структуру капіталу та забезпечувати достатній рівень фінансової стійкості, що включає платоспроможність і ліквідність. Досліджуючи фінансовий стан, можна забезпечити безперервність операцій, знизити фінансові ризики, стати інвестиційно привабливим підприємством, мати змогу виконувати фінансові зобов'язання, мати певну гнучкість у прийнятті рішень та мати гарну репутацію, адже підприємства відповідальні за результати своєї роботи перед широким колом зацікавлених сторін, включаючи кредиторів, власників, працівників та інших партнерів.

Відомо, що фундаментом будь - якого підприємства є генерація максимального прибутку для його власника. З цією метою управлінці всіх рівнів щодня стикаються з необхідністю прийняття рішень. Ці рішення можуть бути засновані на інтуїції, або ж спиратися на аналіз фінансового стану підприємства. Найефективнішим підходом є комбінація фактичних знань, стратегічних планів та інтуїтивного відчуття. Саме тоді трапляються значні досягнення. Або, принаймні, досягнення поставлених цілей. [9] Успіх трансформацій в організаційній структурі та на рівні господарюючих суб'єктів значною мірою залежить від оптимізації підходів до управління їхньою діяльністю. Відтак, незалежно від обставин, управління підприємством мусить бути результативним, тобто гарантувати йому конкурентоздатність на ринку і привабливість для інвестицій, одним із компонентів якої є фінансова стабільність. Тобто потрібно розуміти не лише поняття фінансового стану, а і поняття фінансового аналізу.

Мета дипломної роботи: визначити фінансовий стан ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2021–2023 роках, виявити слабкі місця та загрози, а також розробити рекомендації щодо покращення фінансової стабільності підприємства, визначивши найбільш дієві способи покращення його фінансового становища. В ширшому розумінні, мета такого аналізу полягає в забезпеченні комплексної оцінки фінансового стану підприємства, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень щодо його майбутнього зростання, інвестицій, реорганізації або інших стратегічних напрямків.

Завдання дипломної роботи: дослідити основні підходи до фінансового аналізу підприємства, визначити ключові показники фінансової стійкості, платоспроможності та прибутковості, проаналізувати фінансову звітність ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2021–2023 роки, оцінити динаміку змін ключових фінансових показників, запропонувати заходи для покращення фінансового стану підприємства. Крім того, завданням є оцінка фінансової стійкості підприємства, аналіз трендів та динаміки розвитку, вимірювання ефективності використання ресурсів і прогнозування майбутньої діяльності.

Об'єктом дипломної роботи є приватне акціонерне товариство «Дніпроспецсталь» та зміни його ключових фінансово-економічних показників в період 2021-2023 років. Три роки є оптимальним періодом для виявлення і оцінки тенденцій фінансового розвитку та стабільності підприємства.

Предметом дипломної роботи виступають теоретичні основи, практичні підходи та методологічні інструменти фінансового аналізу, а саме: фінансової стабільності, платоспроможності, прибутковості компанії та інше. Першочергово для досягнення мети потрібно дослідити різні способи аналізу фінансового стану підприємства, здійснити оцінку, використовуючи ці методи, а також розробити рекомендації для покращення. На нинішньому етапі економічного розвитку цей аналіз має ключове значення для підприємств. Він слугує основою для формування стратегії та тактики розвитку бізнесу, забезпечує контроль за їх виконанням, виявляє резерви для збільшення

продуктивності, дає змогу оцінити результати роботи підприємства, його структурних підрозділів і персоналу.

Методи дослідження: в процесі цього дослідження були застосовані наступні методи: аналіз та узагальнення наукових публікацій з питань фінансового аналізу, систематизація існуючих методик оцінки фінансової стабільності підприємства, горизонтальний аналіз – виявлення змін у фінансових показниках підприємства за період 2021–2023 роки, коефіцієнтний аналіз – розрахунок показників ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та активності бізнесу, методи виявлення банкрутства.

Інформаційною базою для написання дипломної роботи про фінансовий стан підприємства є різноманітні джерела, що дозволяють здійснити всебічний аналіз фінансової діяльності підприємства. До таких джерел відносяться: баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про прибутки та збитки), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, публікації у фахових журналах і книгах, офіційні веб-сайти підприємств, спеціалізовані форуми та блоги, де експерти діляться думками про фінансові стратегії підприємств, їх ефективність, аналіз фінансових результатів, що може бути корисно для підготовки дипломної роботи. Таким чином, основною інформаційною базою для дослідження фінансового стану підприємства є фінансова звітність, внутрішні та зовнішні аналітичні звіти, нормативно-правові документи, а також довідкові та статистичні матеріали.

Практична цінність дослідження: отримані результати дослідження можуть бути використані для оптимізації фінансової політики ПрАТ «Дніпроспецсталь»; для розробки стратегій зменшення фінансових ризиків та підвищення інвестиційної привабливості підприємства;

Апробація результатів дослідження: дослідження представлено на науковій конференції кафедри.

1. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Аналіз фінансового стану та шлях до фінансової стійкості підприємства

Фінансовий стан - це багатогранна категорія, що виникає внаслідок взаємодії всіх складових системи фінансових взаємовідносин підприємства і якісно оцінює його діяльність. Він визначається сукупністю виробничо - господарських чинників та відображається через систему показників, що демонструють наявність, розподіл і застосування фінансових ресурсів [1].

Під фінансовим станом розуміють міру його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної фінансово - господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [2].

Фінансовий стан підприємства значно впливає на ефективність його діяльності. Здоровий фінансовий стан, що характеризується достатнім рівнем ліквідності, платоспроможності та прибутковості, дозволяє підприємству інвестувати в розвиток, розширювати виробництво та реалізовувати інноваційні проєкти.

Навпаки ж, з іншого боку вагів, слабкий фінансовий стан, з високим рівнем заборгованості, низькою ліквідністю та збитками, обмежує можливості підприємства, ускладнює доступ до фінансування та збільшує ризик банкрутства, що негативно позначається на його ефективності.

Отже, ефективне управління фінансами, а отже і фінансовим станом, є ключем до успішної діяльності. Ефективне управління фінансами відкриває перед підприємством шлях до стабільності та адаптивності до ринкових змін. Воно дозволяє підприємствам складати детальні фінансові плани та прогнози. Це рятує від фінансових ускладнень та сприяє оперативному реагуванню на зміни ринку або економіки. Через результативне фінансове управління,

підприємства здатні оптимізувати свої витрати, зберігаючи ліквідність та максимізуючи прибуток. Управління фінансами забезпечує належний контроль за грошовими потоками, допомагаючи підприємствам підтримувати достатній рівень ліквідності для виконання зобов'язань. Фінансове управління сприяє виявленню та оцінці ризиків, розробці стратегій їх зменшення та гарантує фінансову стійкість підприємства навіть в умовах економічної нестабільності. Управління фінансами дає можливість підприємствам ефективно розпоряджатися своїми інвестиціями, обирати найвигідніші напрямки розвитку та досягати зростання. Управління фінансами також передбачає формування чіткої та прозорої фінансової звітності, необхідної для оцінювання фінансового стану підприємства зовнішніми інвесторами, кредиторами та іншими зацікавленими сторонами.

Для гарного розуміння фінансового стану, автор зробила візуалізацію певних головних аспектів, тож дивіться рисунок 1.1.

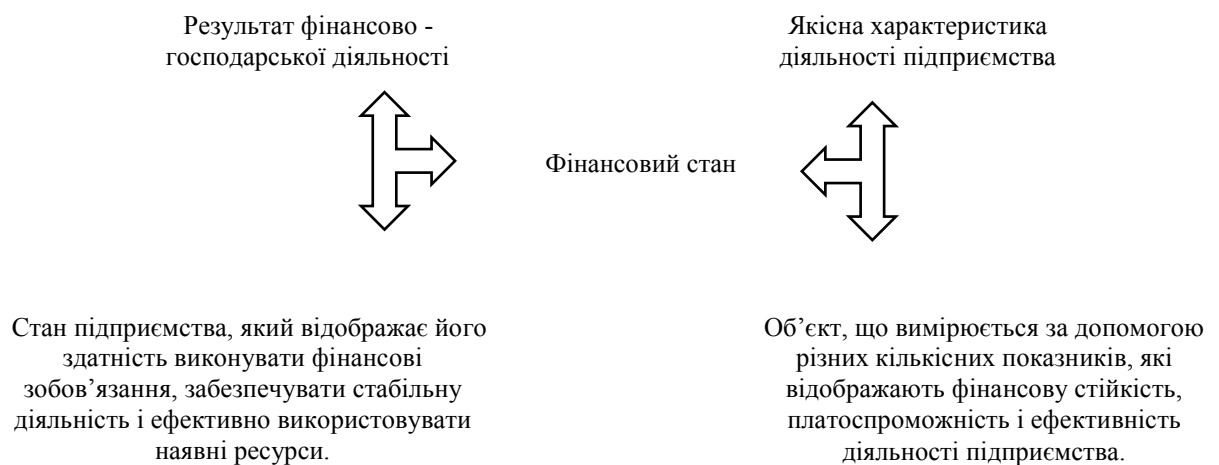


Рисунок 1.1 - Фінансовий стан (доопрацьовано автором на основі відомостей про фінансовий стан [2])

Автор роботи зупиняється на окремих аспектах рисунка, аби детальніше їх прокоментувати та пояснити наступним чином: дійсно фінансовий стан будь - якого підприємства – це фактично наслідок його фінансово -господарської

діяльності. Саме він демонструє як результативність, так і стійкість компанії у застосуванні фінансових ресурсів задля досягнення визначених бізнес - цілей. І це дійсно якісна риса, що описує підприємство, адже фінансовий стан дозволяє всебічно оцінити, наскільки добре підприємство вміє розпоряджатися своїми фінансами, стабільно виконувати взяті на себе зобов'язання та забезпечувати сталий розвиток. У нижній частині малюнку можемо побачити визначення фінансового стану, як стан, і як об'єкт.

Щодо типів фінансової позиції, їх можна поділити на стабільну, коли підприємство володіє достатньою фінансово - економічною базою для звичного функціонування та розвитку. При нестабільному фінансовому стані зазвичай спостерігаються проблеми з операційною діяльністю, знижуються показники прибутковості, ліквідності та платоспроможності, виникає необхідність у залученні кредитів. Однак, важливо пам'ятати, що перехід від стабільності до нестабільності – це не одномоментний процес, і ранні ознаки фінансових труднощів з'являються задовго до настання фінансової кризи чи неплатоспроможності. Своєчасне втручання та ефективне антикризове управління є ключем до успішного вирішення фінансових проблем.

Визначити фінансовий стан бізнесу, оцінити його фінансово - економічні можливості допомагає проведення фінансової діагностики. Саме поняття «діагностика» взято з медицини і означає «розпізнавати», «вивчати» [34].

Отже, фінансовий стан потрібно досліджувати (діагностувати), адже саме він показує, наскільки раціонально компанія використовує кошти, чи виконує компанія обіцянки перед партнерами та чи гарантує стійкість у розвитку. Його розгляд дає можливість визначити економічну (фінансову) стабільність фірми, її здатність вчасно сплачувати борги, залучати інвестиції та залишатися конкурентоспроможною на ринку. Фінансова стабільність – матерія надзвичайно комплексна, що вимагає всебічного вивчення. Перш за все, варто усвідомити ключову істину: оцінювати фінансове становище без фінансового аналізу неможливо. Ці два поняття – нерозривне ціле.

Тож для досягнення тої самої фінансової стабільності, якої прагнуть всі підприємства, важливо вміти, чи, хоча б, розуміти, як оцінювати фінансовий стан підприємства, адже оцінка фінансового стану надає змогу керівництву окреслити показники платоспроможності (ліквідності), рентабельності, прибутковості, а також спрогнозувати та спланувати діяльність для досягнення оптимальних результатів. Аналізування та оцінювання фінансового стану підприємства є необхідним кроком для розробки фінансових планів та прогнозів для майбутнього фінансового оздоровлення підприємства [2].

Мета аналізу фінансового стану підприємства полягає в виявленні можливостей для його укріплення та збільшення прибутковості виробництва, що є фундаментом стабільної діяльності підприємства та виконання ним фінансових зобов'язань перед бюджетом, фінансовими установами, іншими контрагентами та персоналом.

Фінансовий аналіз розуміється як вивчення факту, результату діяльності бізнесу: сюди входять аналіз доходів та витрат, активів та капіталу. Саме на його основі менеджери роблять висновки, потім здійснюють фінансове планування та ухвалюють управлінські рішення щодо управління запасами, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, оптимізації витрат, ціноутворення. Тому ключові фінансові показники необхідно аналізувати регулярно, щоб розуміти, що відбувається з бізнесом у реальності [9].

Фінансовий аналіз – це розбір та оцінка фінансових показників роботи підприємства та його становища, спираючись на низці важливих критерій. Мета такого аналізу – окреслити межі фінансової стабільності та спрогнозувати ймовірні зміни. Простіше кажучи, фінансовий аналіз – це спосіб зрозуміти фінансове становище, успішність та перспективи зростання обраної компанії. Головна задача фінансового аналізу – забезпечення інформацією, необхідною для прийняття виважених управлінських рішень, що забезпечать ефективну роботу бізнесу. Фінансовий аналіз використовує різноманітні підходи для вивчення фінансового стану та досягнень компанії. Наприклад: дослідження

фінансової звітності (горизонтальний та вертикальний аналіз); обчислення та оцінка різних фінансових показників та інше.

Тож по - перше, горизонтальний аналіз, або, інакше кажучи, аналіз трендів, передбачає зіставлення фінансових показників підприємства за кілька часових відрізків. Це дає змогу розпізнати тренди та зміни у фінансовому становищі компанії. Наприклад: порівнюючи виручку за останні п'ять років, можна визначити тенденцію до збільшення або зменшення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Горизонтальний аналіз (доопрацьовано автором на основі показників досліджуваного підприємства [78])

Показники	Фактичні значення за останні 2 роки		Зміни	
			абсолютні, тис. грн	відносні, %
	Кінець 2021	Кінець 2022	2022 - 2021	2022 / 2021
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції тис.грн.	9 797 948	4 975 685	-4 822 263	-49%

Інший метод – вертикальний аналіз, котрий також може називатися структурним аналізом. Він передбачає дослідження структури фінансових звітів, де кожен показник представлений у вигляді відсотка від базової величини (скажімо, від сукупного обсягу активів або виручки). У якості ілюстрації можна навести аналіз структури витрат компанії, де кожна категорія витрат виражається у відсотках від загальної суми витрат (табл. 1.2).

І наступне - фінансові коефіцієнти - ключовий елемент фінансового аналізу. Коефіцієнтний аналіз використовує фінансові коефіцієнти для оцінки різних аспектів діяльності компанії. Їхнє розмаїття вражає, тож для систематичного оцінювання кожне підприємство обирає свій, індивідуальний набір, але для прикладу, можу навести такі показники, як ліквідність, платоспроможність, рентабельність і прибутковість. [9]

Таблиця 1.2. Вертикальний аналіз (доопрацьовано автором на основі показників досліджуваного підприємства [78])

Показники	Фактичні значення за останні 2 роки		Частка, %	
	Кінець 2021	Кінець 2022	2021	2022
1. Матеріальні затрати тис.грн.	8 178 860	3 561 820	90%	88%
2. Витрати на оплату праці	913 544	481 034	10%	12%
Разом	9 092 404	4 042 854	100%	100%

Розкриємо більш детально поняття цих фінансових коефіцієнтів (показників), які, як ми вже зрозуміли, використовуються найчастіше, платоспроможності, рентабельності, ліквідності та прибутковості, адже саме вони будуть часто використовуватись при аналізі фінансового стану. До речі, деякі дослідники також виділяють окремою групою відносні показники ділової активності, як однією з найголовніших.

Платоспроможність, виходячи з кількох трактувань:

Зокрема М.М. Бердар трактує платоспроможність підприємства як його здатність виконувати свої платіжні зобов'язання. [3, с. 274]

А більш новітнє дослідження Сироти В.С. визначило платоспроможність як можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку. [4, с. 96]

Отже, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі та вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями за рахунок власних грошових коштів та власних активів, а також здатність вести безперервну фінансово - господарську діяльність. У більшості випадків, чим вищий показник платоспроможності, тим краще, адже це свідчить про те, що підприємство здатне виконувати свої фінансові зобов'язання.

Однак, важливо враховувати, що надмірно високий показник може свідчити про те, що компанія має занадто багато ліквідних активів, які не

приносять доходу, замість того щоб використовувати ці кошти для інвестування або розвитку бізнесу. Тому оптимальний рівень платоспроможності залежить від конкретної ситуації підприємства і його стратегії розвитку.

Наступним показником є ліквідність. Вона показує змogu компанії виконувати свої короткотермінові фінансові зобов'язання, спираючись на власні активи. Цей параметр надзвичайно важливий, бо демонструє фінансове становище підприємства, зокрема, визначає швидкість, з якою фірма може конвертувати свої активи у готівку, щоб розрахуватися з кредиторами [5].

Наприклад, уявимо, що підприємство має: гроші на рахунку, товари на складі, будівлю та короткострокові борги (які треба погасити протягом місяця). Грошей на рахунку не вистачає, щоб одразу покрити борги. Але підприємство може швидко продати частину товарів зі складу та розрахуватися. Якщо є лише будівля, продати її швидко складно, тому підприємство може мати проблеми з погашенням боргів. Тож, виходячи з цього прикладу, є високоліквідні активи (товари) та низьколіквідні активи (будівля).

Низький показник ліквідності може свідчити про труднощі з виконанням короткострокових зобов'язань, що може призвести до фінансових труднощів або банкрутства. Занадто високий показник ліквідності може означати, що компанія не ефективно використовує свої активи, залишаючи їх бездіяльними (наприклад, на рахунках безприбуткових інвестицій).

Рентабельність - це відносний вимірник, що відображає пропорцію між прибутком та витратами, або іншими характеристиками діяльності компанії, як - от дохід чи активи. Вона демонструє, наскільки раціонально задіяні ресурси для генерування прибутку. Зазвичай, прийнятна рентабельність визначається специфікою сектора. Умовно кажучи, у роздрібній мережі цей показник може бути скромнішим, в той час як у сфері сервісу або високотехнологічного виробництва він може сягати набагато вищих значень.

Високий показник рентабельності вказує на вправне керування витратами та здатність отримувати прибуток, ефективно використовуючи наявні ресурси.

Варто усвідомлювати, що високий показник демонструє результативне управління витратами та наявність конкурентної переваги. Низька рентабельність може бути сигналом про неефективне використання ресурсів, недостатню конкурентоспроможність або значні операційні витрати [6].

За Р.Р. Антонюком прибутковість - це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [7].

А за Т.В. Осиповою основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово - господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати [8].

Отже, прибутковість - це індикатор, що відображає результативність роботи підприємства з позиції здатності генерувати прибуток та гарантувати результативне відтворення задіяних ресурсів.

Загалом, чим вищий показник прибутковості, тим краще, оскільки це свідчить про ефективне використання ресурсів і здатність підприємства отримувати вигоду з основної діяльності.

Відносні показники ділової активності - сутність яких є визначення ефективності використання активів підприємства, стабільності політики управління виробничими запасами та запасами готової продукції тощо. Зростання інтенсивності використання основних елементів активів вважається позитивною тенденцією, адже вивільнена частина фінансових ресурсів може бути спрямована на інші потреби. Загалом дослідження цієї групи показників є важливим у процесі аналізу фінансово - економічного стану підприємства [11].

Отже, якщо всі показники в нормі, то підприємство вважається фінансово стабільним. Фінансова стійкість (стабільність) визначається як гарний фінансовий стан компанії. За такого стану фірма здобуває незалежність від запозичених коштів, гарантує власну платоспроможність та стабільний, довготривалий розвиток [12].



Рисунок 1.2 - Фінансова стабільність, які елементи повинні вийти в плюс (доопрацьовано автором на основі відомостей про фінансову стабільність)

Стійкий фінансовий стан - це результат економічної діяльності компанії. Оцінка фінансового стану на конкретну дату дає змогу зрозуміти ефективність управління фінансами за минулий період, способи використання активів, структуру активів, раціональність співвідношення власних і позикових коштів та загальну ефективність виробництва - саме тому не можна нехтувати проведенням цього аналізу.

Третім методом, після коефіцієнтного, можна вважати аналіз грошових потоків. Адже однією з ключових вимог стабільного фінансового становища підприємства є надходження грошей, що забезпечує покриття його поточних фінансових зобов'язань.

Відтак, відсутність цього мінімально потрібного резерву грошей сигналізує про фінансові проблеми компанії. Водночас, надлишок грошових ресурсів свідчить про те, що підприємство зазнає збитків через інфляцію та знецінення коштів. Через це виникає потреба в оцінці ефективності управління грошовими потоками на підприємстві.

Аналіз грошових потоків передбачає виявлення факторів, які вплинули на збільшення (чи зменшення) надходження грошей та їх витoku. Цей аналіз може проводитись як за тривалий проміжок часу (кілька років), так і за короткий (квартал, рік). Такий аналіз має особливе значення, якщо він здійснюється за

період, що демонструє певний етап діяльності підприємства, наприклад, з моменту створення, випуску нової продукції, завершення реконструкції та інших значущих змін [33].

За підсумками аналізу руху коштів фінансовий менеджер зобов'язаний з'ясувати ключові аспекти: з яких джерел надходять гроші, яку роль відіграє кожен з них, і на що саме вони витрачаються. Оцінки слід формулювати як для підприємства загалом, так і для кожної його складової: операційної, фінансової та інвестиційної. На основі цього визначаються джерела фінансування та забезпечення кожного виду діяльності необхідними грошовими ресурсами. Відтак приймаються рішення щодо надлишку грошових надходжень над видатками, способів погашення поточних зобов'язань та інвестиційної діяльності, достатності прибутків та інших важливих моментів.

Серед формалізованих способів діагностування, важливо пам'ятати про аналітичні моделі, що слугують для передбачення вірогідності банкрутства. Таких моделей створено чимало. Моделі, що прогнозують банкрутство, можливо класифікувати на дві основні групи: ті, що базуються на бухгалтерському обліку, ринкові та комбіновані. Моделі першої групи поділяються на три підвиди: моделі дискримінантного аналізу, регресійні моделі та моделі аналізу виживання. Варто зазначити, що ринкові моделі переважно стохастичні за своєю природою. Але про це детальніше дізнаємося в третьому підрозділі [34].

Для здійснення фінансового аналізу, важливо мати доступ до перевірених та різноманітних інформаційних ресурсів. Ключові джерела інформації, які необхідні для фінансового аналізу:

Фінансова звітність:

- Баланс (бухгалтерський баланс): демонструє фінансовий стан компанії на конкретний момент часу, містить інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал.

- Звіт про прибутки та збитки (звіт про фінансові результати): показує фінансові результати діяльності компанії протягом певного періоду, включаючи доходи, витрати та чистий прибуток.

- Звіт про рух грошових коштів: описує зміни в грошових потоках компанії за визначений період, враховуючи операційну, інвестиційну та фінансову діяльність.

- Примітки до фінансової звітності: містять детальну інформацію про окремі статті фінансової звітності, пояснення щодо облікової політики та інші важливі дані.

Про фінансову звітність будемо розглядати детальніше у наступному розділі.

Також хочу наголосити на важливості достовірності інформації для визначення дійсного фінансового стану. Потрібно використовувати саме офіційні та перевірені джерела (офіційні фінансові звіти, закони, статистичні збірники). Використання цих джерел дозволяє провести комплексний і об'єктивний фінансовий аналіз, що є необхідним для прийняття ефективних управлінських рішень і визначення фінансового стану підприємства.

Розглянемо основи чинників, здатних тим чи іншим способом впливати на фінансову стабільність підприємства. Чітких переконань серед науковців та аналітиків стосовно існування конкретних факторів впливу на фінансову стабільність немає. Одні вважають, що визначальними елементами є міцне положення компанії на ринку, ефективні економічні взаємини з контрагентами, високий рівень матеріально - технічного забезпечення виробництва та впровадження передових технологій. Інші визначають як ключові фактори стан активів, гнучкість системи менеджменту та інші аспекти [20].

Варто підкреслити, що функціонування компанії варто розглядати як ззовні, так і з середини. Зовнішній погляд на фінансову стабільність підприємства залежить від стабільності економічного оточення, де вона працює, що гарантується відповідним державним макроекономічним регулюванням ринкової економіки. Внутрішній погляд на фінансову

стабільність показує такий стан його ресурсного потенціалу та таку його динаміку, за яких досягаються стійко високі фінансово-господарські результати діяльності підприємства. (рис. 1.3) [20].

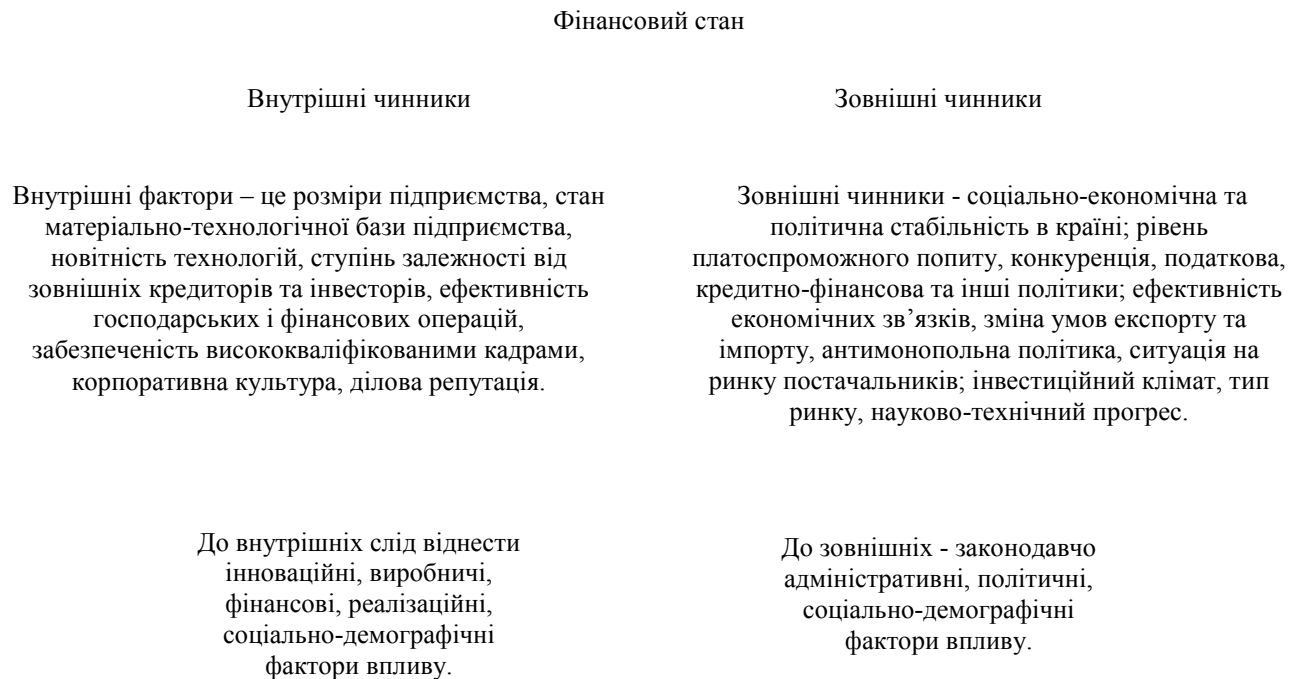


Рисунок 1.3 - Чинники, що впливають на фінансовий стан (доопрацьовано автором на основі відомостей про фінансовий стан [2])

На теперішній час найбільший вплив на фінансову стабільність компаній справляють економічні та фінансові фактори. Ці фактори можуть призвести до кризових явищ, банкрутства та припинення діяльності підприємства. Варто відзначити, що на сьогоднішній день фінансова стабільність багатьох українських підприємств значно знизилась. Головні причини цього явища – глобальна фінансово-економічна криза, підвищення інфляції, а також непередбачувана державна податкова та кредитна політика і звісно війна. Нестабільність економічної ситуації в Україні спричиняє погіршення інвестиційного клімату в країні. Суттєвий вплив на фінансову стійкість підприємств здійснює також зовнішньо-економічна політика держави, яка включає експортну та імпорتنу політики. Фінансова стійкість підприємств значною мірою залежить від фази економічного циклу, в якій перебуває

економіка країни. Під час кризи темпи реалізації продукції відстають від темпів її виробництва, що наразі спостерігається в Україні. Додатково, фінансова стійкість багатьох українських підприємств погіршується через низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів і послуг на світовому ринку.

1.2 Нормативно - правове забезпечення фінансового аналізу підприємства. Фінансова звітність, як найважливіший ресурс фінансового аналізу

Фінансове становище підприємства є одним із ключових факторів, що визначають його життєздатність та потенціал зростання. Дослідження фінансового стану відбувається за допомогою всебічного фінансового аналізу, який дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, здатність виконувати фінансові зобов'язання, ліквідність, фінансову стійкість та прибутковість підприємства. Міцне фінансове становище формується на основі збалансованої виробничої, комерційної та фінансової діяльності, що забезпечує досягнення стратегічних цілей компанії.

Об'єктивна та всебічна оцінка фінансового стану можлива лише за допомогою системи показників, що комплексно відображають різні аспекти господарської діяльності: від структури капіталу до оборотності активів і рівня заборгованості. Своєчасне виявлення ознак фінансової нестабільності дозволяє своєчасно вжити антикризові заходи для запобігання банкрутству та збереження платоспроможності.

Ефективність антикризового управління значною мірою залежить від нормативно-правового забезпечення, що регулює економічні відносини в державі та встановлює правові рамки діяльності підприємств. Законодавча база є фундаментом для реалізації антикризових заходів, захисту прав підприємців та формування прозорого конкурентного середовища.

Конституція України у статті 42 гарантує право кожного громадянина на підприємницьку діяльність, не заборонену законом. Вона встановлює

державний захист конкуренції, заборону зловживань монопольним становищем, неправомірних обмежень конкуренції та недобросовісної конкуренції. Держава також контролює якість продукції і послуг, захищаючи права споживачів. Ці положення визначають основи правового поля для ведення бізнесу в Україні та слугують орієнтиром для розробки спеціалізованих нормативно-правових актів.

Виконавча влада, зокрема Міністерство економіки України, здійснює державну політику в економічній, інвестиційній та зовнішньоекономічній сферах. Згідно з Положенням, затвердженим постановою Кабінету Міністрів № 459 від 20 серпня 2014 року (зі змінами від 28 грудня 2023 року), Міністерство координує ключові напрямки, серед яких – регулювання процедур банкрутства, запобігання фінансовій неспроможності, розвиток ринкових відносин і підтримка конкуренції.

До компетенції Міністерства також входить розробка антикризових стратегій, заходів захисту внутрішнього ринку, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також реагування на антидемпінгові та компенсаційні заходи інших держав. Активна співпраця з Антимонопольним комітетом України сприяє створенню сприятливих умов для ведення бізнесу, запобігає монополізації ринків та захищає інтереси як підприємців, так і споживачів.

Законодавство про банкрутство в Україні пройшло значний етап розвитку та адаптації до сучасних економічних реалій. Закон України «Про банкрутство» від 18 жовтня 2018 року № 2597-VIII, а також Кодекс України з процедур банкрутства, який набрав чинності 21 жовтня 2019 року, визначають правові основи антикризового управління та процедури неплатоспроможності підприємств.

Ці нормативні акти встановлюють чіткий механізм запобігання банкрутству, процедури санації та реструктуризації, що дозволяє не лише ліквідувати проблемні підприємства, а й відновити їх платоспроможність, зберігаючи робочі місця та інтереси кредиторів. Законодавство передбачає

застосування комплексного підходу до врегулювання фінансових проблем підприємств з врахуванням балансу інтересів усіх сторін.

Розвиток законодавства про банкрутство можна розглядати в історичній перспективі. Перший закон 1992 року був орієнтований переважно на захист кредиторів, що призводило до недостатнього захисту боржників і тривалих процедур ліквідації. Закон 1999 року запровадив інститут арбітражного керуючого, можливість плану санації та мирової угоди, однак залишались проблеми з тривалістю процедур та нерівністю кредиторів.

Сучасний Кодекс 2019 року адаптований до європейських стандартів і встановлює збалансовані правила, що враховують інтереси як кредиторів, так і боржників, забезпечуючи більш ефективне управління кризовими ситуаціями, захист трудових колективів та сприяючи економічній стабільності.

В міжнародній практиці існують дві основні моделі банкрутства: британська, що орієнтована на швидке задоволення вимог кредиторів через ліквідацію активів, та американська, що спрямована на відновлення фінансової стабільності та продовження діяльності підприємства через реорганізацію. Українське законодавство поєднує елементи обох підходів, що дозволяє гнучко реагувати на виклики ринку та забезпечувати збереження підприємств.

Крім основних законодавчих актів, важливе значення мають й інші нормативно-правові документи, які регулюють захист від недобросовісної конкуренції, підтримку конкуренції, а також охорону прав власності та комерційної таємниці. Зокрема, Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Закон України «Про захист економічної конкуренції» та міжнародні договори (наприклад, Паризька конвенція про охорону промислової власності) формують додатковий правовий фундамент для стабільної діяльності підприємств у конкурентному середовищі.

Отже, нормативно-правове забезпечення антикризового управління в Україні становить комплекс заходів та інструментів, спрямованих на підтримку стабільності фінансового стану підприємств, запобігання банкрутству та створення умов для їх сталого розвитку в сучасних економічних умовах.

Відповідно до пункту 15 статті 11 Закону України "Про банкрутство", опублікування оголошення про відкриття провадження у справі про банкрутство в офіційному друкованому виданні дає право усім кредиторам, незалежно від строку виконання їхніх зобов'язань, подавати заяви з фінансовими вимогами до боржника. Проте, у цьому законодавчому акті не враховано, що вимоги органів державної податкової служби можуть бути визначені лише на підставі податкової перевірки платника податків.

Можливість проведення перевірки боржника податковим органом безпосередньо в Законі "Про банкрутство" не передбачена. Разом з тим, згідно з пунктом 8.2 наказу Державної податкової адміністрації України від 19 лютого 1998 року № 80 "Про затвердження Порядку обліку платників податків, зборів (обов'язкових платежів)", у разі реорганізації або ліквідації юридичної особи податкові органи зобов'язані прийняти рішення про здійснення позапланової виїзної перевірки платника податків, який перебуває на обліку у відповідному органі, якщо до нього надходять судові рішення або інформація з Єдиного державного реєстру про відкриття провадження у справі про банкрутство або визнання платника податків банкрутом. Перевірка має бути розпочата не пізніше ніж через місяць після отримання відповідного документа [22].

Частина 6 статті 111 Закону України від 4 грудня 1990 року "Про державну податкову службу в Україні" встановлює, що проведення реорганізації чи ліквідації підприємства є підставою для позапланової виїзної перевірки [71, с.58-59].

Відсутність чітких положень щодо податкових перевірок у Законі "Про банкрутство" є серйозним недоліком, що негативно впливає на обсяг податкових надходжень, формування рівних умов для суб'єктів господарювання та розвиток добросовісної конкуренції, а також на формування правової культури платників податків.

Проте, Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" не охоплює весь спектр заходів із запобігання банкрутству.

В умовах складної кризи, що виникла у гірничо-металургійному та хімічному комплексах, Кабінет Міністрів України під головуванням Ю.В. Тимошенко прийняв Постанову від 14 жовтня 2008 року № 925 "Про першочергові заходи щодо стабілізації ситуації, що склалася в гірничо-металургійному та хімічному комплексі" [15].

Цей нормативний акт передбачав, зокрема:

Встановлення нульової ставки збору у вигляді цільової надбавки до тарифу на природний газ для технологічних потреб підприємств зазначених комплексів у період жовтня 2008 року – березня 2009 року.

Утримання Міністерством транспорту, Міністерством економіки та Міністерством фінансів від підвищення тарифів на вантажні перевезення для цих підприємств до 1 квітня 2010 року.

Рекомендації Національній комісії регулювання електроенергетики не підвищувати ціни на електроенергію для підприємств гірничо-металургійного та хімічного комплексів у період з 1 листопада 2008 року до 1 квітня 2010 року за умови повної оплати поточних рахунків.

Здійснення моніторингу цін на металопродукцію та хімічну продукцію на внутрішньому ринку для запобігання необґрунтованому зростанню цін.

Розробку нормативно-правового акта про відшкодування ПДВ для експортерів у найкоротші строки [15].

Оскільки дія вищезгаданої постанови завершилася, Кабінет Міністрів під керівництвом М.Я. Азарова прийняв постанову № 289 від 24 березня 2010 року "Деякі питання стабілізації роботи підприємств хімічної галузі та гірничо-металургійного комплексу" [13].

Усі зазначені нормативно-правові акти є основою правового забезпечення антикризового управління підприємствами і відносяться до інститутів права неспроможності (банкрутства).

Інститути права неспроможності, хоч і відносно самостійні, тісно взаємопов'язані за роллю у підгалузі права. Наприклад, інститут ліквідації

застосовується після того, як інститут санації (оздоровлення) не досяг бажаних результатів.

На сьогодні в Україні питання неспроможності регулюються різними нормативними актами: Конституцією України, Законом "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", Господарським процесуальним кодексом, Кримінальним кодексом та іншими законами, що створює певну фрагментарність і ускладнює правозастосування.

Першочерговим завданням законодавця є консолідація норм права неспроможності в єдиний системний акт — Кодекс про неспроможність України. Цей кодифікований акт стане сучасним інструментом регулювання ринкових відносин ХХІ століття, створить прозору, зрозумілу та ефективну правову базу для антикризового управління підприємствами та забезпечить сталий розвиток економіки країни.

Фінансовий аналіз компанії проводиться відповідно до чинного законодавства, яке регламентує підготовку, подання та використання фінансової звітності. Ефективність аналізу залежить від достовірності та повноти інформації, що міститься у фінансовій звітності — основному джерелі для оцінки фінансового стану підприємства [36].

Фінансовий аналіз компанії проводиться згідно з поточним нормативно - правовим регулюванням, котре визначає процедуру підготовки, представлення та застосування фінансової звітності. Ефективність аналізу суттєво залежить від надійності та повноти інформації, яка подається у фінансовій звітності, котра виступає ключовим джерелом для оцінки фінансового стану підприємства [36].

Нормативно - правове підґрунтя фінансового аналізу в Україні охоплює наступні визначальні документи:

Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" — закріплює основоположні принципи бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності підприємствами.

Податковий кодекс України — визначає податкові нюанси фінансової діяльності підприємств та їх відображення у фінансовій звітності.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) – регламентують правила ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності для підприємств, що керуються національними стандартами.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – застосовуються підприємствами, які ведуть облік у відповідності до міжнародних вимог.

Інші нормативні акти – накази Міністерства фінансів України, постанови Кабінету Міністрів України, які регламентують порядок ведення обліку та подання звітності [36].

В умовах кризи зростають стандарти до якості фінансової інформації та глибини її аналізу на етапі ухвалення управлінських рішень для підтримки стабільності фінансового стану компанії. Наявність релевантної інформації дозволяє провести оцінку показників, які відображають результати роботи підприємства, та використати здобуті дані в процесі управління фінансовою діяльністю. Саме контрольно - аналітична інформація дає змогу виявляти негативні тренди та відхилення від запланованих стратегій розвитку, прогнозувати ключові задачі у всіх напрямках діяльності та ключові параметри фінансового стану. Потреба у покращенні інформаційного наповнення щодо діяльності підприємств викликає необхідність удосконалення нормативно - правової бази для оцінювання фінансового стану підприємства [35].

Фінансова звітність є основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства, оскільки вона містить дані про його активи, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати та фінансові результати діяльності. Найголовнішими є баланс та звіт про фінансові результати.

Проблема управління необоротними активами підприємств стає дедалі нагальнішою. Сучасна господарська діяльність вимагає ухвалення, як консервативних, так і нестандартних рішень. Ефективне управління необоротними активами дозволяє швидко досягти бажаних результатів у покращенні фінансового становища підприємства. Розробка стратегії

фінансового оздоровлення підприємств неминуче включає розробку принципів використання необоротних активів [15].

Аналіз активів компанії – це перший крок до оцінки її фінансового стану. Отже, для проведення найбільш всебічного та точного аналізу фінансового стану компанії потрібно провести аналіз стану активів компанії, що є одним з пріоритетних напрямків оцінки фінансового стану [17].

Тож найбільшу роль у будь-якому підприємстві займають, напевно, активи. До активів зараховуються всі види майна, яке належить підприємству на правах володіння та використовується для реалізації передбаченої статутном діяльності. Власне, сприйняття активів як засобу генерації грошових надходжень і становить фундамент стратегії управління активами будь-якого бізнесу.

Активи — це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічних вигод у майбутньому [13].

Всі наявні активи підприємства ми можемо побачити в балансі. Як приклад, активи можуть мати вигляд земельної ділянки, нерухомого майна (будівля), транспортних засобів, обладнання, цінних паперів, акцій, депозитів у банках. При бажанні і можливості активи здатні приносити пасивний прибуток. Як от відкритий банківський вклад принесе такий прибуток як відсоток за цим вкладом, інвестування в акції — принесе користь у формі отриманих дивідендів. Отримати пасивний прибуток від нерухомості можливо двома шляхами: орендна плата від здачі приміщень в оренду та додаткові кошти від перепродажу [15].

Пасиви – це джерела, звідки виникають активи, тобто пасиви - це кошти, що належать власнику чи кошти, які були запозичені. Останні, в свою чергу, поділяються на фінансові зобов'язання (кредити), що можуть бути як довгостроковими, так і короткостроковими (поточними), а також кошти, які фактично ніхто не планував позичати підприємству, але вони виникають в процесі звичайної господарської діяльності (кредиторська заборгованість).

Серед таких коштів виділяються так звані стійкі пасиви: заборгованість недовиплати зарплат, заборгованість перед бюджетом, перед фондами соціального страхування та перед різноманітними позабюджетними фондами. Варто знати, що згідно з балансом, пасиви підприємства розподіляються на власний капітал та на зобов'язання. Пасиви, в свою чергу, це необхідність виплатити отриманий кредит (зобов'язання), певні податки та комунальні виплати, це нерухомість, що не зайнята у виробництві (власна нерухомість). Кредити та інші фінансові зобов'язання обмежують фінансову свободу як організацій, так і фізичних осіб. Адже, наявність боргових зобов'язань будь-якого типу веде до розподілу значної частини надходжень на їх погашення. Це, в свою чергу, скорочує обсяг коштів, що могли б бути використані (інвестовані) у виробництво з метою отримання більшого прибутку. Всі пасиви також згадані в балансі підприємства [15].

Отже, баланс – це різновид фінансової звітності, що описує всі фінанси у вигляді зведених фінансових показників, а саме: стан майна підприємства (активи) та джерела його формування (пасиви) на конкретну дату [14].

Зараз автор роботи хоче коротко підсумувати всі статті, які використовуються у ньому. Баланс активів починає свій відлік з 1000 - го рядка, а закінчується на рядку 1300. Тут ми бачимо розділ з необоротними активами.

Необоротні активи – це матеріальні та нематеріальні ресурси, які перебувають у власності установи й забезпечують її діяльність, а термін корисного використання яких, згідно з очікуваннями, перевищує один рік. Можемо привести такі приклади необоротних активів, як основні засоби: земля, споруда, будинок, транспортні засоби, робочі машини; нематеріальні активи: торгова марка (бренд), авторські права, патенти, франшиза, ліцензії, ділова репутація (гудвіл) та інші необоротні матеріальні активи: інвестиційна нерухомість, довгострокові біологічні активи, капітальні інвестиції, обладнання, що не введене в експлуатацію та природні ресурси.

Наступним підрозділом виступають оборотні активи. Оборотні активи представляють собою комплекс матеріальних цінностей та грошових ресурсів.

Вони безпосередньо залучені до процесу виробництва продукції, цілком використовуються в ході виробництва та повністю переносять свою вартість на кінцевий продукт протягом одного операційного циклу або дванадцяти місяців, рахуючи з дати балансу (такі як сировина, матеріали, готові вироби, гроші та інші подібні об'єкти). Як приклад, оборотними активами є сировина, матеріали, паливо, запасні частини, пальне (виробничі оборотні фонди), готова продукція, грошові кошти на рахунках у банку та в касі підприємства, кошти в розрахунках та інше (активи в обороті). Отже, оборотні активи охоплюють різноманітні ресурси, зокрема як матеріальні цінності, так і готівкові кошти. Звідси, зводити їх виключно до грошей не відповідає економічній доцільності [18].

Взагалі оборотні активи походять від оборотного капіталу (обігові кошти). Обігові кошти – це сукупність майнового ресурсу підприємства, який забезпечує господарську діяльність та використовується цілковито протягом одного операційно-комерційного циклу. Обіговий капітал бере пряму участь у створенні нової вартості, функціонуючи в процесі обігу всього капіталу [19].

В нашому балансі оборотний капітал займає місце з 1100 по 1195 рядки.

Третій розділ - це необоротні активи, утримувані для продажу, та групи активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу. Вони обмежуються лише одним рядком (1200) [21], а загальний баланс підсумований в рядку 1300.

Переходимо до розділу пасивів. Перший розділ таблиці про пасиви - це власний капітал. Власний капітал - це частина активів компанії, що лишається після вирахування її зобов'язань. Варто також підкреслити, що розмір власного капіталу є абстрактною оцінкою майна, яка не відповідає його поточній чи реалізаційній ціні, а тому не відображає актуальну вартість прав власників компанії. У той же час, власний капітал виступає основою для старту та подальшого ведення господарської діяльності будь-якого підприємства. Це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку

повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку [22].

За представленим автором балансом у додатках можемо побачити, що власний капітал займає рядки з 1400 по 1495.

Зобов'язання – це фінансовий тягар компанії, який виник внаслідок минулих операцій. Його погашення, як передбачається, спричинить відтік активів підприємства, що містять економічну цінність [24].

Довгострокові зобов'язання – це зобов'язання, що відрізняються від поточних, тобто ті, що не будуть виплачені протягом операційного циклу підприємства чи у дванадцятимісячний період від дати балансу. Вони слугують головним фундаментом для фінансування капітальних інвестицій [23].

Поточні зобов'язання, які підлягають виплаті в межах операційного циклу або мають бути погашені протягом 12 місяців з дати балансу. Це можуть бути такі підпункти як: короткострокові кредити банків, поточна частина довгострокових зобов'язань, короткострокові векселі, кредиторська заборгованість за поставлені товари і так далі. В балансі бачимо ці пункти з 1600 по 1695 рядки.

Розділ IV. “Зобов'язання, що стосуються необоротних активів, утримуваних для продажу, та групами вибуття” – це зобов'язання, які мають відношення до необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп активів, що плануються до вибуття в результаті операції продажу [26].

Ефект фінансової діяльності, тобто фінансовий стан, також знаходить своє відображення у фінансових результатах підприємства. Для визначення фінансових результатів підприємства за певний звітний період, слід зіставити отримані доходи з витратами, понесеними для їх забезпечення [28].

У фінансовій звітності це зображено у звіті про фінансові результати (звіт про сукупний дохід).

Перший розділ цього звіту об'єднує в собі фінансові результати. У цьому розділі звіту подається інформація про фінансові надходження, згруповані за

видами операційної діяльності компанії, а також про витрати, які безпосередньо пов'язані з генеруванням цих доходів [29].

Другим розділом є сукупний дохід. Сукупний дохід – це трансформації в особистому капіталі протягом звітного проміжку часу, які впливають з господарських операцій та інших подій (за винятком корекцій капіталу внаслідок операцій з власниками). Це фінансовий показник, який включає не лише чистий прибуток (або збиток) підприємства, а й інші доходи та витрати, які впливають на власний капітал, але не враховуються у звіті про фінансові результати. Сукупний дохід – ключовий індикатор, що доповнює стандартний фінансовий результат. Він демонструє, як зміни в вартості активів, валютні коливання та інші чинники впливають на капітал підприємства, і слугує для поглибленого аналізу фінансового стану (додаток Б)

Рахунки 3 класу “Елементи витрат” слугують для узагальнення даних про витрати підприємства за звітний період. Витрати визнаються в бухгалтерському обліку за наявності обґрунтованої оцінки, що формується в момент вибуття активу чи збільшення зобов'язання, які тягнуть за собою зменшення власного капіталу (за винятком випадків зменшення капіталу через його вилучення або розподіл серед власників). Ключові умови щодо визнання, структури та оцінки витрат містяться в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». На рахунках даного класу ведеться облік витрат операційної діяльності з розподілом за елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати [31].

Останній пункт «Розрахунок показників прибутковості акцій» стосується акціонерних товариств, що мають у обігу звичайні акції або потенційні прості акції, які вільно торгуються на фондових біржах. Це також охоплює компанії, які перебувають у процесі первинного розміщення таких акцій.

1.3 Методики виявлення банкрутства

Вивчення фінансового здоров'я підприємства не може існувати окремо від аналізу ризиків неплатоспроможності, адже ці сфери тісно взаємопов'язані та впливають на загальну стабільність бізнесу. Фінансовий стан – це підсумок діяльності підприємства, що демонструє його здатність розраховуватися за зобов'язаннями, ліквідність, прибутковість та фінансову стійкість. Проте, ці показники не є незмінними: вони можуть змінюватися під впливом внутрішніх і зовнішніх умов.

Якщо підприємство стикається з труднощами у фінансовій стійкості, має низьку рентабельність або високу частку позичених коштів, ймовірність його банкрутства зростає. Саме тому методики оцінювання ризику банкрутства відіграють ключову роль у фінансовому аналізі. Вони дозволяють не лише оцінити поточний стан компанії, а й передбачити потенційні кризові ситуації та розробити стратегії їх запобігання.

Сучасна економічна наука має у своєму арсеналі велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування фінансових показників, в тому числі в плані оцінки можливого банкрутства.

У моделях передбачення банкрутства, що базуються на обліковій інформації, головним чином зіставляються фінансові коефіцієнти, основою для розрахунку яких слугує фінансова звітність (модель Альтмана, система показників Бівера, модель Спрінгейта, Фулмера та ін.). У ринкових моделях використовується інформація про ринок капіталу, нестабільність цін на активи, що є критичним для оцінки діяльності компаній, водночас, вони відсутні в моделях, що базуються на бухгалтерському обліку (модель Блека-Шоулза). Комбіновані моделі були створені з урахуванням недоліків обох попередніх і беруть до уваги як облікову, так і ринкову інформацію (модель ризику дискретного часу, модель Кембелла та ін.) [34].

Для діагностики банкрутства аналітики досліджують певні групи показників, які називаються «кризовими полями». Ці «поля» дають уявлення про те, чи може підприємство стати неплатоспроможним. До таких показників, зокрема, можна віднести ліквідність активів, структуру капіталу та строки

погашення фінансових зобов'язань. Іншими словами, діагностика передбачає постійний моніторинг змін чітко визначеного комплексу фінансових показників підприємств. Розрізняють експрес - діагностику та базову (фундаментальну) діагностику загрози банкрутства підприємств [37].

Під час експрес - діагностики показники, як правило, обчислюються винятково на основі публічної фінансової звітності та інших загальнодоступних відомостей. Ці показники можуть підраховувати потенційні інвестори, кредитори, ділові партнери та інші. А ось базова діагностика виконується фахівцями самого підприємства та вимагає, зокрема, й даних управлінського обліку, а також відповідних внутрішніх звітів.

Найвідомішою методикою є напевно модель Альтмана (Altman model) – алгоритм комплексної оцінки ризику банкрутства підприємства, що ґрунтується на всебічному врахуванні ключових показників, які дозволяють діагностувати кризову фінансову ситуацію.

Z-модель Альтмана (Z score model) — математична формула, призначена для вимірювання рівня ризику банкрутства кожної компанії окремо, розроблена американським економістом Едвардом Альтманом у 1968 році. Спираючись на аналіз збанкрутілих підприємств, Е. Альтман встановив коефіцієнти важливості окремих чинників у інтегральній оцінці ймовірності банкрутства.

Загальний економічний зміст моделі залежить від кількох показників, що відображають економічний потенціал підприємства та результати його діяльності за попередній період. При створенні своєї моделі Альтман дослідив фінансове становище 66 підприємств, половина з яких збанкрутувала, а друга продовжувала успішно функціонувати. На сьогоднішній день в економічній літературі зустрічаються чотири модифікації моделі Альтмана [38].

За цією методикою є кілька моделей. Спрощена модель має назву двофакторна модель Альтмана – варіант відомої Z - моделі Альтмана, призначений для оцінки ймовірності банкрутства підприємств. Вона базується на двох основних фінансових показниках (коефіцієнт поточної ліквідності та питома вага позикових коштів у пасивах) і застосовується для швидкої

діагностики фінансової стійкості компанії. Спрощена модель для оперативного аналізу фінансового стану компанії. Застосовується для аналізу підприємств в країнах, що розвиваються, де фінансові ринки характеризуються меншою стабільністю.

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 \quad (1.1)$$

де X_1 – чистий оборотний капітал поділений на активи, що показує рівень ліквідності

X_2 – чистий прибуток поділений на активи, що відображає прибутковість і рентабельність активів.

Таблиця 1.3 – Інтерпретація результатів двофакторної моделі Альтмана

Інтерпретація результатів:	
$Z < 0$	Ймовірність банкрутства не перевищує 50% та продовжує падати з кожним зниженням Z .
$Z > 0$	Отже, вірогідність банкрутства перевищує половину і демонструє тенденцію до збільшення пропорційно зі зростанням Z .

Чотирифакторна модель Альтмана (Z' -score) була вигадана цим вченим у 1983 році. І мала на меті адаптацію першої моделі для непублічних компаній, де ринкову вартість капіталу замінили на балансову вартість власного капіталу.

$$Z' = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 \quad (1.2)$$

де X_1 - оборотний капітал поділений на активи, що показує рівень короткострокової ліквідності.

X_2 - нерозподілений прибуток поділений на активи, що відображає фінансову стійкість.

X_3 - ЕВІТ(прибуток до сплати відсотків і податків (операційний прибуток)) поділений на активи і який показує ефективність використання активів.

X_4 - власний капітал поділений на зобов'язання, що оцінює фінансову структуру підприємства.

Таблиця 1.4 – Інтерпретація результатів чотирифакторної моделі Альтмана

Інтерпретація:	
$Z' > 2,9$	фінансовий стан компанії стабільний
$1,23 \leq Z' \leq 2,9$	середній рівень фінансового ризику
$Z' < 1,23$	висока ймовірність банкрутства підприємства

Проте є ще й п'ятифакторна модель Альтмана (Z-score) (1968), що вважається однією з найпопулярніших підходів. Про неї детальніше, адже автор планує її спробувати. Ця модель ґрунтується на комбінації п'яти ключових коефіцієнтів. Коефіцієнти характеризують результати діяльності підприємства та його фінансовий стан. П'ятифакторна адаптована модель Альтмана має вигляд:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (1.3)$$

де X_1 – відношення власного оборотного капіталу до всього активів;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до всього активів;

X_3 – відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів;

X_4 – відношення власного капіталу до зобов'язань;

X_5 – відношення чистого доходу до всього активів [3].

$$X_1 = (\text{ф. 1, р. 1195} - \text{р. 1695}) / \text{ф. 1, р. 1300}$$

$$X_2 = \text{ф. 1, р. 1420} / \text{ф. 1, р. 1300}$$

$$X_3 = \text{ф. 2, р. 2290 (2295)} / \text{ф. 1, р. 1300}$$

$$X_4 = \text{ф. 1, р. 1495} / (\text{ф. 1, р. 1595} + \text{р. 1695})$$

$$X_5 = \text{ф. 2, р. 2000} / \text{ф. 1, р. 1300} [3].$$

Таблиця 1.5 – Інтерпретація результатів п'ятифакторної моделі Альтмана [38]

Інтерпретація:	
$Z < 1,81$	ймовірність банкрутства дуже висока;
$1,81 \leq Z < 2,77$	ймовірність банкрутства висока;
$2,77 \leq Z < 2,99$	ймовірність банкрутства середня;
$Z \geq 2,99$	ймовірність банкрутства низька

Семифакторну модель було запропоновано Едвардом Альтманом у 1977 році. Її застосування дає змогу прогнозувати вірогідність банкрутства на період до п'яти років, досягаючи точності близько 70%. Проте, на жаль, через складність розрахунків, широкого поширення вона так і не здобула.

Семифакторна модель Альтмана, також відома як ZETA-модель, була розроблена у 1977 році для прогнозування банкрутства великих корпорацій. Вона є вдосконаленою версією попередніх моделей і забезпечує вищу точність, ніж п'ятифакторна модель.

Формула семифакторної моделі Альтмана:

$$Z = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 \quad (1.4)$$

де X_1 – рентабельність активів, X_2 – стабільність прибутку, X_3 – коефіцієнт заборгованості, X_4 – дохідність на власний капітал, X_5 – ліквідність (коефіцієнт поточної ліквідності), X_6 – виручка поділене на активи, X_7 – ринкова капіталізація поділене на загальні зобов'язання.

За її допомогою можна прогнозувати банкрутство через достатньо тривалий термін – п'ять років. Точність прогнозу – 70 %. Для прогнозування банкрутства за семифакторною моделлю потрібні аналітичні дані, які складно отримати зовнішнім користувачам, зацікавленим у надійності та майбутній платоспроможності компанії.

Двофакторна модель отримала свій розвиток через те, що є найбільш простою та наочною. Проте вона не дає розгорнутої картини стану підприємства, бо не включає інші важливі показники, що впливають на діяльність підприємства (рентабельність, віддача активів, ділова активність). Її

головна перевага – можливість використання при обмеженому обсязі інформації про фірму.

Саме тому Альтман розробив наступні дві моделі, де він розширив перелік коефіцієнтів, які дозволяють оцінити платоспроможність підприємства.

Згадаємо, що існує також проміжна, 4-х факторна модель Альтмана, яка використовується підприємствами, чії акції не котируються на біржі (невиробничі підприємства).

Як практично будь - який інструмент фінансового аналізу, використовувати модель Альтмана необхідно з поправкою на певні вихідні умови. І перше, на що варто звернути увагу – це те, що модель Альтмана була розроблена на основі статистики підприємств розвиненої економіки. Така модель може бути не виправданою для застосування на українських підприємствах. Також підхід Альтмана вирізняється універсальністю, яка має зворотний бік. Оскільки формула виведена на основі статистичних даних, вона буде давати прогноз саме в статистичному ключі. Для точності такого прогнозу потрібні однорідні та репрезентативні дані про таке явище, як банкрутство. Але справа не лише у відсутності коректних статистичних даних. Коли аналітик проводить аналіз, він має справу з конкретною компанією, з її специфікою значно більше, ніж з об'єктом з цілої сукупності подібних. Саме в цьому недолік моделі Альтмана – вона не враховує індивідуальність компанії, звідси і не може бути стовідсоткової точності прогнозу. Відомі випадки, коли підприємство, за всіма прогнозами далеке від банкрутства, з тих чи інших причин втрачало свої позиції. І, навпаки, виживали ті, хто мав найменше шансів вижити [45].

Не дивлячись на певну простоту у застосуванні моделі Альтмана для оцінки ризику банкрутства, в умовах нашої економіки, вона не забезпечує отримання об'єктивного результату. Це обумовлюється відмінностями в обліку окремих фінансових показників, впливом інфляції на їх формування, невідповідністю балансової та ринкової вартості окремих активів та низкою інших об'єктивних причин. Вказані фактори зумовлюють потребу у

коригуванні коефіцієнтів значущості показників, що використовуються в моделі Альтмана, а також у врахуванні додаткових показників оцінки кризових явищ на підприємстві.

Модель Р. Ліса – ця модель зосереджена на показниках прибутковості та рентабельності активів підприємства, розкриваючи їх структуру та джерела походження.

Модель Ліса – це інструмент оцінки ймовірності фінансової неспроможності, який використовує показники, що відображають фінансову діяльність підприємства, такі як ліквідність, прибутковість та фінансова незалежність. Модель Ліса виникла у 1980 році, автором якої був економіст Сіріл Ліс. Її задум полягав у прогнозуванні ймовірності фінансової неспроможності підприємств. В основі моделі лежить дискримінантний аналіз, і для оцінки фінансової стійкості використовуються п'ять ключових фінансових показників.

$$Z=0,063\times X1+0,092\times X2+0,057\times X3+0,001\times X4 \quad (1.5)$$

де $X1$ – оборотний капітал, поділений на загальну вартість активів; $X2$ - прибуток від операційної діяльності, поділений на загальну вартість активів; $X3$ - нерозподілений прибуток, поділений на загальну вартість активів; $X4$ - власний капітал, поділений на позичений капітал.

Критична величина дорівнює такому значенню, як $Z \leq 0,037$ [40].

Модель Ж. Депаляна – базується на п'яти ключових показниках: ліквідність, платоспроможність, нерухомість власного капіталу, обертання залишків товарів, швидкість обертання дебіторської заборгованості.

Вчений вважає, що фінансове становище на підприємстві можна охарактеризувати за допомогою п'яти показників:

$R1$ - коефіцієнт швидкої ліквідності = дебіторська заборгованість + грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення / короткострокові зобов'язання;

R2 - коефіцієнт кредитоспроможності = капітал і резерви / загальні зобов'язання;

R3 - коефіцієнт імобілізації власного капіталу = капітал і резерви / залишкова вартість необоротних активів;

R4 - коефіцієнт оборотності запасів = вартість проданих товарів / запаси;

R5 - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості = виручка / дебіторська заборгованість.

Для кожного коефіцієнта визначають його нормативне значення з урахуванням особливостей галузі, порівнюють з показником на підприємстві та обчислюють значення функції N:

$$N = 25 \times R1 + 25 \times R2 + 10 \times R3 + 20 \times R4 + 20 \times R5, \quad (1.6)$$

де R - це відношення значення коефіцієнта досліджуваного підприємства до нормативного значення коефіцієнта. Якщо $N = 100$, фінансова ситуація підприємства нормальна, якщо $N > 100$, то ситуація добра, якщо $N < 100$, ситуація на підприємстві викликає занепокоєння. (42)

Модель прогнозування фінансового краху, створена Річардом Таффлером і Говардом Тішоу, застосовується для визначення фінансової стабільності організацій. Вона спирається на чотири ключові фінансові метрики та володіє зрозумілою формулою, що дозволяє оперативно визначити ймовірність неплатоспроможності підприємства. Була вигадана цими вченими у 1977 році і виглядає так:

$$Z = 0,53 \times X1 + 0,13 \times X2 + 0,18 \times X3 + 0,16 \times X4, \quad (1.7)$$

де X1 — операційний прибуток, поділений на загальну вартість активів; X2 - оборотні активи, поділені на загальну вартість активів; X3 — короткострокові зобов'язання, поділені на загальну вартість активів; X4 — чистий виторг (виручка) від реалізації, поділений на загальну вартість активів.

Критичне значення дорівнює $Z \leq 0,2$.

Модель Г. Спрінгейта є оцінкою настання банкрутства, зорієнтована на визначення рівня використання прибутків фірми і виглядає вона так:

$$ZC = 1,03 X1 + 3,07 X2 + 0,66 X3 + 0,4 X4 \quad (1.8)$$

де $X1$ – відсоток оборотних активів у вартості балансу, $X2$ – відношення прибутку від операцій, податків, відсотків за позиковими коштами до загальної вартості активів, $X3$ – співвідношення прибутку до обсягу короткострокової заборгованості та податкових виплат, $X4$ – швидкість обертання всього капіталу підприємства (коефіцієнт між виручкою від реалізації та загальною вартістю активів).

У випадку $ZC < 0,862$, фінансове становище компанії нестабільне, та вона під загрозою банкрутства. Якщо $ZC > 2,45$ – ймовірність банкрутства мінімальна. Помилка прогнозування ймовірності банкрутства згідно з цією моделлю не перевищує 10%, що є адекватним для обґрунтованих управлінських рішень з фінансовими ресурсами. [43]

Модель О. Терещенка – базується на універсальній дискримінантній функції. Вона враховує компоненти фінансового стану, зокрема: ліквідність, швидкість обігу активів, структуру активів та прибутковість.

$$Z = 1,5 X1 + 0,08 X2 + 10 X3 + 5 X4 \quad (1.9)$$

де X_1 – (власний капітал поділений на активи) – коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), X_2 – (чистий прибуток поділений на активи) – рентабельність активів, X_3 – (оборотний капітал поділений на активи) – показник ліквідності, X_4 – (чистий прибуток поділений на витрати на оплату праці) – ефективність використання трудових ресурсів.

Відомо що за цією моделлю при $Z > 2$ – банкрутство виключено; $1 < Z < 2$ – фінансова стабільність під питанням, при антикризовому менеджменті

банкрутство не передбачається; $0 < Z < 1$ – наявна імовірність банкрутства за відсутності оздоровчих дій; $Z < 0$ – підприємство на межі банкрутства.

Модель передбачення банкрутства, розроблена Матвійчуком В. П. у 2005 році, є однією з адаптованих до українських умов методик оцінки фінансової стабільності підприємства. Її фундаментом є аналіз низки ключових фінансових показників, що дозволяють ідентифікувати ризик банкрутства.

Формула моделі Матвійчука:

$$Z = 0,033 X1 + 0,268 X2 + 0,045 X3 + 0,018 X4 + 0,004 X5 + 0,015 X6 + 0,702 X7$$

де $X1$ – коефіцієнт мобільності активів; $X2$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; $X3$ – коефіцієнт оборотності власного капіталу; $X4$ – коефіцієнт окупності активів; $X5$ – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; $X6$ – концентрації залученого капіталу; $X7$ – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом.

За цією методикою, якщо $Z > 1,104$ то підприємство має низьку ймовірність банкрутства, стійкий фінансовий стан; $Z < 1,104$ – загроза фінансової кризи, а 2,91 – вкрай низьке та опасне значення.

Комплексна однокритеріальна оцінка фінансового стану підприємства була розроблена Уільямом Бівером. Він досліджував проблеми підприємств, котрі зіштовхувалися з неможливістю виконувати свої фінансові зобов'язання (чи складнощами зі сплатою боргів у визначений термін).

У. Бівер створив базу даних, котру згодом застосував у своїй моделі для статистичного тестування надійності 30 фінансових коефіцієнтів. Отримані результати цих показників співставляються з їх середніми показниками для трьох груп підприємств: благополучних; підприємств, що збанкрутіли за п'ять років; підприємств, що збанкрутіли впродовж одного року.

$$\text{Коефіцієнт Бівера} = (\text{ЧП} - \text{НА}) / (\text{ДЗ} + \text{ПЗ}), \quad (1.11)$$

де ЧП і НА – чистий прибуток і нарахована амортизація;

ДЗ і ПЗ – довгострокові і поточні зобов'язання.

Якщо значення $KB > 0,4$ – підприємству банкрутство не загрожує, коли протягом тривалого періоду $KB < 0,2$ – це означає формування незадовільної структури балансу.

Модель Спрінгейта спрямована на визначення рівня застосування доходів підприємства та має вигляд:

$$ZC = 1,03 X1 + 3,07 X2 + 0,66 X3 + 0,4X4, \quad (1.12)$$

де $X1$ – частка оборотних активів у валюті балансу; $X2$ – частка операційного прибутку, суми податків, відсотків за користування позиченим капіталом у загальній вартості активів; $X3$ – частка прибутку у сумі короткострокової заборгованості та податків; $X4$ – швидкість обороту всього капіталу підприємства (співвідношення обсягу продажів та загальної вартості активів).

Якщо $ZC < 0,862$, то фінансовий стан підприємства є нестабільним, і воно потенційно може збанкрутувати. Якщо $ZC > 2,45$, загроза банкрутства мінімальна. Загалом, похибка прогнозу можливості банкрутства за допомогою цієї моделі не перевищує 10%, що є прийнятним для коректного обґрунтування рішень з управління фінансовими ресурсами.

Науковці також виділяють методлику діагностики платоспроможності Конана та Гольдера:

$$Z = 0.24 K1 + 0.22 K2 - 0.37 K3 - 0.07 K4 - 0.01 K5 \quad (1.13)$$

де $K1$ – співвідношення суми дебіторської заборгованості та готівки до загальної вартості активів балансу; $K2$ – співвідношення власного капіталу до загальної вартості активів балансу; $K3$ – співвідношення фінансових видатків до виручки від реалізації; $K4$ – співвідношення витрат на оплату праці до

доданої вартості; $K5$ – співвідношення валового прибутку до позикового капіталу.

Значення Z -рахунку інтерпретуються наступним чином:

- $Z > 0,16$: низький ризик банкрутства (менше 10%).
- Z між $-0,16$ та $0,16$: помірний ризик банкрутства.
- $Z < -0,16$: високий ризик банкрутства.

Р. С. Сайфуллін та Г. Г. Кадіков висунули ідею застосування рейтингового числа для швидкої оцінки фінансового стану підприємства:

$$R = 2K_O + 0,1 K_{пл} + 0,08 K_i + 0,45 K_m + K_{пр}, \quad (1.14)$$

де K_O – коефіцієнт забезпеченості власним капіталом;

$K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл} > 2$);

K_i – інтенсивність обороту капіталу, що авансується, яка відображає обсяг проданої продукції на кожну грошову одиницю коштів, вкладених у бізнес;

K_m – коефіцієнт менеджменту, що виражається як відношення прибутку від реалізації до виручки;

$K_{пр}$ – рентабельність власного капіталу – співвідношення балансового прибутку до власного капіталу.

Якщо рейтингове число R для підприємства перевищує 1, фірма вважається фінансово стабільною. Значення R нижче 1 свідчить про незадовільний фінансовий стан. Рейтингова оцінка фінансового стану може використовуватися для класифікації підприємств за рівнями ризику, а також для взаємодії з банками, інвестиційними компаніями та партнерами.

Цей підхід не може служити єдиною підставою для діагностики неспроможності, оскільки не дає відповіді на питання, що саме призвело до потрапляння підприємства в зону неплатоспроможності. До того ж, нормативне наповнення коефіцієнтів, які використовуються в рейтинговій оцінці, не бере до уваги галузеві особливості різних підприємств.

Переваги цього підходу:

- всебічна оцінка фінансового становища компанії;
- змога зіставляти з ідеальними показниками;
- врахування значущості окремих показників.

Недоліки методу:

- складність визначення еталонних значень і ваг;
- не бере до уваги якісні аспекти (ситуація на ринку, стратегія фірми);
- потрібна точність у підборі коефіцієнтів для обчислень.

Отже, фінансовий стан організації – це ключовий показник її здатності до функціонування, конкурентоспроможності та майбутніх перспектив у мінливій ринковій системі. Його аналіз дозволяє оцінити реальну результативність господарської діяльності, виявити потенційні фінансові ризики та сформулювати основу для розробки стратегічних планів.

У процесі дослідження фінансового стану підприємства ключову увагу приділено аналізу фінансових звітів, зокрема балансу, звіту про фінансові результати та звіту про рух грошових коштів. Здійснено горизонтальний, вертикальний аналіз, а також розраховано важливі фінансові коефіцієнти, такі як: ліквідності, платоспроможності, прибутковості, оборотності активів. Отримані результати дозволяють сформулювати висновки щодо фінансової стабільності компанії, ефективності використання ресурсів, а також визначити критичні точки, що потребують управлінського впливу.

Детальний аналіз показав, що стабільний фінансовий стан підприємства досягається за умов розумного управління активами, зниження фінансових ризиків, оптимального співвідношення власних та залучених коштів. Недостатній рівень ліквідності може свідчити про труднощі з виконанням короткострокових зобов'язань, тоді як надмірна прибутковість інколи вказує на недостатнє використання потенціалу для розширення бізнесу або обмежені інвестиції у виробництво.

Крім того, було встановлено, що зовнішні макроекономічні фактори, такі як інфляція, коливання валютного курсу, політична нестабільність, військові дії

та фінансова політика держави, суттєво впливають на фінансову стійкість. Це посилює необхідність розробки ефективної антикризової стратегії управління, яка базується на гнучкому фінансовому плануванні, скороченні витрат, диверсифікації джерел доходу та підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

Фінансове оздоровлення підприємств вимагає комплексної роботи, включаючи впровадження сучасних методів контролю за грошовими потоками, оптимізацію структури капіталу, удосконалення облікової політики та розвиток внутрішнього аудиту. Значну роль у забезпеченні фінансової стабільності відіграють своєчасні інвестиції в основні засоби, впровадження інновацій та оновлення технологічної бази.

Фінансовий стан слід аналізувати не лише в конкретний момент часу, але й у динаміці. Порівняння фінансових показників за різні звітні періоди дозволяє виявити позитивні чи негативні тенденції та прийняти обґрунтовані рішення щодо їх коригування. Результати аналізу повинні бути основою для стратегічного управління підприємством, адже саме здорова фінансова основа забезпечує зростання, інноваційний розвиток та стабільне функціонування навіть в умовах економічної нестабільності.

Таким чином, фінансовий аналіз є не тільки засобом контролю та оцінки, але й потужним інструментом для формування ефективної економічної політики підприємства. Він надає керівництву об'єктивну картину стану справ, сприяє своєчасному виявленню загроз та використанню можливостей для зміцнення позицій на ринку. Тому систематичний та комплексний аналіз фінансового стану має стати невід'ємною частиною діяльності кожної сучасної компанії.

2. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ

2.1 Загальна характеристика підприємства ПРАТ «Дніпроспецсталь»

ПРАТ «Дніпроспецсталь» — одне з ключових підприємств України, яке спеціалізується на виготовленні спеціальних марок сталі та нержавіючого прокату. Не дивно, що його вважають значним виробником сортової нержавіючої сталі на теренах СНД та незаперечним лідером у цій сфері в Україні. Чи засвідчують це фінансові показники підприємства?

Завод розташований у місті Запоріжжя. Його офіційна адреса: Україна, 69008, м. Запоріжжя, Південне шосе, 81.

Історія становлення «Дніпроспецсталі» починається ще до Другої світової війни. Завод було засновано у 1932 році в Запоріжжі, як підприємство з виробництва інструментальних сталей. Спершу він був у складі Дніпровського промислового комбінату (1932–1934), після цього у складі металургійного комбінату «Запоріжсталь» (1934–1939).

У 1939 році підприємство стало незалежним та отримало назву Запорізький електрометалургійний завод високоякісних сталей, а у 1940 році – Запорізький електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь». У 1954 році завод отримав ім'я А. Кузьміна, а з 1994 року носить сучасну назву. (рисунок 2.1)

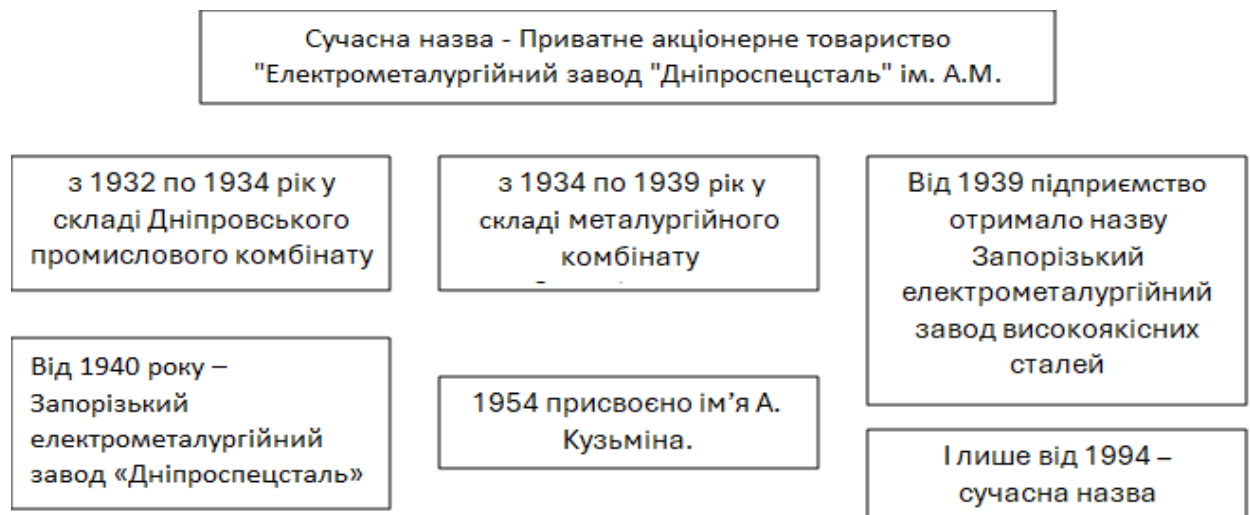


Рисунок 2.1 - Зміна тенденції назви та підпорядкування ПрАТ

"Електрометалургійний завод "Дніпроспецсталь" ім. А.М. Кузьміна" (доопрацьована автором за відомостями підприємства [78])

Загалом, кожен рік існування заводу з моменту його заснування позначений подіями, важливими не лише для Дніпроспецсталі, але й для всієї металургійної промисловості країни. Так, наприклад, рік народження нашого підприємства відмічений першою плавкою, що означало появу заводу на світ. З плином часу підприємство постійно вдосконалювалось, знаходило нові рішення та втілювало їх у життя. Таким чином, у 1933 році було освоєно виробництво сталі для куль підшипників, що стало значним досягненням, адже ця сталь застосовується в більшості машин та механізмів (верстатах, автомобілях, на залізничному транспорті, у авіаційних двигунах, прокатних станах, приладах та ін.). Відтак, ці деталі мають бути точними, довговічними та, безумовно, надійними.

Уже наступного, 1934-го, року підприємство знову розширило свою діяльність, розпочавши випуск нержавіючої кислотостійкої хромонікелевої сталі. Вона вирізняється тим, що є високолегованим сплавом, стійким до корозії в агресивному середовищі. Не піддається міжкристалічній корозії протягом визначеного виробником терміну. Хімічну стійкість сплаву забезпечує вміст хрому в його складі. Цей компонент утворює на поверхні матеріалу міцну оксидну плівку. Використовується цей матеріал як у

машинобудуванні та нафтопереробці, так і в кріогенній техніці та харчовому обладнанні.

Коли розпочалася Друга світова війна у 1939 році, "Дніпрспецсталь" вже мала добре ім'я як виробник спеціальних сталей. Однак, коли німецькі війська почали наступ на СРСР у 1941 році, завод змушений був припинити роботу. У зв'язку з просуванням гітлерівських військ, підприємство, як і багато інших стратегічно важливих об'єктів, було евакуйоване на схід країни, зокрема, до Нижнього Тагілу та Сталінська (нині Новокузнецьк). Наш завод було евакуйовано на Новокузнецький металургійний завод. Саме тут запорізький завод отримав "друге життя" та за 4 роки знову став діючим металургійним підприємством. Відомо, що все погане рано чи пізно завершується - так сталося й з Другою світовою війною. Після Перемоги було необхідно повертатися та відбудовувати країну, а у нашому випадку - завод.

Інші важливі досягнення автор покаже у вигляді таблиці (додаток А).

Отже – автор роботи розглянула історію ПрАТ “Дніпрспецсталь”, яку побачила на головному сайті підприємства і виокремила переваги, які були надані підприємству завдяки тим змінам. З року в рік підприємство покращувало свою діяльність, впроваджувала нові технології на той час в СРСР та навіть у світі. Воно з роками покращує умови праці, поліпшує продуктивність праці, зменшує забруднення навколишнього середовища, підвищує енергоефективність, збільшує конкурентоспроможність та збільшує ефективність та рентабельність. Компанія постійно модернізує виробничі потужності, освоює нові технології, встановлює новітнє устаткування, що дає змогу випускати високоякісну продукцію.

На даний момент відомо такі відомості про ПрАТ "Дніпрспецсталь".

Юридична особа ПрАТ "Дніпрспецсталь", код ЄДРПОУ 00186536, було зареєстровано 15.04.1994 з рисунку 2.1 - можемо зрозуміти, що тоді підприємство прийняло сучасну назву. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 49 720 137,50. На момент останнього оновлення даних 05.07.2024 статус юридичної особи - не перебуває в процесі припинення.

Уповноваженою особою юридичної особи Приватне акціонерне товариство "Електрометалургійний завод "Дніпроспецсталь" ім. А.М. Кузьміна" є Кійко Сергій Геннадійович.

Організаційно-правова форма юридичної особи ПрАТ "Дніпроспецсталь" — акціонерне товариство. Акціонерним товариством називається комерційна організація, статутний капітал якої розділено на певну кількість акцій, що засвідчують права та обов'язки учасників товариства (акціонерів). Основний вид діяльності (КВЕД) — 24.10 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів. Інші види діяльності:

25.71 Виробництво столових приборів

25.99 Виробництво інших готових металевих виробів, н.в.і.у.

46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення

85.32 Професійно-технічна освіта

85.59 Інші види освіти, н.в.і.у.

86.10 Діяльність лікарняних закладів

90.04 Функціонування театральних і концертних залів

46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами

55.10 Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування

55.20 Діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

Основною діяльністю підприємства є розробка, виробництво та реалізація металопродукції з нержавіючих, високолегованих інструментальних, швидкорізальних, порошкових, підшипникових, легованих і конструкційних марок сталі, зокрема виплавлених методом порошкової металургії, електрошлакового і вакуумно-дугового переплаву. Продукція підприємства застосовується для виготовлення вузлів і деталей машин, інструментів для обробки металів і сплавів, труб, а також підшипників. Наявні у підприємства виробничі технології дозволяють одержувати високоякісні матеріали, що

використовуються у таких галузях промисловості, як машинобудування, суднобудування, автомобілебудування, авіакосмічна та нафтогазовидобувна промисловість.

Організаційну структуру ПрАТ «Дніпроспецсталь» автор може зобразити таким чином:

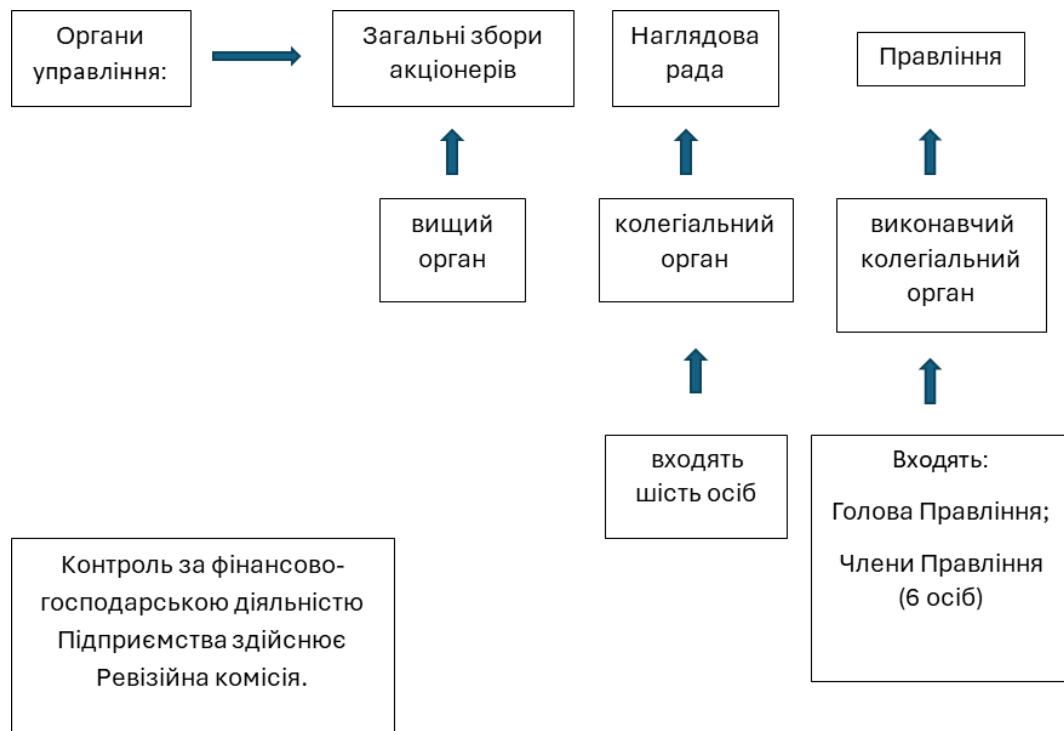


Рисунок 2.2 - Організаційна структура ПрАТ «Дніпроспецсталь»

Загалом, робота Дніпроспецсталі є вагомим чинником для господарського зростання України, гарантуючи не лише економічну цінність, а й впливаючи на технологічний прогрес та соціальний розвиток відповідного регіону. Продукція ПрАТ «Дніпроспецсталь» затребувана у понад 60 країнах світу. Клієнтами підприємства є близько 500 компаній. Ключовими ринками збуту є Україна, країни СНД, а також країни ЄС.

Дніпроспецсталь забезпечує роботою тисячі співробітників та є одним з найбільших виробників металургійної продукції в Україні. Виробництво сталі та спеціальних сталей має визначальне значення для багатьох галузей промисловості, включаючи будівництво, автомобільну та машинобудівну промисловість.

Технологічні нововведення: підприємство використовує передові технології виробництва, що дає змогу поліпшувати якість продукції, знижувати витрати та підвищувати продуктивність. Це сприяє зміцненню конкурентоспроможності на ринку.

Дніпроспецсталь здійснює поставки своєї продукції для різноманітних галузей, таких як машинобудування, автомобільна промисловість, виробництво енергетичного обладнання та інфраструктурні проекти.

Екологічні норми: здійснення виробництва відповідно до міжнародних екологічних стандартів дає змогу зменшувати негативний вплив на довкілля та підтримувати сталий розвиток регіону.

2.2 Аналіз фінансових показників ПрАТ «Дніпроспецсталь» за період 2021 -2023 рр.

Оцінювання фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь» в управлінні націлене на створення та реалізацію заходів, що гарантують якнайшвидше відновлення здатності сплачувати борги, підвищення фінансової стабільності, збереження та прогрес господарської діяльності. Воно додатково сприяє виявленню способів забезпечення прибутковості, збільшення виробничого потенціалу та прийняття результативних управлінських рішень.

Аналіз майнового статусу «Дніпроспецсталі» дає змогу оцінити як абсолютні, так і відносні трансформації статей балансу за окреслений часовий проміжок, відслідковувати зміни їх динаміки та визначати структуру фінансових ресурсів компанії.

Таблиця 2.1 – Загальні показники діяльності підприємства (ПрАТ «Дніпроспецсталь»)

Показники	Джерела інформації	Фактичні значення за останні 3 роки			Зміни			
					абсолютні, тис.грн		відносні, %	
		Кінець 2021	Кінець 2022	Кінець 2023	2022 - 2021	2023 - 2022	2022 / 2021	2023 / 2022
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	Ф № 2 ст. 2000	9 797 948	4 975 685	4 495 324	-4 822 263	-480 361	-49%	-10%
2. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Ф № 2 ст. 2350 (2355)	-461 023	-1 901 040	-950 664	-1 440 017	950 376	312%	50%
3. Власний капітал, тис.грн.	Ф № 1 ст.1495	328 890	208 800	-1 631 582	-120 090	- 1 840 382	-37%	-881%
4. Необоротні активи, тис.грн.	Ф №1 ст.1095	4 504 294	4 843 767	4 478 450	339 473	-365 317	8%	-8%
5. Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	Ф № 1 ст.1595	1 261 075	1 113 694	879 453	-147 381	-234 241	-12%	-21%
6. Короткострокові кредити і зобов'язання, тис.грн.	Ф № 1 ст. 1695	5 052 736	5 772 762	7 237 968	720 026	1 465 206	14%	25%
7. Дебіторська заборгованість, тис.грн.	Ф № 1 ст. 1120+..+1155	927 061	1 024 867	900 636	97 806	-124 231	10,55	-12%
8. Запаси, тис.грн.	Ф.№ 1 ст. 1100+..+1115	2 323 150	2 299 996	2 027 724	-23 154	-272 272	99%	-12%
9. Власні оборотні кошти, тис. грн.	Ф №1 ст.1495-1095	328 890 - 4 504 294 = - 4 175 404	208 800- 4 843 767 = - 4 634 967	-1 631 582-4 478 450=-6 110 032	-459 563	-1 475 065	11%	32%
10. Функціонуючий капітал	Ф №1 ст.1195-1695	2 138 407 - 5 052 736 = - 2 914 329	2 251 489 - 5 772 762 = - 3 521 273	2 007 323 - 7 237 968 = -5 230 645	-606 944	-1 709 372	21%	49%

Отже, автор роботи проаналізувала загальні показники діяльності підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь». Серед загальних показників автор виділила насамперед чистий дохід (виручка) від реалізації продукції. Чистий прибуток компанії — це гроші, що залишаються у її власності після виконання всіх податкових зобов'язань. Щоб його визначити, необхідно підсумувати усі грошові надходження підприємства за вказаний період, за винятком виплат, які будуть направлені на: податок на додану вартість, акцизний збір та на митний збір.

Чистий дохід знаходить своє відображення у 2000 рядку «Звіту про фінансові результати» і ми можемо побачити досить різке падіння цього показника. У 2021 році показник знаходиться на рівні майже 10 мільйонів, тоді як у 2022 році не досягнув і 5 мільйонів. Зменшення відбулося на 50 відсотків, тобто аж на половину, що є серйозним сигналом про падіння ділової активності або зниження обсягів продажу. У 2023 році чистий прибуток впав на 10 відсотків, що є індикатором подальшого спаду.

Чистий прибуток — це частина прибутків підприємства, що визначається як різниця між загальним прибутком та сумою сплачених податків, зборів, обов'язкових відрахувань й інших виплат до державного бюджету. Звісно буває і гірша ситуація, коли чистого прибутку зовсім немає і підприємство працює в мінус. Така ситуація носитиме назву чистий збиток. У нашому звіті про результати ми можемо знайти цей показник у рядку 2350 — прибуток чи 2355 — збиток. [46]

На жаль, за мені відомими даними мого підприємства, автор може проаналізувати лише збиток. В дипломній роботі було виявлено, що компанія «Дніпроспецсталь» несла збитки, починаючи з 2021 року і за три роки можемо побачити, що ситуація не стає кращою. Крім того сума збитку збільшилася на 312 відсотків. Таке суттєве збільшення збитку за три роки дійсно сигналізує про кризову ситуацію у ПрАТ «Дніпроспецсталь». Це також може вказувати на погіршення фінансової ефективності підприємства: витрати починають перевищувати прибутки, що демонструє дисбаланс у фінансовій структурі

компанії. До того ж, причиною можуть бути втрати ринків збуту, скорочення обсягів виробництва або ж труднощі зі збутом готової продукції. Чистий збиток зменшився на 50% у 2023 році, що є обнадійливим явищем: підприємство змогло зменшити свої втрати.

Як вже згадувалось у минулому розділі власний капітал являє собою частку активів підприємства, яка зберігається після того, як буде віднято всі його зобов'язання. Автор знайшла цей показник у баланс, у 1495 рядку. І як і минулі показники – цей показник став гіршим у 2022 році. Бачимо зменшення власного капіталу на 37 відсотків – це чіткий сигнал тривоги про те, що фінансова стабільність підприємства під загрозою. Постійне "розтрачування" капіталу вказує на те, що накопичені фінансові втрати не компенсуються ні прибутками, ні надходженнями від інвестиційної діяльності. Власний капітал 23 року зазнав значного погіршення на 881% та став від'ємним (–1,63 млрд грн), що вказує на серйозні проблеми з фінансовою стабільністю.

Детальніше про необоротні активи автор роботи також згадувала у минулому розділі, тож зараз автор просто коротко поясню цей показник. Отже, необоротні активи – це зібрання майнових вартостей, що неодноразово залучені у процес господарської діяльності підприємства і в нашому балансі підприємства ми знайдемо цей показник у рядочку 1095. Порівняно з 2021 роком необоротні активи збільшились у 2022 році на 8 відсотків. Зростання необоротних активів свідчить про те, що підприємство, можливо, вклало кошти у довгострокові ресурси. Йдеться про основні засоби, як-от споруди та обладнання, також нематеріальні активи, на кшталт ліцензій та патентів, чи про незавершене будівництво і подібне.

А, можливо, наше підприємство спробувала стратегічне оновлення - капіталовкладення з прицілом на майбутні зміни на краще. Залучила фінансування шляхом позик, що, на жаль, в майбутньому веде до збільшення боргового тягара. Чи зробила переоцінку активів, котра формально збільшує баланс, проте не завжди відповідає фактичній можливості їх швидкої конвертації в гроші. Зважаючи на відчутне скорочення прибутку та збитки за

той самий відрізок часу, можемо передбачити низку можливих загроз: дисбаланс між вкладеннями та надходженнями: підприємство, ймовірно, спрямовує ресурси у довгострокові активи, але показники прибутків істотно падають. Це може сигналізувати про брак фінансових надходжень для забезпечення поточних витрат. Зростання фінансових обов'язків: у випадку, коли інвестиції фінансуються за рахунок позичених коштів, збільшення вартості необоротних активів здатне призвести до збільшення боргового навантаження, що своєю чергою створює додатковий фінансовий тиск на підприємство. Можливе збільшення ризику ліквідності: оскільки необоротні активи не можна швидко конвертувати у гроші, підприємство може зіткнутися з проблемами ліквідності, коли гроші необхідні для покриття поточних витрат.

У 2023 році необоротні активи зменшились на 8%, ймовірно, через знос або реалізацію.

Довгострокові зобов'язання (1595 рядок) – це такі зобов'язання, що підлягають виконанню пізніше, ніж через 12 місяців, або ж після завершення операційного циклу підприємства, якщо тривалість цього циклу перевищує рік, від дати складання балансу. Зменшення довгострокових боргів на 12% свідчить про те, що компанія могла або повернула частину своїх зобов'язань (кредитів, позик, інших фінансових вимог), або, що більш вірогідніше (дивлячись на минулі показники), здійснила рекласифікацію частини боргу з довгострокового на короткостроковий (наприклад, через наближення дати погашення). Довгострокові зобов'язання у 2023 році також скоротилися на 21%, що також може вказувати на часткове погашення боргу або його реструктуризацію.

З наступного показника – короткострокові зобов'язання (1695 рядок), зобов'язання, що підлягають виконанню не пізніше, ніж через 12 місяців, бачимо, що скоріше всього це було саме перекласифікація, бо показник зріс на 14% і пізніше на 25% і вказує на збільшення кредитного навантаження на найближчий час та підвищення фінансової небезпеки через необхідність термінового повернення боргів.

Дебіторська заборгованість - це кошти, які належать підприємству від покупців за товари чи послуги, що були реалізовані з відстрочкою платежу. В балансі підприємства відображаються як активи. У 2022 році дебіторська заборгованість компанії збільшилася на 97 806 тис. грн у порівнянні з попереднім періодом, що еквівалентно 11% зростання. Це може бути ознакою як збільшення обсягів продажу з відстрочкою платежу, так і послаблення платіжної дисципліни контрагентів. У 2023 році дебіторська заборгованість зменшилася на 12%, що може свідчити про покращення платіжної дисципліни.

Запаси – це продукція, що призначена для виробництва та технічних потреб, споживчі та інші вироби. Вони знаходяться на різних етапах виробничого циклу та обігу, та очікують використання у виробництві або споживанні. Запаси відіграють важливу роль у складі оборотних активів підприємств, займаючи їх значну частину. У 2022 році складські запаси підприємства зменшилися на 23 154 тис. грн. Це означає спад на 1% в порівнянні з попереднім, 2021 роком. Таке скорочення може бути ознакою ефективнішого управління запасами, зниження обсягів виробництва, або ж оптимізації підходу до закупівель. Пізніше (2023 рік) запаси скоротилися ще на 12% – ймовірно, через оптимізацію виробництва або скорочення обсягів діяльності.

Власні обігові кошти – це індикатор фінансової стабільності та здатності компанії до швидкої конвертації активів у гроші. Він визначається як різниця між поточними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Простіше кажучи, це обсяг оборотних активів, які залишаються у розпорядженні фірми після погашення її короткострокових боргів. У 2022 році показник власних оборотних коштів компанії залишився на від'ємному рівні та навіть зменшився на 459 563 тис. грн. Це вказує на погіршення забезпечення власними оборотними ресурсами. Така динаміка є негативною, оскільки свідчить про те, що підприємство не має достатньо власних коштів для покриття поточних активів. У зв'язку з цим виникає потреба покривати дефіцит за допомогою позикових ресурсів. Ця ситуація може вказувати на фінансову

нестабільність та значну залежність від зовнішнього фінансування, що створює певні ризики для діяльності компанії. У 2023 році власні оборотні кошти знизилися ще глибше до -6,1 млрд грн (погіршення на 32%) – свідчення дефіциту власного оборотного капіталу.

Робочий капітал визначається як розбіжність між поточними активами та поточними пасивами. Цей капітал також ідентифікується як той, що використовується у діяльності, або ж він має подвійне ім'я – функціонуючий капітал. У 2022 році функціонуючий капітал підприємства залишався негативним, а його дефіцит збільшився на 606 944 тис. грн, що еквівалентно збільшенню на 21% відносно 2021 року. Це вказує на збільшення різниці між обсягом довгострокових зобов'язань та необоротними активами, тобто на недостатність довгострокових джерел фінансування для забезпечення основного капіталу підприємства. Подібний стан справ сприяє посиленню фінансової нестабільності та підвищує ризики для стабільної роботи підприємства на тривалий термін. У 2023 році тенденція продовжилась і функціональний капітал скоротився ще на 49% – зниження платоспроможності та гнучкості у покритті поточних зобов'язань.

Таблиця 2.2 – Показники ліквідності і платоспроможності

Показники	Джерела інформації	Фактичні значення за останні 3 роки			Зміни			
					абсолютні, тис.грн		відносні, %	
		кінець 2021	Кінець 2022	Кінець 2023	2022 - 2021	2023 – 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
1. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	$\frac{\text{Ф №1 ст.1195} + 1170}{\text{Ф №1 ст.1695}}$	$(2\,138\,407 + 2\,176) / 5\,052\,736 = 0,42$	$(2\,251\,489 + 2\,302) / 5\,772\,762 = 0,39$	$(2\,007\,323 + 989) / 7\,237\,968 = 0,28$	-0,03	-0,11	-7%	-28%
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Ф №1 ст. (1195 - 1100) або (1140-1170)}}{\text{Ф №1, ст.1695}}$	$(2\,138\,407 - 1\,161\,575) / 5\,052\,736 = 0,19$	$(2\,251\,489 - 1\,149\,998) / 5\,772\,762 = 0,19$	$(2\,007\,323 - 1\,013\,862) / 7\,237\,968 = 0,14$	0	-0,05	0	-26%
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Ф №1, ст.1160} + 1165 + 1166 + 1167}{\text{Ф №1, ст.1695}}$	$(0 + 28\,895 + 2 + 28\,893) / 5\,052\,736 = 0,011$	$(0 + 39\,024 + 1 + 39\,023) / 5\,772\,762 = 0,014$	$(0 + 65\,959 + 2 + 65\,957) / 7\,237\,968 = 0,018$	0,003	0,004	27%	28%
4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{\text{Ф №1, ст.1495} + (\text{сума ст.1521: ст.1545}) + \text{ст.1665} - 1095}{\text{Ф №1, ст.1695} - 1665}$	$328\,890 + 0 + 0 - 4\,504\,294 / 5\,052\,736 - 0 = -0,83$	$208\,800 + 0 + 0 - 4\,843\,767 / 5\,772\,762 - 0 = -0,80$	$-1\,631\,582 + 0 - 4\,478\,450 / 7\,237\,968 - 0 = -0,84$	0,03	-1.64	-4	-205%
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Ф №1, ст.1495} - \text{ст.1095}}{\text{Ф №1 ст.1495}}$	$328\,890 - 4\,504\,294 / 328\,890 = -12,7$	$208\,800 - 4\,843\,767 / 208\,800 = -22,2$	$(-1\,631\,582 - 4\,478\,450) / -1\,631\,582 = 3,75$	-9,5	25,95	75%	117%
6. Коефіцієнт заборгованості	$\frac{\text{Ф №1 ст.1595} + \text{ст.1695}}{\text{Ф №1 ст.1495}}$	$1\,261\,075 + 5\,052\,736 / 328\,890 = 19,2$	$1\,113\,694 + 5\,772\,762 / 208\,800 = 33$	$(879\,453 + 7\,237\,968) / -1\,631\,582 = -4,97$	13,8	-37,97	72%	-115%
7. Коефіцієнт незалежності (автономії)	$\frac{\text{Ф №1, ст.1495}}{\text{Ф №1 ст.1900 (1300)}}$	$328\,890 / 6\,642\,701 = 0,05$	$208\,800 / 7\,095\,256 = 0,03$	$-1\,631\,582 / 6\,485\,839 = -0,25$	-0,02	-0,28	-40%	-933%
8. Показник фінансового лівериджу	$\frac{\text{Ф №1 ст.1495}}{\text{Ф №1 ст.1900-ст.1095}}$	$328\,890 / 6\,642\,701 - 4\,504\,294 = 0,15$	$208\,800 / 7\,095\,256 - 4\,843\,767 = 0,09$	$-1\,631\,582 / 6\,485\,839 - 4\,478\,450 = -0,81$	-0,06	-0,9	-40%	-1000
9. Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{Ф №2 (ст.2350-ст.2515)}}{\text{Ф №1 ст.1595+ст.1665}}$	$(0 - 339\,915) / 1\,261\,075 + 0 = -0,27$	$0 - 359\,035 / 1\,113\,694 + 0 = -0,32$	$(0 - 340\,332) / 879\,453 + 0 = -0,39$	-0,05	-0,07	19%	22%

Зазвичай, підприємство перетворює свої оборотні активи на гроші, а ці кошти використовуються для розрахунку за зобов'язаннями. З цього випливає, що можливість оцінити ліквідність і платоспроможність компанії може бути реалізована шляхом зіставлення цих складових балансу. Показник поточної ліквідності і виконує саме цю функцію. Він входить до групи показників платоспроможності та ліквідності. Показник поточної ліквідності (Current Ratio англійською) демонструє взаємовідношення оборотних активів та поточних зобов'язань. Оборотні активи – це активи підприємства, що мають середню чи високу ліквідність. Особливість оборотних активів, у порівнянні з необоротними, полягає в тому, що вони можуть бути перетворені у грошові кошти протягом одного року (або ж протягом одного виробничого циклу, якщо він перевищує рік). Показник поточної ліквідності – це індикатор здатності компанії покривати поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Показник показує, скільки гривень оборотних коштів припадає на кожен гривню поточних зобов'язань [47].

Нормативним є значення в рамках 1-3, однак більш бажаним є значення 2-3. Показник, що нижчий за нормативний, як у нашому випадку, вказує на складну ситуацію з платоспроможністю. Це зумовлено тим, що поточні активи не покривають поточні зобов'язання. Як наслідок, організація стикається з втратою довіри з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та партнерів. Ускладнення з платоспроможністю також можуть призвести до підвищення вартості позик, що, у свою чергу, викликає прямі фінансові збитки. Коефіцієнт покриття зменшився від 0,42 до 0,28 впродовж досліджуваних років, що вказує на незначне погіршення здатності підприємства до ліквідності. Хоча зміни не надто суттєві, цей показник продовжує демонструвати тенденцію до спаду.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (аналог англійською Quick Ratio, Acid Test Ratio) - показник короткострокової ліквідності фірми, що визначає спроможність підприємства своєчасно погашати поточні зобов'язання шляхом використання ліквідних активів. До ліквідних активів зараховують кошти та їх аналоги, поточні фінансові вкладення, дебіторську заборгованість тощо. Цей

індикатор подібний до показника поточної ліквідності, оскільки відображає рівень платоспроможності компанії. Однак коефіцієнт швидкої ліквідності є більш обережним та точним, оскільки дозволяє виключити менш ліквідні оборотні активи [48].

Для довідки: нормальне значення КШЛ — 0,8–1,0 і вище. Значення нижче 0,5 вважається тривожним сигналом. Отримані відомості засвідчують, що у 2021 та у 2022 р. коефіцієнт швидкої ліквідності був нижче нормативного значення. Коефіцієнт швидкої ліквідності в обох періодах склав 0,19, що вказує на низьку здатність підприємства оперативно покривати поточні зобов'язання за рахунок найліквідніших активів (без урахування запасів). Тобто це свідчить про те, що в компанії виникли проблеми з платоспроможністю.

Коефіцієнт швидкої ліквідності продемонстрував падіння у 2023 році, змінившись з 0,19 до 0,14, що відповідає зниженню на -26%. Це підтверджує тренд до погіршення фінансової стійкості в найближчій перспективі.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (англійський відповідник Cash Ratio) - це співвідношення найбільш ліквідної частини активів до поточних (короткострокових) зобов'язань. До найбільш ліквідних активів зараховують грошові кошти та їх еквіваленти. Цей показник відображає частину поточних зобов'язань підприємства, яку можна сплатити негайно. Він входить до групи показників ліквідності [49].

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності. Нормою вважається значення від 0,1 до 0,2. Менший показник вказує на ймовірність того, що підприємство не зможе вчасно розрахуватися за боргами, якщо термін їх сплати настане незабаром. Значення, що перевищує нормативне, також може свідчити про проблеми на підприємстві та про неефективне управління фінансовими ресурсами. Тож коефіцієнт абсолютної ліквідності був і лишився вкрай низьким, хоч і пішов на збільшення. Це свідчить, що підприємство має лише 1,4 копійки на кожну гривню короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показав позитивну динаміку у 2023 році, зростаючи з 0,014 до 0,018, що еквівалентно збільшенню на +28%. Це

говорить про позитивну зміну – покращення здатності підприємства мати достатню кількість ліквідних коштів для покриття короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт забезпеченості власним обіговим капіталом (Показник забезпечення обігових активів власним капіталом) – належить до групи показників фінансової стійкості та слугує індикатором здатності компанії фінансувати обіговий капітал коштом власного обігового капіталу. Коефіцієнт визначається як співвідношення власного обігового капіталу до обігових активів. Величина показника показує частку власного обігового капіталу в сукупній вартості обігових активів компанії [50].

Нормативне значення показника забезпечення обігових активів власним капіталом вважається 0,1 і вище. Високе значення свідчить про фінансову стійкість компанії та її здатність провадити активну діяльність навіть за умов відсутності доступу до позикових коштів та зовнішніх джерел фінансування компанії. І навпаки, значення нижче нормативного вказує на значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. В нашому випадку коефіцієнт має від'ємний показник, що вказує на нестачу власних обігових коштів. Це тривожний знак фінансової нестабільності: підприємство вимушене фінансувати свою оборотну діяльність за допомогою позичених коштів. Попри незначне покращення (з -0,83 до -0,80 та до -0,84 у 2023 році), ситуація залишається складною та навіть критичною. Негативне значення коефіцієнта вказує на критичну фінансову залежність підприємства від позикових джерел. Необхідно збільшити власний капітал та зменшити короткострокову заборгованість для стабілізації фінансового стану.

Всі ці показники показують нам, що підприємство має фінансова залежність – основна частина оборотних активів фінансується за рахунок позикових коштів (кредити, зобов'язання).

Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає взаємозв'язок між власними обіговими коштами та власним капіталом підприємства. Отже, величина цього показника ілюструє, яку частку власного капіталу можливо

застосувати для фінансування поточних активів, а яку - на фінансування довгострокових активів. Цей показник демонструє, яка частина власних коштів є ліквідною, тобто придатною для фінансування поточної роботи.

Оптимальним вважається значення 0,1 або вище. Позитивне значення інформує про достатню забезпеченість власними фінансовими ресурсами для забезпечення необоротних активів та частини обігових. Негативне значення показника вказує на те, що власний капітал і залучені на тривалий термін кошти використовуються для фінансування необоротних активів, у зв'язку з чим виникає потреба у залученні позикових джерел фінансування для покриття оборотних активів. Це може призвести до зменшення фінансової стійкості [51].

Зміна нашого показника дорівнює $22,2 - (-12,7) = -9,5$ і в відсотковому значенні погіршення відбулося аж на 75%. Показник набуває негативного значення, що є тривожним знаком: організація має від'ємний оборотний капітал. Тобто всі власні фінанси "заблоковані" в позаоборотних активах, та навіть їх недостатньо. У нормальному стані цей коефіцієнт має бути додатнім (краще за все 0,2–0,5), що вказує на здатність власного капіталу вільно "оперувати". Ця ситуація свідчить про критичну негнучкість підприємства. Основна частина капіталу "заморожена" в необоротних активах, що підвищує залежність від кредитів та знижує фінансову стабільність.

Проте коефіцієнт маневрування власного капіталу значно покращився, досягнувши 3,75, що становить +117%. Це вказує на зростання гнучкості підприємства у використанні власного капіталу.

Коефіцієнт заборгованості – це фінансовий індикатор, що зіставляє загальний обсяг боргу компанії з її загальним капіталом. Цей коефіцієнт відіграє важливу роль в оцінюванні фінансового важеля та ризиків компанії. Значне значення коефіцієнта заборгованості сигналізує про підвищений фінансовий ризик, тоді як низький коефіцієнт вказує на обережну практику запозичень [52].

В нашому випадку коефіцієнт заборгованості демонструє стрімке зростання, і в обидва періоди виходить за межі прийнятного рівня, бо

рекомендоване значення: до 1,0–2,0 (в залежності від сектору). Показники 19,2 та 33,0 вказують на надмірну залежність від зовнішнього фінансування, що свідчить про високий фінансовий ризик. Це означає, що на кожну гривню власного капіталу підприємство має 19 або навіть 33 гривні зобов'язань, що ставить під сумнів фінансову стабільність компанії. Зростання коефіцієнта на 71,9% вказує на значне збільшення боргового навантаження підприємства.

2021 рік: 19,2 – критично висока залежність, позиковий капітал у 19,2 рази перевищує власний. 2022 рік: 33 – погіршення ситуації, боргове навантаження зросло на 71,9%, ризик фінансової нестабільності посилюється. У 2023 році коефіцієнт заборгованості залишається критично негативним (-4,97), що вказує на значний рівень заборгованості або несприятливе співвідношення між обсягом боргових зобов'язань та розміром власного капіталу. Цей показник визначається як надзвичайно ризиковий фактор.

Показник фінансової незалежності — один з ключових коефіцієнтів фінансової стабільності. Він визначається як частка власного капіталу підприємства до загального обсягу фінансових ресурсів. Значення цього показника вказує на те, яку частину своїх активів компанія може профінансувати за рахунок власних коштів. Наприклад, якщо коефіцієнт становить 0,48, то це означає, що компанія може профінансувати 48% активів за рахунок власного капіталу.

Оптимальне значення показника перебуває у діапазоні 0,4 - 0,6. Менше значення може свідчити про підвищений рівень фінансових ризиків. Значення показника фінансової незалежності вище 0,6 свідчитиме про невикористання компанією всього свого потенціалу [53].

Коефіцієнт автономії значно нижчий за норматив. Коефіцієнт автономії знизився на 40%, що свідчить про зростання залежності від позикових коштів. Поточні показники 0,05 та 0,03 вказують, що тільки 3–5% активів профінансовано з власного капіталу, а решта — за рахунок позичених коштів та кредиторської заборгованості. Це визначає високий ступінь фінансової залежності, яка несе загрозу для стійкості бізнесу. У 2023 році коефіцієнт

незалежності (автономії) знизився до -0,25, що є падінням на -933%. Це вказує на суттєве зменшення фінансової автономії підприємства, що означає збільшення залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Показник фінансового важеля (лівериджу) є індикатором, що відображає співвідношення позичених та власних фінансових ресурсів компанії, визначаючи ступінь її залежності від зовнішніх джерел фінансування. Він ілюструє, яку частину поточних активів підприємство фінансує за рахунок власного капіталу. Простіше кажучи, цей показник демонструє фінансову "маневреність" компанії у контексті забезпечення операційної діяльності.

Зменшення значення показника з 0,15 до 0,09 вказує на скорочення частки оборотних активів, що фінансуються власним капіталом. Це може означати зниження фінансової гнучкості та збільшення використання позичених коштів для забезпечення поточної діяльності. Показник фінансового важеля також зазнав різкого погіршення, досягнувши позначки -0,81 у 2023 році, що відповідає спаду на -1000%. Це свідчить про підвищення фінансових ризиків через зростаюче боргове навантаження.

Також з метою оперативного виявлення тенденцій, що зумовлюють формування несприятливої структури балансу у суб'єкта підприємництва, який отримує прибуток, та вчасного вжиття превентивних заходів для уникнення банкрутства, здійснюється систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємства (фінансовий моніторинг). Для цього використовують коефіцієнт Бівера [54].

Коефіцієнт Бівера обчислюється шляхом ділення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією на суму довгострокових та поточних зобов'язань. Коефіцієнт Бівера – це індикатор, який демонструє спроможність компанії виконувати свої довгострокові борги, спираючись на грошові надходження. Його застосовують для визначення вірогідності банкрутства: чим менше значення коефіцієнта, тим вищий ступінь фінансової вразливості.

Коефіцієнт Бівера зменшився на 18,5%, що вказує на зниження здатності підприємства розраховуватися за зобов'язаннями. Фактичні показники

підприємства у 2021 році: -0,27, що означає, що підприємство не генерує достатній грошовий потік для покриття зобов'язань. А у 2022/23 роках: -0,32 до -0,39, що вказує на погіршення фінансового стану: збитки зростають, що посилює ризик неплатоспроможності.

Таблиця 2.3 – Показники оборотності (ділової активності)

Показники	Джерела інформації	Фактичні значення за останні 3 роки			Зміни			
		Кінець 2021	Кінець 2022	Кінець 2023	абсолютні, тис.грн	відносні, %	2022– 2021	2023– 2022
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, КОА	<u>Ф №2 ст.2000</u> (Ф №1ст.1195(гр.3+гр.4)/2)	9 797 948/(2 138 407/2) = 9,2	4 975 685/2 251 489/2=4,4	4 495 324/(2 007 323/2) = 4,5	-4,8	0,1	-52%	2%
2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, ОКЗ	<u>Ф №2 ст.2050</u> Ф №1 ст.1605+1660 +1690 (гр.3+гр.4)/2	9 517 382/0+ 76 021+ 24 206/2 = 189,9	4 297 118/0+ 71 782 + 61 111/2= 64,7	3 955 501/(0+53 907+505 202/2) = -14.15	-125,2	-78,9	-66	- 122%
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, ОДЗ	<u>Ф №2 ст.2000</u> Ф №1 1120+1155 (гр.3+гр.4)/2	9 797 948/0+ 3 800/2= 5 156,8	4 975 685/0+ 6 985/2= 1424,7	4 495 324/((0+6 692)/2)=_1342.9	-3732,1	-81,8	-72,4	-5,7%
4.Період обороту (погашення) кредиторської заборгованості, ПОКЗ	<u>360</u> ОКЗ	360/189,9 = 1,9	360/64,7 = 5,6	360/-14,15=- 25,4	3,7	-31	195	- 554%
5. Період обороту дебіторської заборгованості, ПОДЗ	<u>360</u> ОДЗ	360/5156,8=0,07	360/1424,7=0,25	360/1342,9=0,2 7	0,18 днів	0,02	257	8%
7. Оборотноість запасів, ОЗ	<u>Ф №2 ст.2050</u> Ф№1,ст.1100+1115 (гр.3+гр.4)/2	9 517 382/1 161 575 +0/2=116,4	(4 297 118 /1 149 998 + 0/2=7,5	3 955 501/((1 01 3 862+0)/2)= -7,81	-8,9 разів	-15,31	-54,3	- 204%
8. Період обороту запасів, ПОЗ	360/ОЗ	360/116,4 = 22	360/7,5=48	360/-7,81 = - 46,1	26	-94,1	118	- 196%
9. Тривалість операційного циклу, ПОЦ	ПОДЗ+ПОЗ	0,07+ 22 = 22,07	0,25+48 = 48,25	0,27 + -46,1 = - 45,83	26,18 днів	-94,08	118,6	- 195%
10. Тривалість фінансового циклу	ПОЦ-ПОКЗ	22,07-1,9 = 20,17	48,25-5,6=42,65	-45,83 - -25,4 = - 20,43	+22,48 днів	-63,08	+111, 5%	- 148%

Коефіцієнт оборотності оборотних активів (англійський відповідник - Current Asset Turnover) – це індикатор бізнес - активності, що оцінює ефективність використання оборотних активів компанії (готівки, товарних запасів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). Коефіцієнт відображає взаємозв'язок між виручкою та середньою сумою оборотних активів за певний проміжок часу. Значення показника демонструє, скільки обертів здійснили оборотні активи. По суті, зростання значення показника вказує на те, що компанії потрібно менше ресурсів для підтримки поточного рівня активності. Це призводить до звільнення частини фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на активізацію поточної діяльності. Зниження оборотності тягне за собою збільшення потреби у фінансових ресурсах. За умов обмеженого доступу до дешевого фінансування, це може призвести до збільшення фінансових витрат компанії.

Значення показника змінюється залежно від галузі, в якій працює компанія, тому чітко визначеного нормативного значення не існує. Вище значення порівняно з конкурентами свідчить про інтенсивне використання оборотних активів. Зростання показника протягом періоду аналізу є позитивним сигналом, оскільки свідчить про постійну роботу компанії над удосконаленням політики управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами [55].

Зниження КОА на 54% означає, що швидкість обертання оборотних активів суттєво знизилась, тобто кожна гривня вкладених в оборотні активи ресурсів приносить менше доходу. Коефіцієнт значно впав, що свідчить про спад ефективності використання обігових активів – тобто підприємство повільніше обертає свої запаси, дебіторську заборгованість та інші обігові кошти, що може спричинити затримки з грошовими надходженнями. Ідеальні значення коефіцієнта залежать від сектору економіки, але в загальному чим вищий показник – тим краще, адже це вказує на те, що підприємство частіше "перетворює" власні ресурси на прибуток.

Період погашення кредиторської заборгованості – індикатор бізнес-діяльності, що застосовується для аналізу ефективності менеджменту кредиторською заборгованістю. Величина цього коефіцієнта демонструє тривалість, протягом якої організація користується фінансами своїх постачальників і підрядників. Розрахунок здійснюється як частка від множення кількості днів у році на середньорічну суму кредиторської заборгованості, поділену на собівартість реалізованої продукції [56].

Зниження наведених показників на 125,2, що у відсотковому зниженні дорівнює 66%. Тобто показник зменшився практично в три рази, а це означає, що компанія затримує оплату постачальникам чи відбувається зростання періоду обороту кредиторської заборгованості – можливо, через брак коштів або через корегування умов поставок. У нормальній ситуації високе значення демонструє швидкість розрахунків, а низьке – наявність відтермінувань або проблеми з фінансами.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (ОКЗ) набув від’ємного значення у 2023 році (-14,15), що є тривожним сигналом про критичні проблеми у фінансовій структурі та можливі помилки в розрахунках або даних. Це негативно позначається на ліквідності та свідчить про те, що підприємство, імовірно, не здатне вчасно розраховуватися з кредиторами.

Показник оборотності дебіторської заборгованості (аналог англійською - Accounts Receivable Turnover, Times) - це індикатор ділової активності, який відображає, наскільки ефективно компанія керує заборгованістю своїх клієнтів та інших дебіторів. Величина цього коефіцієнту показує, скільки разів протягом певного періоду дебітори розрахувалися за своїми боргами перед фірмою. Показник обчислюється шляхом ділення виторгу (чистого доходу) на середню суму дебіторської заборгованості за той самий період.

Немає можливості зробити однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансове становище компанії. З одного боку, дебіторська заборгованість "заморожує" фінансові ресурси підприємства. Це може призвести до зростання фінансових витрат, зумовлених необхідністю залучення

додаткових кредитних коштів. З іншого боку, надання товарного кредиту клієнтам дозволяє збільшити обсяги продажів, адже в багатьох галузях можливість придбати товар зараз, а розрахуватися за нього пізніше, є вирішальною. Якщо витрати на залучення позик для надання товарних кредитів переважають прибуток від збільшення продажів, то зменшення оборотності дебіторської заборгованості буде позитивним чинником для компанії. В інших випадках, зростання оборотності дебіторської заборгованості матиме позитивний вплив на діяльність компанії.

Варто оцінювати цей показник у динаміці за обраний проміжок часу. Зазвичай, збільшення оборотності дебіторської заборгованості вважається позитивною тенденцією для компанії (але завжди слід враховувати вищеописану ситуацію) [57]

В нашому випадку відбулось зниження на 3 732,1 та на -81,8, що у відносному варіанті дорівнює -72,4% та -5,7%. Тобто коефіцієнт відчутно зменшився, що вказує на те, що підприємство повільніше отримує кошти від клієнтів чи збільшується тривалість обороту дебіторської заборгованості – більше грошей «зависло» в дебіторці. Зазвичай, високий ОДЗ вказує на швидке повернення грошей від продажу в оборот. Різке зменшення може вказувати на погіршення платіжної дисципліни покупців або проблеми з контролем дебіторської заборгованості самого підприємства.

Період погашення кредиторської заборгованості - це індикатор бізнес-активності, що застосовується для оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю. Величина коефіцієнта свідчить про проміжок часу, протягом якого компанія використовує гроші своїх постачальників та підрядників. Розраховується показник як відношення твору кількості днів у році на середньорічний обсяг кредиторської заборгованості до собівартості. Нормативне значення: варто проаналізувати абсолютну і відносну зміну показника за час дослідження. Зазвичай, підвищення показника вважається позитивним для підприємства, оскільки означає, що компанія використовує фінансові ресурси постачальників та підрядників протягом довшого часу. [58]

На нашому підприємстві період виплат кредиторської заборгованості збільшився на 195% і свідчить, що підприємство почало розраховуватись із кредиторами майже втричі повільніше, що вказує на уповільнення розрахунків з постачальниками та на ймовірну недостатність обігових коштів або зміни умов розрахунків. Зазвичай, тривалість цього періоду визначається специфікою галузі, проте значне зростання часто сигналізує про труднощі з ліквідністю або зміни в політиці закупівель.

Період обороту кредиторської заборгованості (ПОКЗ) став від'ємним у 2023 році (-25,4 днів), що є аномалією, оскільки період обороту не може бути від'ємним за логікою. Це вказує на проблеми з даними або на кризу у платежах.

Період погашення дебіторської заборгованості (аналог англійською - Days 'Sales in Receivables, Accounts Receivable Turnover in Days) — це показник ефективності взаємовідносин з клієнтурою, що демонструє, як швидко клієнти розраховуються за своїми рахунками. Цей коефіцієнт дає розуміння платіжної дисципліни покупців. Він визначається як співвідношення добутку кількості днів у році на середньорічну суму дебіторської заборгованості до обсягу продажів. Аналітик може використовувати цей показник для оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю. Скажімо, якщо компанія надає покупцям товарний кредит з максимально можливим строком погашення 15 днів, то період погашення дебіторської заборгованості не повинен перевищувати цей термін [59].

По нашому балансу можемо побачити, що у 2021 році показник дорівнює 0,07 днів, т.т у середньому підприємство отримувало оплату від боржників за 0,07 дня (близько 1,7 години). Це вказує на надзвичайно швидке погашення дебіторської заборгованості. Проте вже у 2022 році показник збільшився до 0,25-27 днів (приблизно 6-7 годин) – оплата надходить дещо повільніше, проте все одно дуже швидко. Зростання періоду погашення на 257% демонструє уповільнення розрахунків із боржниками. Затримки у надходженні грошових коштів можуть негативно вплинути на ліквідність підприємства а також

підвищується ризик виникнення неплатежів – накопичення боргів збільшує ймовірність їх перетворення на безнадійні.

Оборотність запасів (англійський відповідник - Inventory Turnover, Times) – це індикатор бізнес-активності, який демонструє, наскільки ефективно компанія управляє своїми запасами. Величина показника відображає, скільки разів за рік запаси були оновлені. Він визначається шляхом ділення собівартості реалізованої продукції на середньорічний обсяг запасів. Ефективне керування запасами передбачає, що поточний рівень виробничих матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції та інших компонентів гарантує безперебійність виробництва та продажу товарів і послуг, але при цьому мінімізує обсяг фінансових ресурсів, залучених для фінансування запасів. Якщо операційний процес працює без перешкод, проте обсяг запасів занадто великий, витрати компанії зростатимуть. Необхідно оплачувати оренду складських приміщень, виплачувати відсотки за кошти, що використовуються для закупівлі надмірних запасів, тощо [60].

Визначивши оборотність запасів ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2021 рік маємо показник 16,4 рази, це означало, що запаси оберталися 16,4 рази на рік, тобто кожні ≈ 22 дні ($360 \div 16,4$) компанія повністю оновлювала свої запаси. У 2022 році – 7,5 рази, тобто цей показник знизився до 7,5 разів, що означає, що оборотність запасів сповільнилася – компанія оновлювала свої запаси приблизно кожні 48 днів ($360 \div 7,5$). У відсотках оборотність запасів зменшилася на 54,3%. Це може означати сповільнення реалізації продукції, коли частина товарів накопичується на складах і само собою зростання витрат на зберігання – збільшується фінансове навантаження через складські витрати.

Оборотність запасів (ОЗ) також має від’ємне значення у 2023 році (-7,81), що знову ж таки свідчить про серйозні проблеми в обліку або управлінні запасами.

Період одного обороту запасів (англійський відповідник - Days' Sales in Inventory, Inventory Turnover in Days) — індикатор ділової активності, що демонструє успішність управління запасами фірми. Розрахунок коефіцієнта полягає у знаходженні частки від добутку кількості днів в році та

середньорічного обсягу запасів до суми собівартості. Величина показника характеризує, скільки днів запаси знаходяться на зберіганні на складі підприємства.

Зменшення показника протягом періоду аналізу – позитивна тенденція. Це свідчить про зменшення потреби у фінансуванні формування запасів. Для оцінки ефективності роботи компанії у цій сфері рекомендується зіставити показник зі значеннями конкурентів [61].

Зростання оборненості від першого до другого року дорівнює 26 діб, у відсотках це +118%. Період, за який реалізуються чи використовуються запаси, збільшився вдвічі. Це може означати надлишок запасів у порівнянні з потребою, зменшення обсягів продажів або неправильна логістика й керування складом, що не є позитивною тенденцією. Зазвичай, чим менша тривалість обертання запасів, тим краще, адже ресурси швидше трансформуються у прибуто, а в нас показник збільшується.

Період обороту запасів (ПОЗ) від'ємний у 2023 році (-46,1 днів), що є нелогічним і свідчить про системні проблеми.

Тривалість операційного циклу перевищує тривалість виробництва продукту на тривалість обороту дебіторської заборгованості. Операційний цикл стартує з моменту надходження матеріалів на склад і завершується в момент надходження грошей від покупців за реалізовану продукцію. Відповідно до цього показника, визначають, скільки днів в середньому потрібно для виробництва, збуту та оплати продукції підприємства. Інакше кажучи, протягом якого часу кошти "заморожені" в запасах.

У переважній більшості випадків підприємство повинно прагнути до мінімізації значення цього показника, тобто до скорочення тривалості операційного циклу [62].

Тривалість операційного циклу зросла у понад два рази, що є негативною тенденцією. Це означатиме, що кошти довше залишаються «замороженими» в запасах та дебіторській заборгованості; сповільнюється обертання капіталу та звісно зменшується операційна ефективність підприємства. Збільшення

тривалості циклу з року в рік свідчить про погіршення управління оборотними активами.

Фінансовий цикл (англійський еквівалент – Cash Conversion Cycle, Net Trade Cycle) визначає тривалість одного повного оберту власних оборотних коштів. Розраховується як різниця між операційним циклом та середнім строком погашення кредиторської заборгованості.

Зменшення показника свідчить про позитивну тенденцію. Для об'єктивної оцінки фінансового стану, показник слід порівнювати з аналогічними показниками конкурентів. Водночас, від'ємне значення вказує на проблеми з ліквідністю. Це може означати надмірне використання кредиторської заборгованості, що може спричинити негативні наслідки у довгостроковій перспективі.

З року в рік відбувається збільшення цього показника: з 2021 по 2022 рік на +22,48 днів (відносне збільшення: +111,5%). Фінансовий цикл значно подовжився, більш ніж удвічі, що свідчить, що підприємство змушене довше очікувати на повернення інвестованих коштів та збільшується необхідність у додатковому фінансуванні (позиках, кредитах).

Тривалість операційного циклу (ПОЦ) та фінансового циклу також мають від'ємні значення у 2023 році, що знову ж таки підтверджує наявність проблем з фінансовими показниками або їх розрахунками.

Короткий фінансовий цикл є показником здорового фінансового обігу. Збільшення тривалості циклу – сигнал для аналізу політики управління запасами, дебіторською заборгованістю та взаєморозрахунків з постачальниками.

Таблиця 2.4 - Показники рентабельності і прибутковості

Показники	Джерела інформації	Фактичні значення за останні 3 роки			Зміни			
					абсолютні, тис.грн		відносні, %	
		кінець 2021	кінець 2022	кінець 2023	2022 – 2021	2023–2022	2022/2021	2023/2022
1. Рентабельність продажу, %	<u>Ф №2 ст.2350</u> Ф №2 ст.2000	0/9 797 948 = 0	0/4 975 685 = 0	0/4 495 324 = 0	0	0	0	0
2.Рентабельність активів,%	<u>Ф №2 ст.2350(2355)</u> Ф№1ст.1300(р.3+р.4)/2	-461 023/(6 642 701/2)= -0,14	-1 901 040/(7 095 256/2) = -0,54	- 950 664/(6 485 839/2) = -0,29	-0,40	0,25	285%	-46%
3.Рентабельність власного капіталу, %	<u>Ф №2 ст.2350(2355)</u> Ф №1ст.1495 (р.3+р.4)	-461 023/328 890=-1,4	-1 901 040/208 800=-9,1	-950 664/- 1 631 582=0,58	-7,7	9,68	550%	-106%
4. Рентабельність основної діяльності, %	<u>Ф №2 ст.2350 (2355)</u> Ф№2 ст.2050	-461 023/ 9 517 382 = -0,05	-1 901 040/4 297 118 = -0,44	-950 664/- 3 955 501= 0,24	-0,39	0,68	780%	-155%
5.Рентабельність продукції, %	<u>Ф №2 ст.2190 (2195)</u> Ф№2 ст.2050	-282 149/9 517 382 = -0,03	- 418 055/4 297 118 = - 0,097	-185 850/- 3 955 501 = 0,05	-0,067	0,147	223%	-152%
6. Період окупності власного капіталу, днів	<u>Ф №1 ст.1495(гр.3+гр.4)/2</u> Ф № 2 ст.2350	(328 890/2)/ -461 023 = -0,36	(208 800/2)/ -1 901 040 = - 0,06	(-1 631 582/2)/ - 950 664 = 0,86	0,3	0,92	-83%	-1533

Кожен продаж реалізується з єдиною метою – здобуття фінансового виграшу. Водночас інколи підприємства стикаються з тим, що дохід вони мають значний, але користі від нього немає – майже вся сума йде на видатки. Саме для того, щоб бачити та розуміти, що саме завдає бізнесу збитків, необхідно відстежувати показник рентабельності продажу. Без нього неможливо надати об'єктивну оцінку ефективності інвестицій у бізнес та прибутку фірми.

Рентабельність продажів (ROS) або коефіцієнт рентабельності продажів – це фінансовий індикатор, який відображає співвідношення прибутку від реалізованих товарів чи послуг до виручки фірми за конкретний період діяльності без урахування податків. Простіше кажучи, вона демонструє прибуток, який здобуває організація з кожної заробленої гривні та обчислюється у відсотках. Наприклад, рентабельність 35% вказує на те, що компанія отримала 35 копійок прибутку з 1 гривні виручки [64].

Підрахунок ROS допомагає з'ясувати, наскільки ефективно працює підприємство та які кроки слід вжити для збільшення його прибутковості. Наприклад, якщо показник негативний, це свідчить про те, що бізнес функціонує неефективно.

Єдиної норми показника рентабельності продажу для всіх компаній не існує. Для кожного бізнесу вона своя. І та цифра, яка для одного підприємства буде низькою, для іншого може бути високою. Тому доцільніше контролювати рентабельність тільки у своїй фірмі, моніторити динаміку, аналізувати причини змін, а виходячи з цього вживати необхідних заходів.

Для об'єктивної оцінки темпів розвитку. Якщо показник знижується, то компанія втрачає прибуток (хоча виручка при цьому може зростати). У такому випадку необхідно негайно вжити заходів (переглянути коректність стратегії управління бізнес-процесами чи цінову політику).

Рентабельність продажу: у обох періодах 0%, тобто: наше підприємство немає прибутку від продажу і підприємство функціонує "в нуль". Або ж всі надходження "з'їдаються" витратами, без залишку;

У нормі рентабельність продажу повинна бути позитивною — це свідчення ефективної операційної діяльності. Нульове значення — сигнал для аналізу витрат або цінової стратегії. Відсутність вигоди від реалізації (рентабельність = 0) здатна впливати з невисокої продуктивності або значних витрат. Це здатне вказувати на те, що підприємство не заробило прибутку чи не змогло компенсувати витрати, що веде до негативних фінансових показників.

Рентабельність активів (англійський відповідник Return on Assets (ROA)) – відображає, наскільки добре підприємство використовує свої активи для створення прибутку. Високий рівень показника вказує на успішну діяльність компанії. Тлумачення може бути таким: на кожную гривню використаних активів було отримано X копійок чистого прибутку. Розраховується як частка від ділення чистого прибутку (або чистого збитку) на середньорічну вартість активів. Дані про вартість активів містяться в балансі, а інформація про величину чистого прибутку – у звіті про фінансові результати (звіті про прибутки та збитки).

Відсутнє універсальне нормативне значення цього показника. Потрібно аналізувати його в динаміці, тобто порівнювати показники за різні роки періоду дослідження. Додатково, варто зіставити значення з показниками прямих конкурентів (зі схожим розміром активів чи виручки). Чим вищий показник, тим ефективнішим є управління загалом, оскільки рентабельність активів формується в результаті всієї діяльності компанії [65].

За таблицею бачимо динаміку падіння: - 0,40 з 2021 по 2022 рік, що у відносному значенні буде дорівнювати +285%. Це означає, що підприємство зазнає збитків, і збитки на кожную гривню активів суттєво збільшилися. Рентабельність активів від'ємна: активи не генерують прибуток, а призводять до збитків. Це вказує на серйозні проблеми з ефективністю використання активів або загальне погіршення діяльності. Падіння рентабельності активів на 285% стосовно показників минулого періоду - це вагомий тривожний дзвінок для підприємства. Він потребує детального дослідження факторів, які до цього призвели. Потрібно терміново шукати рішення для оптимізації витрат,

поліпшення ефективності використання ресурсів та покращення фінансових результатів загалом. Це критично важливо для підтримки фінансової стабільності та забезпечення розвитку компанії в перспективі.

У 2023 році підприємство зазнає збитку у розмірі 29 копійок. Це свідчить про неефективне управління ресурсами.

Рентабельність власного капіталу (ROE) – еквівалент англійською мовою Return on Equity. Це ключ до розуміння ефективності використання капіталу, що належить власникам, демонструючи, скільки прибутку генерується на кожную вкладену гривню. Цей показник має визначальне значення для тих, хто стоїть за бізнесом – акціонерів, партнерів, – бо відображає зростання їх фінансового стану за конкретний часовий відрізок. Він також є важливою складовою оцінки акцій компанії, допомагаючи спрогнозувати майбутні дивіденди або потенційне зростання вартості акцій. Обчислюється шляхом ділення чистого прибутку підприємства за звітний період на середню вартість власного капіталу за той самий період.

Аналіз коефіцієнта за різні періоди дає змогу відслідковувати зміни в прибутковості. Логічно, що вищі значення свідчать про кращу ефективність, адже вони вказують на більший чистий прибуток, отриманий з тієї самої суми капіталу.

У 2021 році показник рентабельності власного капіталу продемонстрував значення -1,4%. Це означає, що підприємство не зуміло отримати прибуток від використання власних фінансових ресурсів, фактично зазнавши збитків у розмірі 1,4% від задіяного капіталу. Від'ємне значення є свідченням невисокої ефективності управління власними ресурсами, що може вказувати на низьку прибутковість або високі витрати, які не забезпечують достатнього доходу.

У 2022 році відбулося суттєве погіршення рентабельності власного капіталу, показник досягнув рівня -9,1%. Це свідчить про значні фінансові втрати та високу неефективність у використанні власних коштів компанії. Зниження показника на 7,7% (з -1,4% у 2021 році до -9,1% у 2022 році) вказує

на погіршення фінансового стану, з втратою компанією ще більшої кількості фінансів порівняно з попереднім роком.

Відносне зниження рентабельності власного капіталу становить 550%. Це означає, що компанія зазнала значно більших фінансових втрат порівняно з попереднім роком, що вказує на наявність серйозних фінансових проблем.

Рентабельність власного капіталу демонструє значне погіршення, що вказує на наявність серйозних фінансових труднощів та проблеми з ефективним управлінням активами і витратами. Негативні показники рентабельності вимагають уваги до внутрішніх процесів компанії та перегляду фінансової стратегії для стабілізації ситуації та підвищення прибутковості у майбутньому.

У 2023 році рентабельність власного капіталу – попри загальний збитковий результат, обчислений показник є позитивним, що зумовлено від'ємним власним капіталом. Однак, це оманливий позитив, який насправді вказує на фінансову нестабільність.

Розглянемо прибутковість від головної діяльності - цей параметр показує, скільки компанія заробляє чи втрачає на своїй основній діяльності. Тобто, без урахування інших джерел прибутків чи витрат, таких як фінансові операції або нереалізаційні доходи.

Від'ємне значення всіх років вказує на те, що витрати на виробництво та операційні витрати перевищували доходи від основної діяльності.

З 2021 по 2022 рік бачимо спад – 0,39, тобто це зростання збитковості на 780%. Прибутковість головної діяльності стала значно негативною. Компанія має значні збитки від основної діяльності, і цей показник погіршився майже у 8 разів. Від'ємна прибутковість свідчить про те, що підприємство не здатне ефективно отримувати прибуток від своєї основної діяльності. Це важливий сигнал для перегляду стратегії управління витратами, ціноутворення та ефективності використання ресурсів.

У 2023 року значення стає позитивним через від'ємні показники прибутку та виручки. Це може свідчити про некоректну бізнес-модель або про серйозні збитки.

Рентабельність продукції — індикатор, який показує прибутковість реалізованої продукції щодо її собівартості. У нормальному стані цей показник повинен бути позитивним — чим вищий, тим краще. Від'ємне значення є критичним і потребує ретельного аналізу собівартості, цінової стратегії та операційної структури.

В нашому випадку рентабельність продукції має негативне значення та продовжує знижуватись, це вказує на те, що підприємство продає продукцію зі збитками від операційної діяльності.

У другому періоді на кожну 1 гривню собівартості припадає 9,7 коп. збитку — це вказує на неефективне управління витратами або надто низькі ціни.

Прибутковість продукції підприємства суттєво просіла з 2021 по 2022 рік, скоротившись на 6,7 відсоткових пункти, що свідчить про наявність серйозних викликів в частині ефективності виробництва. Компанії варто сконцентруватися на зменшенні витрат, оптимізації виробничих операцій та покращенні цінової політики з метою відновлення рентабельності власної продукції.

У 2023 році спостерігається дуже низький прибуток на одиницю продукції (у номінальному вираженні). По суті, це співвідношення двох від'ємних величин.

Період окупності власного капіталу - це час, потрібний для того, щоб активи фірми (вкладені фінансові ресурси, враховуючи борги) себе окупили, тобто створили чистий прибуток, рівний обсягу використаних активів. Альтернативний показник: рентабельність активів. Обчислюється як відношення середньої річної вартості активів до суми чистого прибутку. Цей коефіцієнт належить до групи показників прибутковості та слугує індикатором загальної результативності діяльності компанії.

Стверджувати про єдиний правильний норматив складно. Для різних галузей нормативний термін окупності активів відрізнятиметься. Крім того, розмір підприємства також впливатиме. Звісно, для малого бізнесу окупність за

2 роки вважатиметься прийнятною, тоді як для великого підприємства це буде дуже позитивним результатом.

Формальне покращення на 0,3, що дорівнює 83 у відсотковому значенні свідчить про зменшення негативного періоду. Проте, показник так і залишається негативним у кожному періоді, що може означати неспроможність підприємства відшкодувати вкладений власний капітал через прибуток, адже є збитковим. Формальне "покращення" з -0,36 до -0,06 року — це зменшення збитків на одиницю капіталу, проте результат залишається критичним. За нормою, період окупності мусить бути додатним і мінімальним (до 5 років — прийнятно, до 2 — відмінно).

За показниками 23 року теоретично, капітал "окуповується" менше ніж за рік. Проте, зважаючи на від'ємний капітал, це вказує на високий ризик та ймовірність фінансової кризи.

Отже, аналіз фінансової звітності підприємства за вказаний період виявляє тенденцію до погіршення фінансового стану загалом. Це зумовлено як внутрішніми управлінськими рішеннями, так і, ймовірно, зовнішніми факторами, серед яких економічна нестабільність та військовий стан.

Найбільш очевидним є стрімке скорочення чистого доходу від реалізації продукції. У 2021 році він становив 9,8 млрд грн, а у 2023 році – 4,97 млрд грн, тобто зменшився на 49%. Така динаміка безпосередньо вплинула на фінансовий результат: чистий збиток підприємства зріс у 4 рази, з 461 млн грн до 1,9 млрд грн. Це критично для підтримки рентабельності та забезпечення подальшого функціонування підприємства.

Крім того, спостерігається суттєве погіршення показників рентабельності: рентабельність активів знизилась з -0,14 до -0,54, тобто майже у чотири рази; рентабельність власного капіталу – з -1,4 до -9,1. Це свідчить про неефективне використання власного капіталу. Рентабельність основної діяльності та рентабельність продукції також показали значне падіння. Це вказує на проблеми з ціноутворенням, витратами або обсягами реалізації.

Фінансова стійкість підприємства знаходиться на низькому рівні. Власний капітал скоротився на 37%. Коефіцієнт автономії зменшився з 0,05 до 0,03, що вказує на високу залежність від залучених коштів. Коефіцієнт заборгованості, навпаки, збільшився до 33, що означає, що на 1 грн власного капіталу припадає 33 грн зобов'язань.

Показники платоспроможності теж демонструють негативну динаміку: коефіцієнт загальної ліквідності знизився до 0,39, що є нижчим за нормативне значення; коефіцієнт швидкої ліквідності залишився на рівні 0,19, чого також недостатньо для покриття поточних зобов'язань; попри незначне зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності, його значення (0,014) є критично низьким і не забезпечує негайного покриття поточних боргів.

Аналіз оборотності засвідчив значне уповільнення всіх елементів операційного циклу: оборотність оборотних активів знизилася з 9,2 до 4,4 разів, що свідчить про погіршення швидкості перетворення активів у грошові кошти; оборотність запасів також значно зменшилась, що може вказувати на затоварення або зниження попиту; тривалість операційного циклу зросла з 22 до 48 днів, а фінансового циклу — з 20 до 43 днів. Це негативно впливає на грошові потоки підприємства.

Працюючий капітал та власні оборотні кошти залишаються від'ємними з тенденцією до збільшення дефіциту.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу значно погіршився, що вказує на зменшення можливості підприємства оперативно змінювати структуру активів у відповідь на зміни ринкової ситуації.

Коефіцієнт Бівера лишається від'ємним, що свідчить про високу ймовірність неплатоспроможності.

Період окупності власного капіталу наближається до нуля (з врахуванням збитків), що свідчить про повну втрату ефективності власного фінансування.

Фінансовий стан підприємства у 2023 році зазнав значного погіршення в порівнянні з 2021 роком. Відбувається скорочення обсягів реалізації, накопичення збитків, зменшення власного капіталу, погіршення ліквідності та

фінансової стійкості. Підприємству необхідно вжити негайних заходів з оптимізації витрат, активізації збуту, перегляду цінової політики та реорганізації джерел фінансування для зменшення боргового навантаження та стабілізації фінансових потоків.

2.3 Діагностика за методами моделювання ймовірності банкрутства

Фінансовий потенціал, як правило, розглядається авторами як складова частина економічного потенціалу підприємства. Під терміном «фінансовий потенціал підприємства» розуміють два підходи, на основі яких розкривається суть цього поняття, а саме ресурсний та результативний. Згідно з ресурсним підходом, фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, а згідно з результативним – з показниками стабільності фінансового стану підприємства.

Незадовільний фінансовий стан підприємств, зокрема погіршення платоспроможності, систематичне зниження показників ефективності фінансово-господарської діяльності, є індикатором, котрий вказує на наявність сталих негативних тенденцій у його розвитку та свідчить про необхідність термінового вжиття відповідних антикризових або санаційних заходів. Накопичення суперечностей у внутрішньому та зовнішньому фінансовому середовищі підприємства порушує фінансову рівновагу розвитку підприємства.

Наслідком цього є погіршення його фінансової ситуації (скорочення прибутку та рентабельності, через що фінансовий стан підприємства стає менш стійким), далі відбувається поступова втрата здатності підтримувати стабільний розвиток (збитки стають систематичними, а підприємство не має можливостей розрахуватися з боргами та збільшувати вхідні грошові потоки).

У цьому контексті виникають дефіцит фінансових ресурсів, нездатність підприємства до подальшого розвитку, тобто спостерігається реальна загроза банкрутства з подальшою ліквідацією суб'єкта підприємництва. Не існує універсальної методики, дотримуючись якої, будь-яке підприємство може

вийти зі стану кризи або важкої фінансово-економічної ситуації. Проте основоположні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління, – це об'єктивна діагностика стану розвитку кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства та оцінка його здатності подолати наявну кризу. Наслідками є необхідність термінового та динамічного реагування на різні кризові явища, потреба забезпечення адекватної реакції підприємства на рівень глибини фінансової кризи та ступінь реальної загрози його фінансовому благополуччю. Зрештою, підприємство мусить максимально задіяти свій внутрішній потенціал і знайти всі можливі резерви для виходу з кризи. При цьому одним з перших кроків є виявлення потенційної можливості підприємства подолати наявну фінансову кризу, що дістала в економічній літературі назву «санаційна спроможність» [68].

Інструментом виявлення цього завдання можуть бути моделі оцінки ймовірності банкрутства, оскільки отриманим результатом в процесі розрахунків є показник, що дає змогу констатувати наявність чи відсутність фінансової стійкості, її порушення, передкризовий стан або ж високу ймовірність банкрутства підприємства відповідно до заданої шкали

Оцінювання та прогнозування неплатоспроможності та ймовірності банкрутства підприємства становлять інтерес як для акціонерів, кредиторів, постачальників, замовників, так і для власної самооцінки, яка дає змогу раніше розпізнати ознаки погіршення стану, виявити причини виникнення, оперативніше відреагувати на них та з більшою ймовірністю уникнути ризику банкрутства або зменшити його шляхом своєчасного прийняття відповідних рішень для виведення підприємства з ризикового стану. Це зумовлює необхідність методики діагностики ризику банкрутства підприємства, за допомогою якої можна визначити, оцінити та спрогнозувати ймовірність банкрутства аналізованого підприємства. Економічно розвинені та найбільш стабільні країни світу вже давно займаються вирішенням цієї проблеми. Основним напрямом їх розробок є попередження банкрутства підприємства [68].

У. Бівер розробив потужну статистичну методику, значно ефективнішу за попередні, дослідивши значно більшу кількість компаній. Для діагностики банкрутства він використав 20 коефіцієнтів, включивши п'ять з них, що демонструють ймовірність банкрутства підприємства протягом 5 років, до своєї моделі. Розробник представив їх в такій послідовності, відповідно до ступеня точності прогнозу: коефіцієнт У. Бівера = $(\text{ЧП} + \text{А}) / \text{зобов'язання}$ (вимірює здатність компанії обслуговувати борг. Чим вище — тим менший ризик банкрутства), фінансовий ліверидж (вказує, наскільки компанія фінансується за рахунок боргу. Високі значення — більше ризику, але й можливий вищий прибуток), коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом (яка частина активів профінансована за рахунок короткострокових власних коштів), рентабельність активів (оцінка ефективності використання активів та капіталу, показує ефективність використання активів для створення прибутку), Коефіцієнт покриття (Interest Coverage Ratio) (визначає здатність компанії покривати процентні витрати. Більше значення — краща фінансова стабільність.) [69].

Коефіцієнт Бівера обчислюється як співвідношення між різницею між чистим прибутком та нарахованою амортизацією та сумою довгострокових і поточних зобов'язань.

Особливістю моделі У. Бівера є відсутність підсумкового показника, і кожен коефіцієнт, що входить до неї, розраховується та оцінюється окремо. Його модель дозволяла відносно точно прогнозувати майбутній стан фірми. У. Бівер рекомендував аналізувати тренди цих показників для діагностики банкрутства. Отримані значення індикаторів порівнюються з їхніми нормативними значеннями, розрахованими Бівером для трьох видів фірм: для підприємств зі стійким фінансовим станом (група I), для підприємств, що збанкрутіли протягом п'яти років (група II), та для підприємств, що стали банкрутами протягом року (група III) [69].

Ознакою формування незадовільної структури балансу є фінансове становище підприємства, коли коефіцієнт Бівера протягом тривалого часу (1,5-

2 роки) не перевищує 0,2, що свідчить про небажане зменшення частки прибутку, що спрямовується на розвиток виробництва. Така тенденція зрештою веде до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг, а його коефіцієнт забезпечення власними коштами стає меншим за 0,1.

Перевагами методики У. Бівера є те, що дослідження проводились на основі даних про 79 неплатоспроможних та 79 нормально функціонуючих підприємств, і вперше були застосовані статистичні методи у поєднанні з фінансовими коефіцієнтами.

Нормативні значення фінансових показників не враховують галузеву специфіку підприємств, що є недоліком методики. Крім того, ефективність використання капіталу на підприємствах (оборотність, рентабельність) не враховується в розрахунках, а визначення коефіцієнта здійснюється у статиці, що ускладнює використання методики Бівера українськими підприємствами

Дана методика може використовуватись на промислових підприємствах різних форм власності та видів діяльності, комерційними банками як додатковий інструмент при оцінюванні позичальника, а також в роботі консалтингових фірм та аналітичних центрів.

У свій час модель Бівера викликала багато критики, проте вона значно вплинула на розвиток досліджень у цій сфері.

Показники	Значення показників		
	Для фінансово стійких підприємств	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	$\geq 0,2-0,4$	0,17-0,2	$< 0,15$
Рентабельність активів	$> 5\%$	1-5%	$< 1\%$

Фінансовий ліверидж	1	2-3.5	>4
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	0,4	<0,3	<0,06
Коефіцієнт покриття	<3,2	<2	<1

Таблиця 2.5 - Схема діагностики за Бівером

Таблиця 2.6 - Схема діагностики за Бівером

Показники	Джерела інформації	Значення показників					
		Кінець 2021	Значення за схемою Бівера	Кінець 2022	Значення за схемою Бівера	Кінець 2023	Значення за схемою Бівера
Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{Ф. № 2 ст. 2350 (або 2355)} + 2515}{\text{Ф. № 1 ст. 1595} + \text{ст. 1695}}$	$\frac{-461\,023 + 339\,915}{1\,261\,075 + 5\,052\,736} = -0,019$	За 1 рік до банкрутства	$\frac{-1\,901\,040 + 359\,035}{1\,113\,694 + 5\,772\,762} = -0,224$	За 1 рік до банкрутства	$\frac{(-950\,664 + 340\,332)}{879\,453 + 7\,237\,968} = -0,08$	За 1 рік до банкрутства
Рентабельність активів	$\frac{\text{Ф. № 2 ст. 2350 (або 2355)}}{(\text{Ф. № 1 ст. 1900/2}) \times 100\%}$	$\frac{-461\,023}{((6\,642\,701/2) \times 100)} = -0,001$	За 1 рік до банкрутства	$\frac{-1\,901\,040}{(7\,095\,256/2) \times 100} = -0,005$	За 1 рік до банкрутства	$\frac{(-950\,664)}{((6\,485\,839/2) \times 100)} = -0,003$	За 1 рік до банкрутства
Фінансовий ліверидж	$\frac{\text{Ф. № 1 ст. 1300}}{\text{Ф. № 1 ст. 1495}}$	$6\,642\,701/328\,890 = 20,2$	За 1 рік до банкрутства	$7\,095\,256/208\,800 = 33,98$	За 1 рік до банкрутства	$6\,485\,839/(-1\,631\,582) = -3,97$	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$\frac{(\text{Ф. № 1 ст. 1195} - \text{Ф. № 1 ст. 1605, 1660, 1690})}{\text{Ф. № 1 ст. 1095}}$	$\frac{2\,138\,407 - 0 - 76\,021 - 24\,206}{4\,504\,294} = 0,45$	фінансово стійке підприємство	$\frac{2\,251\,489 - 0 - 71\,782 - 61\,111}{4\,843\,767} = 0,44$	фінансово стійке підприємство	$\frac{(2\,007\,323 - 0 - 53\,907 - 505\,202)}{4\,478\,450} = 0,3$	За 5 років до банкрутства
Коефіцієнт покриття	$\frac{\text{Ф. № 1 ст. 1195}}{\text{Ф. № 1 ст. 1605} + 1660 + 1690}$	$\frac{2\,138\,407}{0 + 76\,021 + 24\,206} = 21,35$	фінансово стійке підприємство	$\frac{2\,251\,489}{0 + 71\,782 + 61\,111} = 16,94$	фінансово стійке підприємство	$2\,007\,323/0 + 53\,907 + 505\,202 = 3,59$	фінансово стійке підприємство

Нормативне значення коефіцієнта Бівера для фінансово стійкого підприємства — $> 0,2$. У разі, якщо коефіцієнт Бівера менше $0,15$ — це вказує на високий ризик банкрутства. Якщо значення від'ємне — це свідчить про відсутність фінансової стабільності та велику загрозу неплатоспроможності.

2021 рік:

чистий збиток: $-461\,023$

амортизація: $339\,915$

сукупна заборгованість $= 1\,261\,075 + 5\,052\,736 = 6\,313\,811$, тож коефіцієнт Бівера дорівнює $-0,019$

2022 рік:

чистий збиток: $-1\,901\,040$

амортизація: $359\,035$

сукупна заборгованість $= 1\,113\,694 + 5\,772\,762 = 6\,886\,456$, тож коефіцієнт Бівера дорівнює $-0,224$

У 2021 році коефіцієнт Бівера склав $-0,019$, що вже сигналізувало про негативну тенденцію. Проте в 2022 році показник погіршився до $-0,224$, що вказує на значне зменшення здатності підприємства виконувати боргові зобов'язання за рахунок операційної діяльності. Така ситуація є ознакою загрози банкрутства. Показник 23 року $-0,08$ є від'ємним, але не критичним і меншим, ніж в минулому: 2022 році.

Рентабельність активів (ROA) — це важливий індикатор, що показує, наскільки успішно компанія використовує свої активи для отримання прибутку. В ідеалі, цей показник повинен бути позитивним, тобто компанія отримує прибуток від використання своїх ресурсів. Нормативне значення для стабільного бізнесу — $> 5-10$

В нашому прикладі розрахунки показали наступне:

2021 рік: $-0,001$

2022: $-0,005$

2023: $-0,003$

Від'ємні значення ROA в усіх періодах свідчать про збиткову діяльність підприємства. У 2022 році збитковість суттєво зросла — ROA зменшився більше ніж у 3,8 рази. Це є серйозним сигналом втрати ефективності управління активами або значного зниження прибутковості. Таке падіння вказує на високі ризики неплатоспроможності, погіршення операційної діяльності або навіть кризи в бізнес-моделі. Зниження рентабельності вказує на неефективне використання активів, можливе перевитрачання ресурсів або недостатній обсяг виручки для покриття витрат.

Фінансовий ліверидж — індикатор, що показує, наскільки фірма використовує позичені кошти для фінансування своїх активів. Фінансово стійке підприємство має показник < 1 .

Збільшення вказує на збільшення фінансової залежності компанії від позикових коштів або на зменшення власного капіталу.

Незважаючи на зростання, рівень левериджу залишається невисоким у порівнянні з типовими бізнес-моделями (зазвичай 1–2 є нормою для стійких компаній).

Це може бути результатом консервативної фінансової політики, або ж може вказувати на обмежені можливості залучення капіталу чи низьку довіру кредиторів.

Низький фінансовий ліверидж може знижувати прибутковість власного капіталу під час економічного зростання, але водночас зменшує ризик банкрутства під час нестабільності.

Збільшення коефіцієнта може вказувати на спроби компанії утриматися за рахунок залучення додаткових зобов'язань, що часто трапляється у періоди перед банкрутством.

Фінансовий ліверидж демонструє обережне ставлення до боргу, але навіть незначне збільшення на тлі від'ємного ROA (як у вашому попередньому прикладі) — тривожний сигнал про фінансову напругу.

Власний капітал має від'ємне значення у 2023 році (-1,631,582), що вказує на серйозну проблему. Від'ємний фінансовий важіль демонструє, що компанія

значною мірою залежить від позикових коштів, а не від власних інвестицій, що може призвести до подальшого зменшення власного капіталу. Це може бути ознакою неплатоспроможності або високого ризику банкрутства.

Коефіцієнт покриття активів залишився стабільним (нормативне значення $> 0,4$) у розмірі $0,45 \rightarrow 0,44$, тобто структура фінансування компанії майже не змінилася, зберігаючи приблизно той самий обсяг активів, що фінансується за рахунок чистого оборотного капіталу.

Показник в районі $0,45$ загалом вважається прийнятним, але не високим — це означає, що близько 45% активів забезпечуються "вільними" обіговими коштами.

Незначне зниження ($-0,01$) може свідчити про певні зміни у структурі фінансування, зменшення доступних оборотних коштів або збільшення поточних зобов'язань.

У 2023 році бачимо вже суттєве зменшення цього показника.

Значення нижче $0,5$ вказує на порівняно низьку фінансову гнучкість, особливо у випадку настання кризових обставин.

В купі з негативним ROA та невисоким фінансовим левериджем, це може бути індикатором потенційної фінансової нестабільності.

Підприємство має обмежений рівень покриття активів оборотними коштами, що за умов погіршення економічної ситуації може спричинити дефіцит ліквідності. Водночас, стабільність коефіцієнта вказує на те, що ситуація наразі не критична, проте потребує постійної уваги.

Коефіцієнт покриття суттєво перевищує одиницю в обох періодах, вказуючи на високу платоспроможність компанії в короткостроковому періоді.

Значення $21,35$ та $16,94$ є вкрай високими, що трапляється нечасто у звичайних обставинах. Це може бути наслідком: низького рівня зобов'язань; нагромадження невикористаних оборотних активів (наприклад, дебіторської заборгованості або нереалізованих запасів); непродуктивного використання ресурсів (кошти не задіяні). На перший погляд, цей коефіцієнт у 2023 році виглядає кращим, аніж у попередні періоди.

Проте, попри те, що коефіцієнт покриття виглядає дуже добре з формальної точки зору, такий рівень не завжди є позитивним, оскільки може свідчити про відсутність активної фінансової стратегії.

Якщо на цьому тлі підприємство демонструє від'ємну рентабельність активів (ROA) та інші ознаки кризової ситуації – це означає, що ліквідність наявна, проте прибутковості – ні.

Компанія має надлишкову ліквідність, але не здатна генерувати прибуток, що властиво для підприємств у передкризовому стані: ресурси є, але відсутнє ефективне управління. Це також може вказувати на підготовку до ліквідації або банкрутства.

Отже, коефіцієнт Бівера демонструє від'ємні показники впродовж трьох років ($-0,019$ і $-0,008$), що вказує на велику ймовірність банкрутства. Рентабельність активів погіршується: що свідчить про значні збитки. Фінансовий ліверидж падає, що може вказувати на зменшення власного капіталу або зниження кредитного навантаження. Коефіцієнт покриття активів незначно зменшився ($0,45 \rightarrow 0,44$), що свідчить про послаблення фінансової стійкості. Коефіцієнт покриття залишається на високому рівні, що вказує на високу ліквідність, але може бути ознакою неефективного використання ресурсів.

Також потрібно зупинити свій вибір на моделі Альтмана (Z-score) для діагностики фінансового здоров'я підприємства, бо за неї виявляється вірогідність передбачення банкрутства дуже точно.

Z-рахунок Альтмана - одна з найвідоміших моделей у світовому фінансовому просторі. Дослідження засвідчують, що її здатність до прогнозування становить понад 80% за 1-2 роки до потенційного банкрутства. Існують різні варіації формули Z-score і ми спробуємо декілька. Це дозволяє пристосувати її до особливостей підприємства та регіонального ринку.

Модель враховує ліквідність, прибутковість, фінансову стійкість та ділову активність підприємства через 5 ключових фінансових коефіцієнтів.

Модель просто реалізується на основі даних фінансової звітності (балансу та звіту про фінансові результати), не потребує складних обчислень чи спеціалізованого програмного забезпечення.

Модель активно застосовується у міжнародній практиці фінансового аналізу, кредитного рейтингу, аудиту та інвестиційного аналізу.

Отже, модель Альтмана є надійним, перевіреним інструментом, що дозволяє своєчасно виявити фінансові ризики та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Почнемо з формули Альтмана 1966 року – це початковий варіант, призначений для публічних виробничих підприємств Сполучених Штатів. З плином часу виникли різні варіації, розроблені для різних типів компаній та економічних систем.

Формула (для публічних підприємств):

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

□ Застосовується для: великих відкритих акціонерних товариств, які котируються на фондовому ринку.

□ Використовує виторг, як показник господарської діяльності.

Таблиця 2.7 - Схема діагностики за Альтманом “Z рахунок

Значення показника “Z”	Імовірність настання банкрутства
Z = 1,80 та менше	Неймовірно висока
1,81 < Z < 2,70	Висока

2,71 < Z < 2,99	Можлива
Z = 3,00 та вище	Низька

Таблиця 2.8 – Схема діагностики за Альтманом “Z рахунок” (1966 рік)

Показники	Джерела інформації	Значення показників					
		Кінець 2021	Значення за схемою Альтмана	Кінець 2022	Значення за схемою Альтмана	Кінець 2023	Значення за схемою Альтмана
X1 - відношення оборотних активів (робочого капіталу) до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 1 ст. 1195- 1695</u> Ф. № 1 ст. 1300	2 138 407- 5 052 736 /6 642 701= -0,44	Неймовірно висока	2 251 489- 5 772 762 /7 095 256= - 0,50	Неймовірно висока	2 007 323 - 7 237 968/6 48 5 839 = -0,80	Неймовірно висока
X2 - відношення резервів нерозподіленого прибутку до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 1 ст. 1420</u> Ф. № 1 ст. 1300	-2 857 478/6 642 701=-0,43		-3 307 360/7 095 256=-0,47		- 4 904 222/6 48 5 839=-0,76	
X3 - рівень прибутковості активів (відношення валового доходу / збитку до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 2 ст. 2290</u> Ф. № 1 ст. 1300	-563 823/6 642 701=-0,08		- 2 031 294/7 095 256=-0,29		-913 130/6 485 839 = -0,14	
X4 - коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	<u>Ф. № 1 ст. 1495</u> Ф. № 1 ст. 1595 + ст. 1695	328 890/1 261 075+ 5 052 736=0,05		208 800/1 113 694+ 5 772 762=0,03		- 1 631 582/879 453+7 237 968 =-0,2	
X5 - оборотність активів в числі оборотів (відношення чистої виручки від реалізації до суми всіх активів	<u>Ф. № 2 ст. 2000</u> Ф. № 1 ст. 1300	9 797 948/6 642 701 = 1,47		4 975 685/7 095 256=0,70		4 495 324/6 48 5 839 = 0,7	
$1,2 \square_1 + 1,4 \square_2 + 3,3 \square_3 + 0,6 \square_4 + 1,0 \square_5$		0,106		-1,497		-1,906	

X_1 – це коефіцієнт ліквідності та фінансової стабільності підприємства, який показує частину оборотних активів (робочого капіталу) в загальній структурі активів. Цей показник оцінює можливість підприємства погашати короткострокові зобов'язання за рахунок власних оборотних активів.

- Додатне значення (+) — здорове фінансове становище: оборотні активи є більшими за поточні зобов'язання, що свідчить про достатній рівень ліквідності.
- Нульове значення (0) — критичний рівень: оборотні активи дорівнюють поточним зобов'язанням, існує ризик втрати ліквідності.
- Від'ємне значення (-) — нестача ліквідності: поточні зобов'язання перевищують оборотні активи, що вказує на високу вірогідність фінансових проблем.

Від'ємне значення X_1 в обох періодах – вкрай тривожний дзвінок. Воно свідчить про те, що поточні зобов'язання суттєво перевищують оборотні активи, і компанія фактично не має коштів для погашення короткострокової заборгованості.

Динаміка показника погіршується відчутно:

У 2021 році було $-0,44$

У 2022 році показник знизився до $-0,50$

2023 – до $0,80$

Це однозначно демонструє скорочення ліквідності та загальне погіршення фінансового стану.

Подібний рівень X_1 здебільшого притаманний підприємствам, які знаходяться на межі банкрутства або в глибокій фінансовій кризі.

У моделі Альтмана цей коефіцієнт X_1 повинен мати позитивне значення, оптимально – більше $0,2$, щоби сигналізувати про наявність достатнього запасу ліквідності.

Погіршення ($-13,64\%$) означає, що фінансова стійкість знижується, і підприємство все більше залежить від позикових коштів. Це підвищує ризик неплатоспроможності та фінансових труднощів у майбутньому.

X_2 — це коефіцієнт, що дозволяє оцінити обсяг нерозподіленого прибутку (або зазнаних збитків) у сукупності активів компанії. Цей показник сигналізує про фінансову стабільність бізнесу, демонструючи, якою мірою активи фірми покриті власним капіталом, сформованим за час її роботи.

Позитивне значення — це індикатор стабільності та потенціалу для тривалого прибутку.

Нуль (0) — немає ані накопиченого прибутку, ані збитків, нейтральна позиція.

Негативне значення — показує на хронічні збитки або виснаження власного капіталу.

Показник X_2 є від'ємним в обох періодах, що є надзвичайно негативним сигналом згідно з моделлю Альтмана.

У 2021: $-0,43 \rightarrow$ у 2023: $-0,76$ — тобто спостерігається погіршення, що вказує на зниження рівня довіри з боку інвесторів; загрозу втрати капіталу, вказують на значні непокриті збитки підприємства. Погіршення на 9,3% свідчить про зростання непокритого збитку, що зменшує частку власного капіталу та підвищує ризик банкрутства.) Така динаміка означає, що підприємство не тільки не генерує достатньо прибутку, але і накопичує збитки, що послаблює фінансову незалежність.

В ідеальному варіанті, X_2 має бути $> 0,1$ (10% активів становлять резерви).

Значення < 0 — означає, що компанія втратила свої резерви і, ймовірно, має від'ємний власний капітал.

X_3 демонструє результативність використання активів задля отримання операційного прибутку. X_3 — це показник рентабельності активів, який відображає, скільки прибутку (або збитку) генерує кожна гривня, вкладена в активи підприємства.

Позитивне значення (+) — підприємство веде прибуткову діяльність, його активи використовуються з високою ефективністю.

Нуль (0) — підприємство не одержує прибутку, але й не зазнає збитків — рентабельність на нульовому рівні.

- Негативне значення (-) — підприємство працює зі збитками, спостерігається низька ефективність використання активів, зростає імовірність банкрутства.

У моделі Альтмана цей коефіцієнт має найбільшу вагу (3,3), тому його значення є вирішальним для обчислення Z-score.

Від'ємне значення у 2021 (-0,08) та суттєве погіршення у 2022 (-0,29) вказують на збитковість основної діяльності. Погіршення на 262,5% свідчить про значне зростання збитків порівняно з активами. Це означає: активи використовуються з низькою ефективністю; компанія зазнає фінансових втрат від основної діяльності; зростає ризик банкрутства; прибуток не в змозі покрити витрати навіть на рівні валового чи операційного доходу. Його від'ємне значення та негативна динаміка — це сигнал небезпеки: існує висока ймовірність фінансового краху компанії, якщо ситуація не зазнає змін. Від'ємне значення, яке вказує на низьку ліквідність та потенційні фінансові ускладнення.

Негативна рентабельність активів у 2023 році також свідчить про збитковість використання капіталу.

Суть коефіцієнта X_4 демонстрація фінансової самостійності підприємства: чим більша частка власного капіталу, тим нижчі ризики й стабільніша позиція. відображає частку власного капіталу у фінансуванні підприємства порівняно з позиковими коштами. Показник демонструє, наскільки підприємство залежить від зовнішнього фінансування (кредитів, позик) у порівнянні з власними ресурсами.

В класичній моделі Альтмана коефіцієнт X_4 має вагу 0,6.

- $X_4 > 1$ — значна фінансова стабільність, підприємство функціонує на основі власних коштів.

- $X_4 = 1$ — власний і позичений капітали тотожні.

- $X_4 < 1$ — залежність від позичених грошових ресурсів, збільшується загроза неплатоспроможності.

У 2021: 0,05, у 2023: -0,02 — критично низькі значення. Це свідчить про те, що: підприємство фактично цілковито фінансує свою діяльність за рахунок позичених коштів. Відносна зміна -40% вказує на погіршення фінансової стійкості та збільшення боргового навантаження.

Фінансова незалежність — майже нульова, що підвищує ймовірність неплатоспроможності.

Така структура капіталу властива підприємствам в кризовому стані або з постійною нестачею власного капіталу.

Показник X_4 вказує на вкрай значну залежність від боргів та мінімальну фінансову стабільність. У поєднанні з негативними X_1 – X_3 — це явний сигнал передбанкрутного стану.

Суть коефіцієнта X_5 - відображає, скільки гривень виторгу приносить кожна гривня активів. Коефіцієнт оборотності активів – це число, що демонструє, скільки разів протягом року сукупність активів підприємства втілюється у виручку. Цей показник дає змогу визначити, наскільки результативно організація використовує свої активи для створення прибутку.

$X_5 > 1$ — значна ефективність застосування активів (активи стрімко перетворюються на виторг). Високе значення = ефективне використання активів.

$X_5 = 1$ — активи генерують виторг один раз на рік.

$X_5 < 1$ — незначна ефективність використання активів (активи малоефективні).

Має вагу 1,0 в моделі Альтмана.

У 2021: 1,47 — надзвичайно добрий показник, активи використовувалися ефективно.

У 2022/2023: 0,70 — відбулося стрімке зниження, отже, ефективність використання активів знизилася вдвічі. Це може бути наслідком: зниження обсягів продажів; збільшення активів без відповідного прибутку (наприклад, накопичення запасів, проблеми з дебіторською заборгованістю); сповільнення

операційного циклу. Зниження на 52,38% є відчутним показником погіршення ефективності управління активами.

Значення X_5 у 2022 році залишається позитивним, але свідчить про суттєве зниження ділової активності, що посилює загальну негативну картину за іншими показниками.

Як результат, після підрахунку всіх показників за формулою - відомо, що: 2021 отримав показник - 0,106, що означає значний ризик неплатоспроможності. Компанія демонструє незадовільні коефіцієнти ліквідності, збитковості та недостатній рівень капіталу. Лише показник оборотності активів ($X_5 = 1,47$) виглядає позитивно, проте цього недостатньо для покращення загальної картини. Фінансова нестабільність вже відчутна, але не досягла критичної межі – існує можливість стабілізації за умови проведення необхідних змін.

А в 2022 році показник сягнув відмітки в $-1,497$, що є критичним фінансовим станом. Усі індикатори (X_2, X_3, X_4) продемонстрували негативну динаміку, що свідчить про: зниження фінансової стійкості, формування збитків, значне погіршення результативності основної діяльності. Навіть коефіцієнт оборотності активів впав до 0,70. Компанія знаходиться у критичному фінансовому становищі, існує висока ймовірність фінансового краху.

Z-показник в обох роках набагато менший за 1,81, що вказує на велику ймовірність банкрутства.

Особливо тривожна ситуація у 2023 році — показник від'ємний ($-1,906$), що зустрічається дуже рідко та є ознакою серйозної фінансової кризи.

Модель Альтмана "Z-score", як ми вже зрозуміли, фактично має кілька варіацій, пристосованих до різноманітних типів бізнесів та економічних реалій. Первісна модель з 1966 року була створена для публічних виробничих підприємств Сполучених Штатів, тоді як модель Z"-score (1983) — модифікована для приватних (непублічних) компаній.

Основні відмінності між цими двома моделями Альтмана наведено в таблиці:

Таблиця 2.9 - Відмінності між двома модифікаціями таблиць Альтмана

Критерій	Z-score (1968)	Z"-score (1983)
Цільова група	Публічні виробничі компанії	Приватні компанії (будь-якої галузі)
Форма власності	Акціонерні товариства, що котуються на біржі	Як правило, закриті, без біржової торгівлі
Показники	Використовує ринкову капіталізацію	Замість ринкової капіталізації використовується балансова вартість
Формула	$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 1.0X_5$	$Z'' = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.420X_4 + 0.998X_5$

Ключова відмінність:

Z-score 1968 – більш орієнтована на ринкову вартість капіталу, тому підходить для компаній, акції яких торгуються на біржі.

Z"-score 1983 – орієнтована на бухгалтерські дані, застосовна для приватного сектору, зокрема для українських підприємств.

Інтерпретація Z-рахунку за моделлю Альтмана:

Таблиця 2.10 - Інтерпретація таблиці Альтмана

Z-рахунок	Інтерпретація
$Z > 2.99$	Фінансово стійке підприємство (низький ризик банкрутства).
$1.81 \leq Z \leq 2.99$	Зона невизначеності (ризик банкрутства середній).
$Z < 1.81$	Зона високого ризику (висока ймовірність банкрутства).

Таблиця 2.11 – Схема діагностики за Альтманом “Z83 рахунок” (1983 рік)

Показники	Джерела інформації	Значення показників					
		Кінець 2021	Значення за схемою Альтмана	Кінець 2022	Значення за схемою Альтмана	Кінець 2023	Значення за схемою Альтмана
X1 - відношення оборотних активів (робочого капіталу) до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 1 ст. 1195- 1695</u> Ф. № 1 ст. 1300	-0,44	висока ймовірність банкрутства	-0,50	висока ймовірність банкрутства	-0,80	висока ймовірність банкрутства
X2 - відношення резервів нерозподіленого прибутку до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 1 ст. 1420</u> Ф. № 1 ст. 1300	-0,43		-0,47		-0,76	
X3 - рівень прибутковості активів (відношення валового доходу / збитку до суми всіх активів суб'єкта господарювання)	<u>Ф. № 2 ст. 2290</u> Ф. № 1 ст. 1300	-0,08		-0,29		-0,14	
X4 - коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	<u>Ф. № 1 ст. 1495</u> Ф. № 1 ст. 1595 + ст. 1695	0,05		0,03		-0,20	
X5 - оборотність активів в числі оборотів (відношення чистої виручки від реалізації до суми всіх активів)	<u>Ф. № 2 ст. 2000</u> Ф. № 1 ст. 1300	1,47		0,70		0,70	
Z83		0,56		-0,95		-1,038	

Для оцінки ймовірності банкрутства в цьому випадку було застосовано модифіковану модель Альтмана Z' (1983 року). Ця модель розроблена для аналізу приватних підприємств і враховує основні фінансові показники, такі як ліквідність, прибутковість, ефективність використання активів та структуру капіталу.

За результатами обчислень:

У 2021 році значення Z' -показника становило 0,56, що вказує на значний ризик банкрутства. Підприємство вже тоді демонструвало негативні значення ліквідності, наявності збитків, що накопичилися, та низький рівень власного капіталу, що є ознаками фінансової нестабільності.

1. X_1 (Робочий капітал / Активи) = -0,44: цей показник демонструє наявність від'ємного робочого капіталу, що вказує на потенційну неспроможність підприємства виконати короткострокові зобов'язання.

2. X_2 (Нерозподілений прибуток / Активи) = -0,43: свідчить про збитковість компанії, що негативно впливає на її фінансову стабільність.

3. X_3 (Прибутковість активів) = -0,08: це вказує на те, що підприємство не здатне генерувати прибуток зі своїх активів, що є серйозним застережним сигналом для його фінансового стану.

4. X_4 (Власний/позиковий капітал) = 0,05: співвідношення власного капіталу до позикового є дуже низьким, що свідчить про високу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

5. X_5 (Оборотність активів) = 1,47: значне зниження оборотності активів також є важливим сигналом, який вказує на низьку ефективність використання активів у 2021 році.

У 2022 році показник Z' -рахунку зменшився до -0,95, що свідчить про критичний стан підприємства. Збитковість, погіршення оборотності активів, повна фінансова залежність від боргів – все це сигналізує про реальну загрозу неплатоспроможності або банкрутства. Цей показник демонструє негативну динаміку, погіршившись відносно 2021 року, що вказує на суттєве погіршення фінансового стану підприємства протягом 2022 року.

1. Погіршення фінансових коефіцієнтів, таких як X_1 (-0,50), X_2 (-0,47), X_3 (-0,29), X_4 (0,03) та X_5 (0,70), свідчать про:

1. зниження ефективності операційної діяльності та зменшення здатності до отримання прибутку.

2. недостатній обсяг власного капіталу, що призводить до підвищеної залежності від зовнішніх фінансових ресурсів, що збільшує ризики неплатоспроможності.

3. суттєве падіння коефіцієнта оборотності активів та збільшення збитків, що вказує на неефективне використання активів та брак фінансових резервів для подолання фінансових труднощів.

Отримані дані у 2023 році вказують на те, що ПрАТ «Дніпроспецсталь» опинилося в зоні вже критичної загрози банкрутства. Індикатори підкреслюють системну фінансову нестабільність, високе боргове навантаження, збитковість діяльності та негативні показники капіталу. У разі невжиття термінових заходів антикризового менеджменту, підприємство може втратити здатність виконувати зобов'язання в найближчому майбутньому.

Відповідно до шкали Альтмана:

$Z' < 1,81$ — підприємство перебуває в зоні високого ризику банкрутства.

Таким чином, відповідно до результатів моделі Z'_{83} , підприємство має нестабільний фінансовий стан і потребує негайних антикризових заходів, серед яких: реструктуризація заборгованості, скорочення витрат, залучення додаткового капіталу або зміни бізнес-моделі.

Отже:

- 2021 рік: хоча компанія віднесена до категорії високого ризику неспроможності, фінансовий стан не є таким критичним, як у 2022 році, що надає час для впровадження стратегій покращення фінансових показників.

- 2022 рік: спостерігається суттєве погіршення, що підкреслює необхідність негайних фінансових та операційних змін задля уникнення банкрутства. Значна залежність від зовнішнього фінансування та зменшення прибутковості активів вказують на наявність серйозних фінансових труднощів.

2023 рік – знову погіршення

Метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємства (Р.С. Сайфулін та Г.Г. Кадиков) – це підхід, що дає можливість здійснити всебічну оцінку фінансового здоров'я підприємства, обчислюючи зведений показник на основі ключових фінансових коефіцієнтів. Даний метод бере до уваги різноманітні сторони діяльності підприємства: ліквідність, фінансову стабільність, прибутковість та ефективність управління ресурсами.

Метод ґрунтується на обчисленні інтегрального (сумарного) показника фінансового стану, який формується зваженими частками окремих фінансових коефіцієнтів. Кожному показнику призначається конкретна вага, відповідно до його важливості для фінансової стабільності підприємства.

Таблиця 2.12 – Інтерпретація результатів за методу рейтингової оцінки фінансового стану підприємства

Значення	Інтерпретація
$I \geq 1$	відмінний фінансовий стан
$0,75 \leq I < 1$	добрий фінансовий стан
$0,5 \leq I < 0,75$	задовільний фінансовий стан
$I < 0,5$	незадовільний фінансовий стан (ризик банкрутства)

Таблиця 2.13 – Метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємства (Р.С. Сайфулін і Г.Г. Кадиков)

Показники	Джерела інформації	Значення показників					
		Кінець 2021	Значення за рейтинговою оцінкою	Кінець 2022	Значення за рейтинговою оцінкою	Кінець 2023	Значення за рейтинговою оцінкою
Кзвз – коефіцієнт забезпеченості власними коштами	<u>Ф №1, ст. 1495 - Ф №1, ст. 1095</u> ст.1195	328 890- 4 504 294/2 138 407 = - 1,95	ризик банкрутства	208 800- 4 843 767/2 251 489= - 2,06	ризик банкрутства	(-1 631 582-4 478 450)/ 2 007 323 = -3,04	ризик банкрутства
Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності	<u>Ф №1 ст.1195</u> Ф №1 ст. 1600+1660+1690	2 138 407/0+76 021 + 24 206= 21,35		2 251 489/0+71 782+ 61 111 = 16,94		2 007 323/0+53 9 07+505 202=3,6	
Коа – коефіцієнт оборотності активів	<u>Ф №2 ст.2000</u> Ф №1 ст.1300 (гр.3+гр.4)/2	9 797 948/6 642 701/2= 2.95		4 975 685/7 095 256/2= 1.40		4 495 324/(6 485 839/2)=1,39	
Км – комерційна маржа (рентабельність реалізації продукції)	<u>Ф. № 2 ст. 2000-2050</u> Ф. № 2 ст. 2000	9797948-9517382/ 9797948*100=2,87		(4 975 685-6571619)/4 975 685 = - 0,32		(4 495 324- (3 955 501))/ 4 495 324 = 0,12	
Крвк – рентабельність власного капіталу	<u>Ф №2 ст.2350(2355)</u> Ф №1 ст.1495 (р.3+р.4)	-461 023/328 890=- 1,4		-1 901 040/208 800=-9,1		-950 664/- 1 631 582 = 0,58	
2 Кзвз + 0,1 Кпл + 0,08 Коа + 0,45 Км + Крвк		- 1,6		-7,99		-4,97	

Кзвз (коефіцієнт забезпеченості власним капіталом) демонструє, яка частина поточних активів фірми покривається за рахунок власного капіталу.

У 2021 - 2023 роках показники Кзвз є суттєво від'ємними ($-1,95$ та $-2,06$, $-3,04$), що вказує на цілковиту відсутність власних оборотних коштів. Підприємство потребує зовнішнього фінансування для підтримки поточної діяльності.

За методологією Сайфуліна і Кадикова — це критична ситуація, що вимагає фінансової реструктуризації.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл), слугує індикатором здатності компанії виконувати поточні боргові зобов'язання, використовуючи для цього ліквідні активи. Це важливий фінансовий параметр, який характеризує фінансову стабільність та здатність підприємства розраховуватись з кредиторами.

2021 рік (21,35) та 2022 (16,94) показали надзвичайно високі показники Кпл, тобто коефіцієнту поточної ліквідності, що більш ніж удесятеро перевищують прийнятні норми. Це свідчить про суттєву перевагу оборотних активів підприємства над його зобов'язаннями. У 2023 році коефіцієнт впав до 3,6 у порівнянні з попередніми роками, що свідчить про зниження здатності підприємства своєчасно покривати короткострокові зобов'язання, хоча цей показник все ще вище нормативного значення 1,0.

Водночас, високий рівень ліквідності не завжди дорівнює ефективності: надлишкові активи можуть бути неефективними (скажімо, застарілі запаси чи проблемна дебіторська заборгованість). З огляду на збитки та від'ємний власний капітал, це скоріше свідчення про неефективне використання ресурсів, а не про переваги.

Коефіцієнт оборотності активів демонструє, скільки разів протягом року компанія "перетворює" свої активи на виручку. Інакше кажучи, наскільки результативно підприємство застосовує наявні ресурси задля отримання прибутку.

У 2021 році показник дорівнює 2,95, що означає високу оборотність: підприємство майже тричі "обертає" активи на виручку за рік. Це підтверджує активну господарську діяльність, високу ефективність використання майна та адаптивну операційну модель.

2022/2023 рік — 1,40/1,39. Бачимо, що зменшення майже вдвічі — тривожний дзвінок.

У 2021 році підприємство демонструвало дуже високу ділову активність. У 2022 та 23 році — стрімке падіння ефективності управління активами. На тлі інших негативних показників (збитки, від'ємний капітал, критична ліквідність), зниження оборотності — ще один доказ системної кризи.

Комерційна маржа (рентабельність продажу продукції), або Км, — це індикатор, що демонструє, яку частину прибутку отримують з продажу товарів після відрахування витрат на їх виготовлення, тобто скільки грошей компанія заробляє з кожної одиниці реалізованої продукції.

У 2021 році показник дорівнює 2,87%, тобто прибуток з кожної одиниці товару є незначним, а рентабельність продажів на мінімальному позитивному рівні. Ймовірно, це зумовлено сильною конкуренцією, впливом закупівельних цін або високими адміністративними витратами.

2022 рік — - 0,32 значне погіршення. На тлі загального зменшення виручки (з 9,8 до 7,1 млн грн) це може бути нестабільним, вимушеним заходом.

Підвищення маржі у 2023 році до показника 0,12 — позитивний момент, але вимагає розгляду разом з обсягами реалізації та прибутковістю активів.

Крк (рентабельність власного капіталу) — це метрика, яка показує, наскільки успішно підприємство використовує власний капітал для отримання прибутку. Розрахунок проводиться за такою формулою:

2021 рік — -140%. Підприємство втратило суму, що перевищує наявний капітал в 1,4 рази. Це вказує на негативний вплив для власників і, по суті, руйнування капіталу.

2022 рік – -910%. Критичний рівень збитків: втрати у 9 разів більші, ніж підприємство мало власного капіталу. Це явна ознака фактичного банкрутства: фірма використала всі наявні ресурси та далі функціонує зі збитками.

Обидва значення вказують на глибоку кризу. Власний капітал надзвичайно швидко зменшується, створюючи загрозу фінансової неспроможності. Відповідно до методики – це негативна рентабельність, що вимагає термінового втручання.

Рентабельність власного капіталу (Квк) у 2023 році суттєво покращилася, сягнувши 0,58. Це вказує на зменшення фінансових втрат та наявність передумов для стабілізації фінансової ситуації.

На основі рейтингової оцінки фінансового стану підприємства, проведеної згідно з методикою Р.С. Сайфуліна та Г.Г. Кадикова, можна зробити такі висновки:

1. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (Кзвк)

-1,95 (2021) > -3,04 (2023) – критично від’ємні значення. Підприємство повністю втратило власні обігові кошти, що вказує на тотальну залежність від залучення позикових коштів.

2. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)

21,35 (2021) та 16,94 (2022) – надзвичайно високі показники. Це вказує на формальну платоспроможність, але, ймовірно, на великі залишки на складах, дебіторську заборгованість або заморожені активи. У 2023 = 3,6, що свідчить про зниження здатності підприємства своєчасно покривати короткострокові зобов’язання/

3. Коефіцієнт оборотності активів (Коа)

2,95 (2021) → 1,39 (2023) – суттєве погіршення. Зменшення активності сигналізує про втрату ділової ефективності, зниження обертів і, можливо, ринку збуту.

4. Комерційна маржа (Км)

2,87% (2021) → -0,32% (2022), хоч і з невеликим покращенням у 2023 році - негативна тенденція. Обсяг виручки зменшився, тому покращення рентабельності не компенсує загального погіршення фінансового стану.

5. Рентабельність власного капіталу (Крвк)

-140,18% (2021) → -910,46% (2022), хоч і з невеликим покращенням у 2023 році – катастрофічна збитковість. Власний капітал знецінюється, підприємство зазнає значних фінансових втрат.

Фінансовий стан підприємства за результатами аналізу визначається як кризовий. Попри високу ліквідність за формальними показниками, підприємство демонструє: відсутність власного оборотного капіталу, збитковість, зниження ефективності використання активів, значні втрати власного капіталу. Необхідно негайно вжити антикризових заходів.

Науковцями Іркутської державної економічної академії було представлено чотирифакторну модель прогнозу ризику банкрутства (R-модель). Це метод, який також дає можливість провести оцінку фінансового стану компанії та спрогнозувати вірогідність її неплатоспроможності. Модель базується на ключових фінансових коефіцієнтах, які відображають ефективність використання ресурсів та прибутковість роботи підприємства.

Формула R-моделі виглядає наступним чином:

$$R = 8,38 * K1 + 0,054 * K2 + 0,63 * K3 + 0,16 * K4$$

де: K1 — оборотний капітал, поділений на активи;

K2 — чистий прибуток, поділений на власний капітал;

K3 — виручка від продажів, поділена на активи;

K4 — чистий прибуток, поділений на інвестиції в активи.

Переваги цього методу:

Пристосованість до національної економіки – розроблена з урахуванням особливостей діяльності компаній пострадянських країн.

Легкість застосування – не вимагає складних математичних обчислень.

Об'єктивність показників – охоплює ключові аспекти фінансової стабільності: ліквідність, прибутковість, ефективність.

Універсальність – модель підходить для використання як у виробництві, так і у сфері обслуговування.

Недоліки R-моделі:

Обмежена точність у нетипових випадках – наприклад, в умовах кризи чи нестабільної валютної політики.

Не бере до уваги зовнішні фактори – такі як стан ринку, конкуренція, політична обстановка.

Невелика кількість факторів – лише чотири, що може бути недостатньо для комплексної оцінки.

Чутливість до спотворень у звітності – якщо звітність недостовірна, результат буде хибним.

Коли доцільно застосовувати R-модель? Для швидкого аналізу фінансового стану підприємства. Під час внутрішнього аудиту. Для оцінки кредитоспроможності позичальників банками. У аналізі ризиків в рамках підготовки до інвестицій або реструктуризації.

Вірогідність банкрутства фірми, застосовуючи R-модель, встановлюється за допомогою розробленої шкали граничних показників.

Таблиця 2.14 – Імовірність банкрутства підприємства відповідно до значення моделі R

Значення R	Імовірність банкрутства, %
Менше 0	Максимальна (90-100)
0-0,18	Висока (60-80)
0,18-0,32	Середня (35-50)
0,32-0,42	Низька (15-20)
Більше 0,42	Мінімальна (до 10)

Таблиця 2.15 – Модель прогнозу ризику банкрутства за моделлю R

Показники	Джерела інформації	Значення показників					
		Кінець 2021	Значення за моделлю R	Кінець 2022	Значення за моделлю R	Кінець 2023	Значення за моделлю R
K1 - оборотний капітал/актив	<u>Ф №1, ст. 1195 - 1695</u> Ф №1, ст 1300	2 138 407- 5 052 736 /6 642 701= - 0,44	Максимальна	2 251 489- 5 772 762 /7 095 256= - 0,50	Максимальна	(2 007 323 - 7 237 968)/ 6 485 839 = -0,81	Низька
K2 - чистий прибуток / власний капітал	<u>Ф № 2 ст. 2350(2355)</u> Ф №1 ст. 1495	-461 023/328 890=- 1,4		-1 901 040/208 800=-9,1		-950 664/- 1 631 582=0,58	
K3 - виручка від реалізації / актив	<u>Ф №2 ст.2000</u> Ф №1ст.1300	9 797 948/6 642 701 = 1,47		4 975 685/7 095 256=0,70		4 495 324/6 485 8 39 = 0,69	
K4 – чистий прибуток / сукупні витрати	<u>Ф. № 2 ст. 2350 (2355)</u> Ф. № 2 ст. 2550	-461 023/ 10 123 130 = -0.05		- 1 901 040/5 203 702= -0.37		- 950 664/5 008 73 0=-0,19	
R=0,387·K1+1,082·K2+0,153·K3 +0,133·K4		- 1,467		-9,992		0,39	

Коефіцієнт K_1 відображає відсоток активів, покритих власним обіговим капіталом. Його головне призначення — оцінити здатність компанії підтримувати поточну платоспроможність, тобто фінансувати поточну діяльність без залучення зовнішніх короткострокових фінансових ресурсів.

Обчислення K_1 по роках:

2021 рік: $K_1 \approx -0,44$. Обіговий капітал (оборотні активи мінус короткострокові зобов'язання) має негативне значення. Це свідчить про дефіцит ліквідних коштів, тобто підприємство фінансує поточні активи переважно за рахунок позикових коштів. У порівнянні з активами, така ситуація демонструє перші ознаки потенційної неплатоспроможності.

2022 рік: $K_1 \approx -0,50$. Погіршення порівняно з 2021 роком. Це означає, що збільшився розрив між зобов'язаннями та ліквідними активами. Зростання негативного значення вказує на посилення ризику банкрутства, особливо у разі зовнішніх шоків (інфляція, зменшення попиту, перебої постачань).

У нормі K_1 має бути позитивним (0,1 та більше). Від'ємні значення K_1 вказують на відсутність достатнього власного оборотного капіталу для покриття поточних зобов'язань підприємства. Іншими словами, короткострокові борги переважають над оборотними активами, що є негативним сигналом щодо платоспроможності.

Така картина впродовж усіх трьох років вказує на стійку фінансову нестабільність підприємства у короткостроковому періоді.

Коефіцієнт K_1 у всі три роки має негативне значення, при цьому динаміка не демонструє системного покращення. Це ознака глибокої проблеми з короткостроковою ліквідністю. За класифікацією R-моделі, такий стан підприємства значно збільшує ймовірність банкрутства.

K_2 це показник рентабельності власного капіталу. Цей коефіцієнт показує, скільки прибутку або збитку підприємство отримує з кожної гривні, вкладеної власниками.

У 2021 році показник дорівнює: -1,4. Тобто уже у 2021 році фіксуємо різкий спад показника. Це означає, що на кожну гривню власних активів

припадає 1,4 грн збитків. Така рентабельність сигналізує про неефективне управління фінансами.

2022: -9,1. Ситуація критично погіршується: збитки дев'ятикратно перевищують обсяг власного капіталу. Це вкрай тривожний рівень: підприємство швидко втрачає фінансову стабільність, а власний капітал знецінюється.

Коефіцієнт K_2 відіграє вирішальну роль у визначенні ефективності використання власного капіталу. Негативне значення K_2 протягом трьох років та його погіршення свідчать про неспроможність підприємства отримувати прибуток навіть в мінімальних обсягах. У R-моделі такий стан вказує на високий або дуже високий ризик банкрутства.

Показник K_2 демонструє катастрофічно низьку рентабельність власного капіталу протягом усього періоду. У розрізі R-моделі це підсилює тривожний сигнал про високий ризик банкрутства, оскільки підприємство систематично генерує збитки, не отримуючи жодного фінансового зиску від використання власних ресурсів.

K_3 ще відомий як коефіцієнт оборотності активів, і він демонструє: скільки гривень виручки підприємство створює з кожної гривні, вкладеної в усі активи (оборотні + необоротні). Іншими словами — це показник ефективності менеджменту всім майном підприємства.

K_3 дорівнює 1,47 у 2021 році та 0,70 у 2022 році

Тобто компанія отримувала 1,47 грн виручки з кожної гривні активів. Це дуже добрий показник, який вказує на високу ефективність використання ресурсів. В наступному ж році показник падає майже вдвічі, що означає суттєве зниження ділової активності. Компанія перестає ефективно використовувати своє майно.

Зниження з 1,47 до 0,70 — тривожний дзвіночок. Це свідчить про погіршення фінансово-господарської діяльності підприємства, низьку оборотність активів та зниження ефективності використання ресурсів. В умовах R-моделі — це збільшує ризик банкрутства.

Останній коефіцієнт демонструє яку частку витрат покриває прибуток, тобто який рівень рентабельності витрат має підприємство. У разі позитивного значення – підприємство отримує прибуток. У разі негативного – витрати перевищують доходи, тобто підприємство є збитковим.

2021 рік ($-0,05$), тобто підприємство понесло невеликі збитки – приблизно 5 копійок на кожну витрачену гривню. Це ще не критична ситуація, але вже негативний показник.

2022 рік ($-0,37$). Показник значно погіршився. Зараз компанія втрачає 37 копійок з кожної гривні витрат. Це свідчить про серйозну нездатність покривати витрати прибутком.

У межах R-моделі, K_4 є критично важливим, бо якщо компанія постійно не покриває витрати прибутком, це пряма ознака фінансової нестабільності та серйозний сигнал для кредиторів, інвесторів, власників.

Показник від $-0,05$ до $-0,37$ за рік — стрімке погіршення. Компанія з кожним роком дедалі більше "проїдає" витрати, не отримуючи реальної віддачі. Високий ризик неплатоспроможності та банкрутства за відсутності серйозних змін у стратегії та структурі витрат.

2021: $R = -1,47$. Підприємство перебуває у зоні високого ризику банкрутства.

2022 рік: $R = -9,99$. Ситуація суттєво погіршилася, фактично криза або передбанкрутний стан.

Всі коефіцієнти моделі R у 2021–2022 роках мають негативну або різко погіршену динаміку. Інтегральний показник R різко знизився, що вказує на високий ступінь фінансової небезпеки. Підприємству необхідно термінове антикризове управління, перегляд фінансової стратегії, скорочення витрат, реструктуризація зобов'язань та пошук шляхів збільшення прибутків.

У 2023 році значення показника R сягнуло $0,39$, що демонструє значне покращення фінансової ситуації підприємства, порівняно з попереднім роком (2022), коли R був надзвичайно низьким ($-9,992$).

Проте слід підкреслити, що цей показник все ще доволі низький, що вказує на наявність фінансових загроз і ймовірну нестабільність. Основні проблеми криються у від'ємному значенні коефіцієнту оборотного капіталу ($K1 = -0,81$), що свідчить про дефіцит власних оборотних коштів у структурі активів.

Разом з тим позитивне значення коефіцієнта чистого прибутку до власного капіталу ($K2 = 0,58$) сигналізує про покращення ефективності використання власного капіталу, що є позитивною зміною.

Показники виручки до активів ($K3 = 0,69$) та чистого прибутку до сукупних витрат ($K4 = -0,19$) демонструють стабільність операційної діяльності, хоч і з від'ємною рентабельністю.

Відтак, у 2023 році підприємство розпочало процес виходу із зони високого фінансового ризику, проте й досі потребує заходів для укріплення оборотного капіталу та підвищення загальної рентабельності задля забезпечення стабільності та конкурентоспроможності на ринку.

Практичне застосування методик аналізу фінансових показників підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь» за період 2021-2023 рр. дає змогу зробити низку ключових висновків. Згідно з аналізом фінансових результатів, підприємство зіштовхнулося зі значними труднощами у фінансовій діяльності, що виражається у помітному зниженні чистого доходу від реалізації продукції на 49% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Також спостерігається суттєве зростання чистого збитку у 2022 році (312% порівняно з 2021 роком).

Зменшення власного капіталу на 37% і зміни в обігових коштах та функціонуючому капіталі свідчать про погіршення фінансової стійкості підприємства, що потребує зосередження на управлінських рішеннях для відновлення фінансової стабільності.

Показники ліквідності також демонструють певні складнощі. Коефіцієнт покриття знизився на 7% між 2021 і 2022 роками, що вказує на зменшення здатності підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок наявних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності лишився без змін, що свідчить про стабільність

ситуації з короткостроковими зобов'язаннями, але все одно лишається на низькому рівні.

Загалом, попри технічні досягнення і зміцнення виробничих потужностей, підприємство потребує заходів для поліпшення фінансових результатів і підвищення ліквідності. Рекомендується зосередитись на зменшенні витрат, підвищенні ефективності виробництва та диверсифікації ринків збуту продукції для забезпечення стабільного фінансового стану підприємства в майбутньому.

Рентабельність продажів є важливим показником, який відображає, скільки підприємство заробляє з кожної одиниці доходу після вирахування витрат. Зниження рентабельності може свідчити про зростання витрат або зниження ціни на продукцію.

У 2022 році спостерігається значне зменшення рентабельності продажів, що, ймовірно, відображає як зниження обсягів виробництва, так і збільшення витрат на сировину та енергоносії.

Рентабельність активів дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерування прибутку.

За 2021–2023 роки спостерігається поступове зниження рентабельності активів, що вказує на зменшення ефективності використання матеріальних і нематеріальних активів для отримання прибутку. Це може бути пов'язано з застарілою виробничою базою або недостатньою інвестиційною активністю.

Рентабельність власного капіталу (ROE) - показує, яку частину прибутку приносить кожна одиниця власного капіталу.

Падіння цього показника може свідчити про те, що підприємство не використовує свої капіталовкладення максимально ефективно, і акціонери не отримують належного доходу від інвестицій.

Коефіцієнт автономії - вказує на частку власного капіталу в загальній сумі активів підприємства. Вищий коефіцієнт автономії свідчить про більшу фінансову незалежність від зовнішніх кредиторів.

За три роки коефіцієнт автономії значно знизився, що вказує на зростання залежності від залученого капіталу. Це є негативним сигналом для інвесторів, оскільки висока заборгованість може збільшувати фінансові ризики підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності - оцінює здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів. Коефіцієнт менший за 1,0 вказує на можливі проблеми з ліквідністю.

За 2021–2023 роки спостерігається коливання цього показника в сторону зменшення, що може свідчити про проблеми з короткостроковою ліквідністю та підвищенням ризиків неплатоспроможності в разі надходження великих зобов'язань.

Обіг оборотних активів - визначає, скільки разів оборотні активи підприємства обертаються за певний період.

Зменшення обігу оборотних активів може вказувати на неефективне управління запасами чи дебіторською заборгованістю, що може збільшувати витрати та знижувати ліквідність.

Обіг власного капіталу - оцінює, наскільки ефективно підприємство використовує свій власний капітал для генерування доходу.

Зменшення обігу власного капіталу свідчить про зменшення ефективності використання власних фінансових ресурсів, що може бути результатом зниження продуктивності праці або погіршення ринкових умов.

Загальний коефіцієнт заборгованості - показує відношення загальної заборгованості до власного капіталу. Вищий коефіцієнт свідчить про високий рівень заборгованості та більший фінансовий ризик.

Спостерігається зростання цього показника, що свідчить про підвищення рівня заборгованості підприємства, зокрема за рахунок короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт довгострокової заборгованості - вказує на частку довгострокових зобов'язань у загальній структурі капіталу.

За останні три роки коефіцієнт знижувався, що може бути ознакою зниження інвестиційної активності та меншої надійності підприємства з точки зору довгострокових зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової стійкості - показує здатність підприємства покривати свої довгострокові зобов'язання власним капіталом.

Зниження цього коефіцієнта вказує на підвищення залежності від зовнішніх джерел фінансування та зростання фінансових ризиків.

Аналіз показників рентабельності, платоспроможності, ефективності, заборгованості та фінансової стійкості підприємства вказує на значне погіршення фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2022–2023 роках. Підприємство стикається з проблемами ліквідності, рентабельності та ефективності використання ресурсів, що вимагає термінових заходів щодо оптимізації витрат і реструктуризації фінансів. Зростання заборгованості також є важливим фактором, що збільшує фінансові ризики підприємства, тому потребує перегляду стратегії фінансування та зниження залежності від зовнішніх кредиторів.

Відповідно до проведеного аналізу, підприємству слід зосередитись на покращенні управління обіговими активами, підвищенні рентабельності та впровадженні більш ефективних моделей фінансування для збільшення стійкості до економічних коливань.

3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Проблеми та виклики, виявлені на основі аналізу фінансових показників та методи їх вирішення.

Фінансовий стан компанії – це ключовий індикатор її здатності існувати та успішно проводити господарську діяльність. Оцінка фінансових показників дозволяє зробити висновки щодо платоспроможності, прибутковості, оборотності активів та фінансової стабільності підприємства. Ці висновки слугують основою для виявлення ключових проблем, вирішення яких необхідне для забезпечення подальшого стабільного зростання.

В процесі аналізу діяльності підприємства визначаються як внутрішні, так і зовнішні чинники, що негативно впливають на фінансовий стан. Внутрішні проблеми можуть включати нераціональне використання ресурсів, перевищення витрат над доходами, проблеми з управлінням обіговими коштами та інші недоліки у внутрішній організації. Зовнішні фактори включають ринкову нестабільність, економічні коливання, зміни в законодавстві та інші макроекономічні впливи.

Визначення проблем – це перший крок до поліпшення фінансового здоров'я компанії. Наступним кроком є розробка ефективних стратегій вирішення цих проблем, базуючись на ретельному аналізі та сучасних інструментах фінансового менеджменту. Ці стратегії мають бути враховувати специфіку конкретного бізнесу, а також перспективи розвитку галузі в цілому.

В даному розділі буде підсумовано основні проблеми, виявлені під час аналізу фінансових показників ПрАТ «Дніпроспецсталь», а також запропоновано потенційні шляхи їх вирішення.

3.1.1. Загальні причини погіршення показників

Перший досліджений в моїй дипломній роботі і один з найважливіших індикаторів фінансового здоров'я компанії є показник - чистий дохід (виручка). У ПрАТ «Дніпроспецсталь» було зафіксовано значне падіння чистого виторгу, а саме: у 2021 році чистий виторг склав 9 797 948 тис. грн; у 2022 році – лише 4 975 685 тис. грн.

Таке скорочення майже вдвічі свідчить про серйозні проблеми у виробничій та реалізаційній діяльності підприємства, що могло бути результатом як зовнішніх, так і внутрішніх обставин.

Серед ймовірних причин зменшення виторгу: падіння попиту на продукцію, тобто на високоякісні спеціальні сталі та сплави через економічну нестабільність; труднощі з логістикою та постачанням, викликані воєнними діями в Україні; збої у виробничих ланцюгах; посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Зростання чистого прибутку стає можливим завдяки низці важливих факторів: нарощуванню обсягів реалізації продукції, яке сприяє зменшенню навантаження постійних витрат, підвищенню ефективності праці, що призводить до зниження витрат, а також оптимізації витрат, зокрема виробничих, збутових та інших.

Проте для «Дніпроспецсталі» ситуація гірша, бо в нас не прибуток, а збиток, який збільшується з кожним роком.

Щоб мати прибуток, необхідно заробляти більше, ніж витратити. Цей простий принцип часто губиться з поля зору бізнесменів, надто занурених у поточні операції. Підприємці помилково вважають, що швидко вирішать проблеми з грошима, попросивши постачальників почекати з оплатою, а клієнтів - розрахуватися швидше. Але все набагато складніше. Передоплата від клієнта – це не ваші гроші, а своєрідна застава. Якщо договір зірвано з вашої вини, ви зобов'язані повернути аванс. Навіть якщо аванс залишився у вас, а договір не виконано, ви все одно зазнали збитків, бо витратили кошти на сировину чи товар.

Власний капітал являє собою різницю між активами та зобов'язаннями компанії. Зменшення активів або збільшення зобов'язань веде до скорочення власного капіталу. По суті, це витрати або зменшення економічних вигод (за винятком зменшення капіталу через його вилучення або розподіл між власниками). Збільшення активів або зменшення зобов'язань зумовлює зростання власного капіталу (за винятком збільшення капіталу внаслідок внесків власників).

Зменшення власного капіталу підприємства може відбуватися внаслідок:

- вилучення власником (власниками) внесеного раніше капіталу без передачі цієї частки іншим;
- отримання збитків;
- зменшення вартості активів у результаті уцінки;
- продажу акцій за вартістю, нижчою за їхній номінал;
- зниження номінальної вартості акцій.

Як результат, після лайфхаків, викладених нижче побачимо відновлення власного капіталу до рівня не менше 300 000 тис. грн у середньостроковій перспективі.

Необоротні активи — це довгострокові ресурси підприємства: будівлі, машини, обладнання, патенти, інвестиції, НМА (нематеріальні активи). Зростання на 8% — позитивна тенденція. Однак важливо, щоб якість та продуктивність цих активів також зростали. Інакше це лише "формальне зростання", яке не приносить ефекту.

Скорочення довгострокових зобов'язань вказує або на погашення боргу раніше строку, або на ускладнений доступ до довгострокового кредитування. Кредитори відмовляються продовжувати співпрацю через високі ризики. Підприємство не може залучити нові довгострокові кошти. Перенесення боргового навантаження на короткострокову частину.

Збільшення короткострокової заборгованості означає, що підприємство покриває нестачу обігових коштів за рахунок короткострокового фінансування. Можливими причинами є нестача ліквідності; вимушене залучення коротких

кредитів для забезпечення операційної діяльності та труднощі з обслуговуванням довгострокових зобов'язань.

Зростання дебіторської заборгованості свідчить про уповільнення розрахунків з покупцями. Послаблення контролю за дебіторами, надання триваліших термінів оплати та загальна платоспроможність клієнтів погіршилася через кризу спричинює погіршення цього показника.

Запаси майже не змінилися, попри значне падіння обсягів реалізації. До причин відносяться: нереалізована продукція накопичується; порушення в логістиці або збуті та підприємство не адаптувалося до зниження попиту.

Глибокий дефіцит власних оборотних коштів свідчить про серйозні фінансові проблеми, а саме до зменшення показника на 459 563 тис. грн (–11%), що сигналізує про те, що компанія фактично не має достатньо вільних власних фінансів для забезпечення поточної діяльності.

Негативний функціонуючий капітал вказує на перевищення короткострокових зобов'язань над оборотними активами. Що означає: критичну нестачу ліквідних ресурсів; нездатність обслуговувати поточні зобов'язання без залучення нових боргів та втрата платоспроможності.

Також продемонструю загальні причини, що вплинули на загальний стан компанії. Воєнні дії та зупинка виробництва: у березні 2022 року підприємство призупинило виплавку сталі та гарячий деформаційний переділ через бойові дії в Україні. Це призвело до суттєвого зниження обсягів виробництва та, відповідно, виручки. Зниження обсягів виробництва: у січні 2022 року виробництво прокату скоротилося на 53,3% порівняно з січнем 2021 року, а випуск сталі знизився на 63,2%. Такі показники негативно вплинули на фінансові результати компанії. Збільшення збитків: за підсумками 2022 року чистий збиток підприємства становив 1,901 млрд грн, що у 4,1 раза більше порівняно з 2021 роком. Непокритий збиток на кінець 2022 року сягнув 4,91 млрд грн. Санкції та обмеження: у травні 2023 року було запроваджено санкції проти групи VS Energy та пов'язаних з нею осіб, що могло вплинути на фінансову стабільність підприємства. У 2022–2023 роках Україна застосувала

санкції проти VS Energy та пов'язаних з нею фізичних/юридичних осіб, заморозивши активи, обмеживши доступ до банківських операцій і поставок. Це суттєво позначилося на компаніях, де група володіла значною часткою власності (включно з ПАТ «Дніпроспецсталь»).

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) нижче за норму (0,39–0,42), що сигналізує про брак оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. Причинами може бути збільшення короткострокових боргів, зменшення грошових коштів, накопичення запасів, що повільно реалізуються.

Рівень коефіцієнту швидкої ліквідності невинно низький (0,19), що вказує на слабку здатність підприємства оперативно погасити поточні борги через значну залежність від запасів та незначну частку ліквідних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризується дуже низьким рівнем (0,011–0,014) засвідчує майже повну відсутність готівки та її еквівалентів. Причинами такого показника є критичний дефіцит готівки, затримки з надходженням коштів від контрагентів.

Від'ємні значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами (–0,83; –0,80) показують, що поточна діяльність повністю фінансується за рахунок залучених коштів. Це відбувається через недостатність власного капіталу, зростання зобов'язань, накопичення збитків.

Вкрай низькі та від'ємні показники маневреності власного капіталу значення (–12,7; –22,2) свідчать про те, що капітал переважно розміщений в необоротних активах, а ліквідність втрачена. Показує незбалансованість структури активів, виведення коштів з обігу, фінансова залежність.

Коефіцієнт заборгованості є критичним — боргове навантаження суттєво переважає власний капітал. Це відбувається через недостатнє фінансування, систематичні збитки та відсутність зовнішніх інвесторів або прибутків для поповнення капіталу.

Дуже низькі значення коефіцієнту незалежності (автономії) демонструють цілковиту залежність підприємства від зовнішнього

фінансування. Критичне зменшення власного капіталу, надмірне залучення кредитних ресурсів є ймовірними причинами цього.

Фінансовий леверидж має низькі значення, що вказує на відсутність фінансового важеля і низький потенціал зростання за рахунок власного капіталу. Такий результат є через надмірне фінансування боргами та обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Коефіцієнт Бівера має також від'ємні значення і свідчать про фінансову нестабільність та ризик банкрутства. Відсутність прибутку, збиткова діяльність, нездатність генерувати грошовий потік для погашення боргів є також ймовірними причинами такого розвитку подій.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів (КОА) визначається зменшенням швидкості обертання активів вказує на зниження їхньої ефективності. Причиною буде: зменшення виручки від продажу; нарощування запасів або дебіторської заборгованості, що ми і бачимо.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (ОКЗ) показує суттєве зменшення і сповільнення розрахунків із постачальниками. Причини: падіння обсягів діяльності та труднощі з ліквідністю.

ОДЗ значно знижується, що свідчить про повільніше повернення коштів від дебіторів. Головними причинами буде: несвоєчасна оплата рахунків клієнтами; погіршення платоспроможності покупців.

Період обороту кредиторської заборгованості показує відтермінування платежів постачальникам. Проаналізувавши наші показники, можна виокремити такі основні причини, як: нестача готівки та зменшення довіри з боку постачальників.

Значне зниження оборотності вказує на накопичення надлишкових запасів. Причини: залишки непроданої продукції та зниження попиту.

Період обороту запасів (ПОЗ) показує збільшення терміну зберігання товарів на складі. Ймовірніше це відбувається через зменшення обсягів реалізації та надлишкові виробничі запаси.

Подовження операційного циклу вказує на збільшення часу, необхідного для перетворення активів в грошові кошти. Причинами можуть бути зниження оборотності запасів та збільшення тривалості реалізації продукції.

Негативні значення показників рентабельності, як-от у ПрАТ «Дніпроспецсталь», можуть вказувати на системні фінансові та операційні негаразди.

Для рентабельності продажу причиною може бути висока собівартість реалізованої продукції через витрати на енергоносії, сировину, зарплати. Низька надбавка до ціни продукції через жорстку конкуренцію або залежність від кількох ключових покупців. Знижки, бартерні операції, протермінування оплати — усе це знижує фактичний прибуток з кожної одиниці товару.

Для активів - велика частка неефективно застосовуваних активів, як-от старе обладнання, невикористані виробничі лінії. Недостатній обсяг прибутку відносно загальної вартості активів. Значні інвестиції, які ще не почали приносити прибуток (наприклад, модернізація, яка поки не дала результату).

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу погіршує занижений або нестабільний чистий прибуток за значного обсягу власного капіталу. Неефективне використання власних коштів — можливо, частина з них «заморожена» у неприбуткових проектах. Пасивне фінансове управління — не проводиться оптимізація структури капіталу, не залучаються ефективні джерела фінансування.

Високі виробничі витрати за недостатнього обсягу реалізації, зменшення кількості замовлень або простої через зниження попиту, воєнні дії або нестабільну логістику, застарілі технології та низька продуктивність праці можуть спричинити погану рентабельність основної діяльності.

Негативна рентабельність продукції буває якщо собівартість наближається до ціни продажу, тобто націнка мінімальна. Незначна частка продукції з високою доданою вартістю — виробляється багато стандартної сталі з низькою маржинальністю. Високий рівень залежності від імпорту сировини або зростання цін на ресурси.

Період окупності власного капіталу. Причини: низький рівень прибутковості означає, що потрібно багато часу для повернення інвестованих коштів, проблеми з оборотністю активів — капітал занадто довго «затримується» у запасах або дебіторській заборгованості, значний обсяг «заморожених» активів, які не приносять прибутку (наприклад, незавершене будівництво або старі основні засоби).

Для Дніпропетровщини такі показники можуть бути результатом: післявоєнного періоду та руйнацій виробничої інфраструктури; інфляційного тиску та збільшення витрат; втрати ринків збуту (наприклад, РФ чи ЄС); скорочення експорту через логістичні обмеження; потреби у серйозній модернізації та цифровізації.

Підсумуємо:

Військова агресія РФ проти України призвела до руйнування інфраструктури, проблем з електрикою, труднощів у логістиці та створила ризики для партнерів. Це напряду позначилося на виробничих можливостях і стабільності постачання. Відтік кадрів: війна та економічна нестабільність можуть призвести до дефіциту кваліфікованих фахівців, що ускладнює виробництво.

Інфляція та знецінення гривні підвищили витрати на імпортне устаткування, складові та енергоресурси, що знизило прибутковість.

Падіння платоспроможного попиту як всередині країни, так і за кордоном, змусило підприємство працювати з меншою маржею.

Наявність "заморожених" запасів або підрозділів, що працюють недостатньо результативно.

Значна частина виробничих потужностей морально та фізично зношена, що веде до низької продуктивності та великих витрат на ремонти.

Недостатня інвестиційна активність у нові продукти чи ринки.

Відсутність гнучкої цінової політики або слабке реагування на зміни в конкурентному середовищі. Значні борги (якщо є кредити), які "з'їдають" частину прибутку через виплату відсотків.

3.1.2 Методи поліпшення

Тож, що робити? Потрібно активізувати пошук нових клієнтів, зокрема через участь у міжнародних виставках та онлайн-платформах, так ми дамо більшій кількості людей знання про наше підприємство і про нашу продукцію. Додаткові канали збуту здатні дати поштовх розвитку бізнесу, а також допомогти збільшити прибутки. Одним з найбільших ринків збуту в Україні – державні закупівлі. Подумайте: кожного дня для підтримки інфраструктури нашої держави необхідні електрика, паливо, продукти харчування, медикаменти, обладнання, будівельні роботи. Тобто держава купує майже все. Крім того з настанням війни, нам потрібно робити акцент на воєнній та оборонній системі. [69]

Якщо це не допомогло, то наступним методом збільшення виручки та покращення загального стану підприємства буде диверсифікація продукції задля залучення більшої кількості споживачів. Ми вже дізнались, що можливою причиною такого спаду є падіння попиту на існуючу в нас продукцію. Тож за цих умов основним напрямком вирішення фінансових труднощів, виявлених під час аналізу діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь», є розширення асортименту продукції та послуг, тобто диверсифікація. Це дозволить підприємству як залучити нові сегменти ринку та споживачів з різними потребами; зменшити залежність від вузького кола клієнтів чи однієї галузі; підвищити стійкість до коливань попиту на традиційні види продукції, так і забезпечити більш рівномірне завантаження виробничих потужностей протягом року.

Для ефективного втілення стратегії диверсифікації продукції перш за все варто провести всебічний аналіз ринку, щоб визначити найбільш перспективні напрямки виробництва. Сучасні реалії, спричинені повномасштабною війною, висувають нові вимоги до промисловості, зокрема до металургійного сектору.

Одним із ключових напрямків є авіаційна та оборонна промисловість, де спостерігається стрімке зростання попиту на високоякісні матеріали для

виготовлення озброєння, бронетехніки та безпілотників. Освоєння жароміцних та зносостійких сталей дозволить «Дніпроспецсталі» не тільки утримати актуальність на ринку, але й зробити вагомий внесок у зміцнення обороноздатності країни. Це забезпечить стабільний портфель замовлень навіть у кризовий період та підкреслить соціальну значущість підприємства.

Не менш важливим напрямком є медична галузь. Розширення мережі медичних закладів і збільшення кількості поранених сформували потребу в якісних медичних інструментах та імплантах. Виробництво біосумісних сталей відкриває для підприємства шлях до нового високорентабельного сегменту ринку, з перспективою як внутрішнього, так і зовнішнього збуту.

Крім того, відновлення енергетичної інфраструктури України потребує сучасних матеріалів. Виробництво жаростійких та кислотостійких сталей для модернізації ТЕС, АЕС та розвитку альтернативної енергетики (вітрові та сонячні установки) зміцнить стратегічну роль компанії у процесах повоєнного відновлення держави.

У контексті відбудови машинобудівного комплексу, актуальним є виробництво деталей та ремонтних комплектів, особливо для техніки, що постраждала під час бойових дій. Розширення лінійки підшипникової, ресорної та інструментальної сталі дасть змогу активізувати співпрацю з машинобудівними підприємствами як України, так і закордону.

Наостанок, масштабне відновлення інфраструктури – житлових будинків, мостів, доріг – потребує надійних конструкційних матеріалів. Освоєння виробництва високоміцної конструкційної сталі дасть підприємству змогу стати активним учасником державних та міжнародних проєктів з реконструкції країни.

Отже, диверсифікація продукції ПрАТ «Дніпроспецсталь» в умовах воєнного часу – це не тільки шлях до фінансової стабільності, а й реальна можливість зміцнити свою позицію як стратегічного партнера у розбудові національної безпеки та економіки. Вона поєднує економічну доцільність із високим рівнем соціальної відповідальності підприємства. Диверсифікація

продукції є ефективним антикризовим заходом, що сприяє стратегічному розвитку підприємства, підвищенню його гнучкості та конкурентоспроможності.

Ми вивчили ринок і дізнались, на яку продукцію потрібно звернути увагу і за можливості диверсифікувати та на якій зробити акцент (при впровадженні бажано залучити фахівців з маркетингу для попередньої оцінки попиту), Наступним етапом буде вивчення можливості технологічного переоснащення чи адаптації наявного обладнання; провадити пілотні партії нової продукції та оцінити зворотний зв'язок від клієнтів.

Наступним методом для покращення показників буде оптимізація виробничих витрат для збільшення рентабельності, що стосується і диверсифікованої і класичної продукції.

Всі витрати підприємства незалежно від ознак класифікації безпосередньо мають вплив на результати підприємства. Відповідно ефективне управління витратами та їх оптимізація є запорукою успішної діяльності підприємства. Оптимізація витрат – це безперервний процес планування, обліку, аналізу, контролю витрат та прийняття рішень щодо подальшої економічної політики підприємства з використанням інструментів мотивації працівників на всіх рівнях сформованої організаційної структури витрат. Ефективність проведення оптимізації витрат пов'язана з якістю ведення обліку доходів та видатків, їх контролю та подальшого планування цих статей. [70]

Послідовність оптимізації витрат підприємства дозволяє нам визначити, які саме витрати потребують оптимізації. Якщо деякі витрати підприємства є непродуктивними, то необхідно їх скоротити або знайти можливість змінити умови певного процесу чи операції.

До основних джерел скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукції підприємства можна віднести: зниження витрат сировини, матеріалів, палива і енергії на одиницю продукції; зменшення розміру амортизаційних відрахувань, що припадають на одиницю продукції; зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції; скорочення адміністративних витрат та накладних

витрат при експорті та імпорті товарів; ліквідація непродуктивних витрат і витрат. [70]

У сучасних умовах до найбільш вживаних заходів оптимізації витрат підприємства слід також віднести: впровадження ресурсозберігаючих технологій, усунення непродуктивних витрат, диверсифікація виробництва, зменшення управлінських витрат, підвищення технічного рівня виробництва. Використання даних заходів в комплексі надає максимального ефекту підприємству в досягненні своїх цілей.

Додам ще кілька лайфхаків: намагайтеся домовитися про знижки з постачальниками, але слідкуйте, щоб економія не негативно впливала на якість, шукайте постачальників з вигіднішими умовами або знижками.

Зверніть увагу також на показник собівартості. Знайти спосіб зменшити собівартість – це творче завдання, що потребує нестандартних і, інколи, сміливих рішень. Його зниження може суттєво збільшити прибуток.

Заключним методом підвищення показників є впровадження інноваційних технологій для зменшення собівартості і збільшення конкурентоспроможності. [69]

Інновації мають важливе значення для економічного розвитку держави, безпосередньо впливаючи на збільшення продуктивності роботи, результативність інвестицій та здатність конкурувати на ринку. Завдяки впровадженню інноваційних рішень країни отримують конкурентні переваги, тобто, досягнувши на національному рівні інноваційної конкурентоспроможності, вони можуть впливати на світову економіку. У випадку відсутності інноваційної діяльності країна наражається на ризик стати аутсайдером, що може обмежити можливості її розвитку та використання ресурсів. Способами покращення конкурентоспроможності є зменшення вартості та покращення якості товарів та послуг. Єдиний метод досягнення цього - безперервне впровадження інновацій. [71]

Отже, автор пропонує диверсифікацію ринків збуту та вихід на нові ринки, враховуючи країни Азії, Близького Сходу, Африки. Розширення

співпраці з оборонним, машинобудівним та енергетичним сектором. А також інвестиції в НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) Розробка нових марок сталі, зокрема спеціальних — жароміцних, корозійностійких, біосумісних тощо. Впровадження інноваційних технологій у виробництво — наприклад, адитивне виробництво (3D-друк металами). Впровадження системи енергоефективного управління (ESG-підходи). Автоматизація та цифровізація процесів (MES-системи, ERP, Predictive Maintenance). Розвиток переробки та утилізації відходів. Створення внутрішніх екологічних проєктів — продаж металевих відходів, переробка шлаків. Отримання “зелених” сертифікатів для співпраці з європейськими партнерами. Навчання персоналу сучасним підходам в управлінні виробництвом. Молодіжні програми для залучення нових фахівців.

Аби уникнути в майбутньому збитку: не забувайте вести календар платежів (всіх витрат і доходів). Нехай у календарі фіксуються: терміни оплати постачальникам; надходження коштів від клієнтів; дата виплати зарплати працівникам; розрахунки за оренду; оплата комунальних послуг; сплата податків. Це дозволить своєчасно виявляти потенційні касові розриви та вживати заходів. Також можу навести пораду Ліни Худолей стосовно зменшення збитку: "Необхідно навчитися економити. Поясніть персоналу, що в компанії тимчасові складнощі, тому на деякий час доведеться зменшити витрати на утримання. Навчіться правильно вести бухгалтерію, якщо вона не ведеться взагалі або ведеться неякісно, інакше ви не зможете об'єктивно оцінити, куди витрачаються гроші компанії". [72]

Необхідно чітко розуміти рентабельність кожного товару (послуги) та загальну рентабельність. Це дасть змогу визначити, які лінійки товарів або послуг слід розвивати, а від яких - відмовитися. Якщо рентабельність вашого бізнесу низька, існує загроза збитковості.

"Коли доходи та витрати зростають пропорційно, це свідчить про стабільний фінансовий стан компанії. Ідеальна ситуація - коли доходи зростають, а витрати зменшуються, але на практиці таке трапляється рідко.

Якщо компанія збиткова, то, на мою думку, потрібно спочатку скоротити витрати, щоб стабілізувати ситуацію, а вже потім намагатися нарощувати доходи", – зазначає експертка. [72]

Ще, як варіант можна залучити державної та міжнародної допомоги, тобто брати участь у державних тендерах на постачання сталі для інфраструктурних проектів та співпрацювати з міжнародними фондами (наприклад, USAID, GIZ) задля модернізації виробництва. Провести перемовини з кредиторами щодо відтермінування або списання певної частини боргів та отримати державні гарантії чи пільгові кредити для підтримки підприємства.

Мінімізація витрат, розширення географії продажу, введення нових продуктів сприятиме нарощенню нерозподіленого прибутку, а значить - і власного капіталу і зумовить покращення загального стану компанії. Для збільшення власного капіталу залучаємо додаткові фінансові ресурси: проводимо емісію акцій (для акціонерних товариств) або додаткові внески учасників. Також, як варіант, можемо знайти стратегічного інвестора або залучити грантове фінансування для капіталовкладень.

Реалізація/ліквідація малоефективних або збиткових активів, які негативно впливають на власний капітал – також матиме позитивний вплив.

Для покращення показників ми також можемо модернізувати основні засоби, а оновлення застарілого обладнання — зменшує простой, витрати на ремонт та підвищує ефективність та впровадження енергоощадних технологій — особливо актуально в воєнний період. Вкласти в програмне забезпечення, ERP-системи, автоматизацію виробництва — також формують необоротні активи. Це забезпечує довгострокову економію та кращу керованість процесами. Існують державні та міжнародні програми для відновлення промисловості, зокрема в умовах війни. Варто подати заявки на участь. Придбання нового обладнання в лізинг дозволяє оновити активи без миттєвого значного навантаження на бюджет. Розширення патентного портфелю, брендування, розробка нових технологій. Це особливо важливо при

диверсифікації продукції (наприклад, броньовані елементи, деталі для відновлення інфраструктури тощо).

Завдяки цьому ми не просто збільшимо вартість необоротних активів, а й підвищимо їх ефективність у створенні доданої вартості і як результат виведемо підприємство з кризового стану.

Довгострокові зобов'язання: зменшилися на 12% - це також позитивна динаміка. Проте при наявним поганим тенденціям тут також слід модернізувати підхід, тож потрібно продовжувати реструктуризацію боргів на вигідніших умовах та шукати альтернативні джерела фінансування – гранти, інвестпроекти. Розглянути варіант випуску корпоративних облігацій для стабільного залучення коштів.

Короткострокові кредити та зобов'язання: збільшилися на 14%. Тож раджу розробити антикризовий план погашення поточних боргів з фіксованими термінами. Провести оптимізацію витрат, про що автор вже згадувала раніше. Залучити інвестиції, а не лише короткі кредити. Впровадити контроль за оборотним капіталом.

Слідкуйте за дебіторською заборгованістю (гроші, які вам винні). Дебіторська заборгованість: зросла на 10,55%. Потрібно впровадити систему електронного моніторингу дебіторської заборгованості для оперативного реагування на затримки платежів. Запровадити часткову передоплату або гнучку систему відстрочок платежів на основі кредитної історії клієнта. Створити службу внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю, яка зосередиться на стягненні прострочених платежів. Застосовувати знижки за дострокову оплату. Впровадити скоринг клієнтів перед наданням відстрочок.

Фінансовий директор повинен в цьому допомогти. Боржниками можуть бути клієнти, партнери, підрядники, або навіть ваші працівники, яким ви колись позичили гроші. Крім того, гроші можуть бути винні: держава, якщо ви переоплатили податки; орендар, який затримує орендну плату; користувачі вашої інтелектуальної власності, які не сплатили роялті. Усе це може скласти

значну суму, яка не тільки покриє ваші витрати, але й дозволить вийти в плюс, перетворивши збитковий бізнес на прибутковий.

Аналіз фінансових зобов'язань та активів ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2022–2023 рр. виявив неоднозначні тенденції: з одного боку, спостерігається зниження довгострокових зобов'язань, що свідчить про стабілізацію боргового навантаження у довгостроковій перспективі. З іншого боку, зростання короткострокових зобов'язань та дебіторської заборгованості створює ризики для поточної ліквідності та фінансової гнучкості підприємства.

В умовах воєнного часу та нестабільного економічного середовища підприємству необхідно впровадити жорсткий фінансовий контроль, оптимізацію витрат та професійний менеджмент оборотного капіталу. Це дозволить не тільки покращити фінансові показники, а й підвищити інвестиційну привабливість компанії, забезпечити фінансову стійкість та запобігти банкрутству в середньостроковій перспективі.

Для покращення показника запасів, що зменшився на 23 154 тис. грн, або приблизно 1%, критично зосередитися на оптимізації системи керування запасами. Незначне зменшення обсягу запасів може бути позитивним сигналом (скорочення витрат на зберігання). Проте в умовах воєнного стану та логістичних збоїв, це може становити загрозу дефіциту сировини та комплектуючих. Тож потрібно: по - перше впровадити системи керування запасами (ERP, MRP) та впровадити методик JIT (Just-in-time) або ABC/XYZ-аналізу для класифікації та ефективного контролю. Бажано формувати стратегічний резерв найважливіших матеріалів/сировини для запобігання зупинкам виробництва, що особливо актуально в періоди активних бойових дій або збоїв в логістиці. Замість імпорту сировини, варто укласти договори з українськими постачальниками для зменшення логістичних ризиків та витрат. Пероведення інвентаризації та скорочення нереалізованих або застарілих запасів також не буде зайвим. Це вивільнить кошти для закупівлі необхідних компонентів. Збільшення швидкості обертання запасів зменшує ризики їх втрати та зберігає капітал у більш ліквідній формі.

Покращення показника запасів не означає обов'язкове їхнє збільшення, а досягнення балансу між достатністю ресурсів та мінімізацією витрат на їхнє зберігання. Раціональне управління запасами підвищить ефективність виробничого циклу, дасть змогу знизити витрати та збільшити прибутковість підприємства.

Власні обігові кошти на критично низькому рівні, що створює ризики для безперебійного виробництва. Потрібне поєднання внутрішніх заходів з оптимізації та залучення зовнішнього фінансування, щоб зменшити дефіцит і забезпечити операційну діяльність підприємства в умовах складної ситуації. Якщо значення показника є від'ємним або надто низьким, потрібно постійно залучати додаткові фінанси. Це можуть бути як додаткові вкладення сторонніх інвесторів, так і кошти поточних власників. [74]

Терміново потрібно збільшити власний капітал шляхом здійснення додаткової емісії акцій або шляхом залучення інвестора. Нерозподілений прибуток можна залишати у компанії замість виплат дивідендів (після стабілізації). Зайнятися продажом чи орендою частини неефективних необоротних активів та інвестувати лише в ті активи, які швидко приносять прибуток.

Варто поліпшити оборотність активів, а саме: синхронізувати закупівлі з обсягами продажів та скоротити дебіторську заборгованість (як вже зазначалося).

Замінити короткострокові кредити довгостроковими з меншими відсотками, щоб полегшити тиск на обіг.

Функціонуючий капітал $< 0 \Rightarrow$ поточні зобов'язання перевищують наявні оборотні активи. Підприємство не в змозі виконувати короткострокові борги за рахунок наявних активів. Покращити показник можна шляхом ефективнішого управління дебіторською заборгованістю, запасами та іншими оборотними активами, щоб збільшити їхню ліквідність та оборотність

Потрібно оптимізувати короткострокову заборгованість: провести реструктуризацію кредитного портфеля: перевести частину короткострокових

зобов'язань у довгострокові та переукласти договори з постачальниками на триваліші строки оплати. Збільшити оборотні активи: підвищити швидкість обороту дебіторської заборгованості (робота з контрагентами, штрафні санкції за прострочення). Зменшити запаси: впровадження системи "точно вчасно" (Just-in-time) для мінімізації залишків. Залучити короткострокові обігові кошти, а саме отримати дешеві кредити або овердрафти під гарантії держави/банків. Факторинг дебіторської заборгованості — продаж боргів фінансовим компаніям. Провести внутрішні реформи: скоротити непродуктивні витрати, тимчасове призупинення неефективних проєктів. Оптимізація логістичних процесів і управління закупівлями. Підвищення дохідності підприємства: виведення на ринок нових продуктів (наприклад, оборонна продукція чи деталі для відновлення інфраструктури — зв'язок із війною). Збільшення частки експорту. Також, якваріант, залучення додаткового капіталу: власний капітал або позикові ресурси можна збільшити для покриття дефіциту функціонуючого капіталу, що дозволить підтримувати виробничі цикли без перебоїв

Негативне значення функціонуючого капіталу — серйозний сигнал ризику для підприємства. Необхідно терміново переглянути структуру боргів і активів, зосередитись на внутрішньому оздоровленні та зовнішній підтримці. При правильних заходах можливо відновити ліквідність і підвищити фінансову стійкість підприємства вже в короткостроковій перспективі. Як покращити показник функціонуючого капіталу.

Узагальнена схема - шляхи удосконалення фінансового стану підприємства автором винесена в додаток

В додатку 2 автор роботи навела ймовірні зміни показників у 2025 році за введення всіх моїх рекомендацій з 2024 року.

Таблиця 3.1 – Ймовірні загальні показники діяльності підприємства

Показники	Джерела інформації	Фактичні значення при дотриманні рекомендацій
		Кінець 2025 (в межах)

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	Ф № 2 ст. 2000	9 500 000
2. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Ф № 2 ст. 2350 (2355)	50 000
3. Власний капітал, тис.грн.	Ф № 1 ст.1495	2 020 000
4. Необоротні активи, тис.грн.	Ф №1 ст.1095	5 314 000
5. Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	Ф № 1 ст.1595	1 450 000
6. Короткострокові кредити і зобов'язання, тис.грн.	Ф № 1 ст. 1695	3 962 000
7. Дебіторська заборгованість, тис.грн.	Ф № 1 ст. 1120+..+1155	952 000
8. Запаси, тис.грн.	Ф.№ 1 ст. 1100+..+1115	1 100 000
9. Власні оборотні кошти, тис. грн.	Ф №1 ст.1495-1095	2 020 000 - 5 314 000 = -3 294 000
10. Функціонуючий капітал	Ф №1 ст.1195-1695	2 118 000 - 3 962 000 = -1 844 000

Отже, бачимо що при дотриманні всіх моїх рекомендацій показники значно покращились. Прогноз на 2025: виручка майже повернулася до показників 2021 року (9,5 млрд грн). Підприємство знову прибуткове: +50 млн грн. Власний капітал стрімко збільшився до 2,02 млрд грн (+10 разів порівняно з 2022 роком). Зменшено короткострокові зобов'язання на 1,8 млрд грн — підвищення ліквідності. Запаси та дебіторська заборгованість зменшилися, що свідчить про ефективніше управління оборотними активами. Менший дефіцит робочого капіталу: -1,84 млрд (проти -3,5 млрд у 2022 році). 2025 рік демонструє явне відновлення, прибутковість, покращення структури балансу та зниження ліквідних ризиків.

Щоб збільшити значення поточної ліквідності, потрібно зосереджувати зусилля на збільшенні обсягу оборотних активів та зменшенні суми поточних зобов'язань. Для зменшення суми поточних зобов'язань можна, наприклад, домовитися про надання позикових коштів на більш тривалий термін.

Отже, нам потрібно: підвищити поточні активи шляхом пришвидшення стягнення дебіторської заборгованості (попередня оплата або скорочення періоду відтермінування платежу зменшує ймовірність виникнення дебіторської заборгованості, сприяючи покращенню руху грошових коштів. Цей підхід критично важливий для компаній з обмеженими фінансовими

ресурсами, таких як ПрАТ «Дніпроспецсталь», де затримки з виплатами мають руйнівний вплив на фінансову стабільність), збільшення обсягу грошових коштів на рахунках, зростити обсяг короткострокових фінансових інвестицій. Потрібно зменшити поточні зобов'язання шляхом погашення частини короткострокових боргів, переведення частини зобов'язань у довгострокові (наприклад, через реструктуризацію боргу). Оптимізувати запаси, а саме: зменшити надлишкові запаси, які "заморожують" капітал, переорієнтуватись на продукцію з вищою ліквідністю. Удосконалити управління грошовими потоками шляхом планування витрат та надходжень, щоб уникнути касових розривів та впровадження системи контролю за платежами.

Швидка ліквідність, як ми вже дізнались - низька (оптимальне значення зазвичай повинне бути $\geq 0,7-1,0$). Підприємство не має достатньо ліквідних активів (готівки, короткострокових фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості), щоб оперативно погасити короткострокові зобов'язання, не вдаючись до розпродажу товарних запасів.

Способи покращення коефіцієнта швидкої ліквідності: збільшити обсяг грошових коштів та дебіторської заборгованості. Оптимізувати запаси (зменшити залежність від товарів, які важко реалізувати швидко). Активізувати стягнення заборгованості з клієнтів. Погасити короткострокову заборгованість. У випадку, якщо показник є нижчим за нормативний, слід зосередитися на збільшенні обсягу високоліквідних активів і зменшенні обсягу поточних зобов'язань.

Значення абсолютної ліквідності суттєво відстає від нормативного діапазону (0,2–0,5). Це вказує на брак високоліквідних активів, яких не вистачає для негайного виконання короткострокових зобов'язань. Згідно з рекомендаціями, якщо коефіцієнт нижче норми, компанії варто розглянути такі заходи, як: залучити додаткове фінансування шляхом позик; продати частину непрофільних активів; збільшити обсяг грошових коштів та їхніх аналогів.

Розрахований коефіцієнт забезпечення власним обіговим капіталом зберігає від'ємне значення у 2023 році. Від'ємний результат вказує на нестачу

власних обігових коштів у підприємства, що змушує його фінансувати свою діяльність, використовуючи здебільшого позичені кошти. Рекомендації для покращення: потрібно провести оптимізацію витрат та збільшити власний капітал. Зменшити обсяг короткострокових зобов'язань, якщо вони є надмірними. Використовувати частину прибутку для поповнення обігових коштів.

Показник маневреності власного капіталу значно нижчий від нормативного рівня (норма — позитивне значення в межах 0,2–0,5), що свідчить про критично низьку здатність підприємства оперативно використовувати власний капітал для фінансування поточних витрат. Від'ємне значення означає, що значна частина власного капіталу не є вільною для маневру — він повністю "зв'язаний" у необоротних активах або покриває зобов'язання.

Мої рекомендації: зменшувати обсяги довгострокових зобов'язань. Переорієнтувати частину інвестицій у більш ліквідні активи. Підвищувати частку оборотних активів за рахунок оптимізації структури балансу.

Також необхідно працювати в напрямку збільшення частки власних ресурсів. Це дозволить збільшити суму власних оборотних коштів, що призведе до збільшення значення показника. [51]

Зниження коефіцієнту заборгованості зазвичай потребує комплексного підходу, враховуючи як зовнішні, так і внутрішні аспекти фінансової стратегії.

Щоб покращити показник боргу, є сенс розглянути кілька ключових шляхів:

По — перше: зменшення суми заборгованості шляхом покращення кредитного менеджменту: уважно відстежувати заборгованість клієнтів та своєчасно вживати заходів для повернення боргу. Встановити чіткіші вимоги для надання кредиту або відстрочки платежу, особливо для нових клієнтів.

По — друге: оптимізувати фінансові потоки: розробити стратегію для підтримання оптимального рівня ліквідності та забезпечення швидкого руху

коштів. Використовувати інструменти для прискорення надходження платежів, наприклад, впровадження передплати або спрощення процесу оплати рахунків.

Також необхідно покращити відносини із партнерами та клієнтами: інвестувати в систему управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM): Це допоможе ефективніше контролювати заборгованість і своєчасно нагадувати про необхідність сплати. Своєчасно планувати доходи та витрати, що може запобігти ситуаціям, коли компанія не здатна виконати свої зобов'язання через незадовільний обіг коштів. Автоматизувати стягнення боргів: впровадження автоматизованих систем для нагадування про несплачені борги може зменшити рівень прострочених платежів.

Коефіцієнт фінансової самостійності демонструє розмір власного капіталу у сукупних активах підприємства. Велике значення вказує на меншу залежність від сторонніх фінансових джерел, у той час як низьке значення сигналізує про значну залежність від запозичених коштів. У випадку, коли цей коефіцієнт надмірно високий, але компанія має потенціал до зростання, освоєння нових ринків, збільшення продажів або покращення ефективності через залучення додаткового фінансування, доцільно вдатися до залучення позикових коштів. Розрахунок ефекту фінансового важеля допоможе визначити, чи є цей крок виправданим.

У ситуації, коли коефіцієнт фінансової самостійності нижчий за встановлені нормативи, потрібно вживати заходів для його збільшення. До прикладу, можна залучити додаткові кошти від власників або сторонніх інвесторів. Якщо платоспроможність підприємства підірвана, це вимагає негайних рішень, таких як погашення боргів або їх реструктуризація. Разом з тим, якщо з ліквідністю все в порядку, компанія може вирівняти грошові потоки та використовувати реінвестицію прибутку для підвищення фінансової стійкості протягом наступних періодів.

Стратегії для поліпшення фінансової автономії включають збільшення власного капіталу (через залучення інвестицій або підвищення рентабельності) та зменшення обсягу боргових зобов'язань (погашення чи реструктуризація).

Ключовим є оптимізація фінансових витрат, зокрема зменшення витрат на обслуговування боргу та збільшення частки реінвестованого прибутку, що в кінцевому підсумку сприятиме покращенню фінансової стабільності компанії.

Показник фінансового важеля (лівериджу) ілюструє, наскільки підприємство використовує запозичені кошти для фінансування своїх активів. Він визначається як відношення між запозиченим капіталом (позики та кредити) та власним капіталом. Коли показник важеля занадто низький, це може вказувати на неефективне застосування запозичених коштів та втрату можливості максимізувати прибуток, через невикористання ефекту фінансового левериджу. Якщо ж він надто високий, це сигналізує про великий ризик, спричинений значною залежністю від запозичень.

У нашому випадку показник зменшився з 0,15 до 0,09, що засвідчує зменшення використання запозичених коштів на 40%. Це може свідчити про послаблення боргового навантаження, але водночас може обмежувати потенціал компанії для розширення, якщо є можливість ефективно використовувати запозичені кошти.

Покращення показника фінансового важеля вимагає зваженого підходу до залучення позикових коштів і забезпечення їх ефективного використання для досягнення зростання та збільшення рентабельності.

Щоб поліпшити цей показник, можна вжити такі стратегії: залучення позикових коштів. Оптимізація структури капіталу: збільшення частки запозичених коштів (кредитів, облігацій) в структурі фінансування може дозволити компанії використовувати ефект фінансового важеля для підвищення прибутків, особливо якщо вартість позик нижча за прибутковість активів. Залучення вигідніших кредитів: пошук кредитів з низькими відсотковими ставками або більш гнучкими умовами погашення дозволить зменшити вартість запозичених коштів і збільшити використання фінансового важеля. Підвищення прибутковості: якщо підприємство здатне забезпечити стабільний прибуток, використовуючи позикові кошти, це дозволить ефективніше використовувати фінансовий важіль для фінансування зростання без збільшення фінансових

ризиків. Інвестиції у високоприбуткові проекти: залучення позикових коштів для інвестування у проекти з високою рентабельністю може забезпечити вищу віддачу від використання позик. Реструктуризація боргу: якщо позики є занадто дорогими або короткостроковими, можливо здійснити їх реструктуризацію, продовживши терміни погашення або знизивши процентні ставки. Це дасть змогу знизити тиск на фінансову структуру компанії та зробити застосування позикових коштів ефективнішим.

Коефіцієнт Бівера слугує показником залежності бізнесу від фінансування з нестійких джерел, таких як короткострокові борги. Він обчислюється як відношення змінних зобов'язань до сукупності довго- та короткострокових зобов'язань. Вищий коефіцієнт Бівера вказує на більшу залежність від нестабільних фінансових джерел, що може підвищувати фінансові ризики.

У нашому випадку від'ємне значення коефіцієнта Бівера свідчить про відсутність або незначну величину змінних (короткострокових) боргових зобов'язань у структурі капіталу підприємства. Це може бути позитивним фактором для фінансової стійкості, знижуючи ризик втрати ліквідності. Проте, у випадку появи можливості для зростання та розширення, варто розглянути доцільність залучення позикових коштів для підтримки цього розвитку.

Покращення коефіцієнта Бівера вимагає вибору відповідної стратегії фінансування, враховуючи рівень ризиків та фінансові потреби бізнесу.

Моя стратегія полягатиме у залученні короткострокових позик або кредитів: у разі готовності підприємства взяти на себе додаткові зобов'язання для фінансування інвестицій у розширення або інших високоприбуткових проектів, це збільшить коефіцієнт Бівера, забезпечуючи гнучкішу структуру фінансування. Збільшенні власного капіталу: якщо підприємство не має наміру залучати додаткові позикові кошти, пріоритетним завданням стає нарощування власного капіталу, що сприяє зменшенню залежності від позик і збільшенню фінансової незалежності та оптимізації боргових зобов'язань: перегляд умов поточних боргів і кредитів, скорочення короткострокових боргів і зменшення

фінансових витрат на обслуговування зобов'язань також позитивно впливають на фінансову стабільність підприємства.

Ймовірна таблиця показників у 2025 році використовуючи дані нового балансу.

Таблиця 3.2 – Ймовірні показники ліквідності і платоспроможності у 2025 році

Показники	Джерела інформації	Ймовірні показники 2025 році
1. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	<u>Ф №1 ст.1195 + 1170</u> Ф №1 ст.1695	$2\,118\,000 + 1000 / 3\,962\,000 = 0,54$
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	<u>Ф №1 ст. (1195 - 1100) або (1140-1170)</u> Ф №1, ст.1695	$2\,118\,000 - 1\,100\,000 / 3\,962\,000 = 0,26$
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<u>Ф №1, ст.1160 + 1165 + 1166 + 1167</u> Ф №1, ст.1695	$35\,000 / 3\,962\,000 = 0,009$
4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	<u>Ф №1, ст.1495 + (сума ст.1521: ст. 1545) + ст.1665 - 1095</u> Ф №1, ст.1695 - 1665	$2\,020\,000 + 0 + 0 - 5\,314\,000 / 3\,962\,000 - 0 = - 0,8$
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	<u>Ф №1, ст.1495 - ст.1095</u> Ф №1 ст.1495	$2\,020\,000 - 5\,314\,000 / 2\,020\,000 = - 1,6$
6. Коефіцієнт заборгованості	<u>Ф №1 ст.1595 + ст.1695</u> Ф №1 ст.1495	$1\,450\,000 + 3\,962\,000 / 2\,020\,000 = 2,7$
7. Коефіцієнт незалежності (автономії)	<u>Ф №1, ст.1495</u> Ф №1 ст.1900 (1300)	$2\,020\,000 / 7\,432\,000 = 0,27$
8. Показник фінансового лівириджу	<u>Ф №1 ст.1495</u> Ф №1 ст.1900-ст.1095	$2\,020\,000 / 7\,432\,000 - 5\,314\,000 = 0,95$
9. Коефіцієнт Бівера	Ф №2(ст.2350-ст.2515)/Ф №1 ст.1595+ст.1665	$0 - 350\,000 / 1\,450\,000 + 0 = - 0,24$

Бачимо, що коефіцієнт покриття (загальна ліквідність) показує покращення загалом, тобто здатність погашати короткострокові зобов'язання обіговими активами зростає. Але значення залишається нижчим від нормативних меж (1,0–2,0).

Коефіцієнт швидкої ліквідності демонструє незначне зростання. Підприємство неквапливо покращує здатність швидко розраховуватись за поточними боргами ліквідними активами, що не враховують запаси.

Абсолютна ліквідність погіршується. Абсолютна ліквідність на критично низькому рівні – майже немає готівки для негайного розрахунку з кредиторами.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами залишився без змін на краще. Власних обігових коштів бракує для забезпечення поточної діяльності – підприємство покладається на зовнішнє фінансування.

Маневрування власного капіталу показує стрімке покращення у 2025, хоча показник ще від'ємний. Ознака того, що структура капіталу стала більш гнучкою.

Коефіцієнт боргової навантаженості помітно зменшився – позитивний сигнал для фінансової стабільності.

Підприємство стало більше самостійним у фінансуванні власної діяльності – збільшення автономності.

Показник фінансового лівериджу демонструє суттєве поліпшення – підприємство більш ефективно використовує власний капітал для фінансування активів.

Коефіцієнт Бівера (здатність обслуговувати борги з прибутку) має негативне значення – навіть у 2025 році підприємство стикається з проблемами у генеруванні прибутку для обслуговування боргу. Це значний ризик платоспроможності.

Підприємство пережило складний період (2021–2023) з ознаками фінансової кризи: велика заборгованість, дефіцит обігових коштів, низька ліквідність. Але прогноз на 2025 рік показує помітне покращення майже в усіх ключових фінансових коефіцієнтах. Залишаються ризики за ліквідністю та платоспроможністю, особливо через низький коефіцієнт Бівера та абсолютну ліквідність.

Одним із ключових векторів збільшення фінансової стабільності та продуктивності функціонування підприємства є оптимізація структури його активів. Цей процес передбачає сфокусоване регулювання складу та

співвідношення оборотних і необоротних активів, а також ліквідності окремих їх складових з метою гарантування достатньої гнучкості та платоспроможності.

Значна частка важкореалізованих активів у загальній структурі може провокувати заморожування коштів, дефіцит оборотних ресурсів і ускладнення оперативної діяльності. У кризових умовах це особливо важливо, оскільки недолік ліквідних коштів ускладнює своєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами та робітниками. Саме тому важливо проводити аналіз доцільності утримання кожного виду активів та перерозподіляти ресурси на користь більш мобільних та прибуткових активів.

Практичні заходи оптимізації можуть включати реалізацію або здачу в оренду непрофільних та малоефективних активів, скорочення надмірних запасів, перегляд обсягів незавершеного виробництва, а також інвестування у високорентабельні сфери діяльності. Важливим інструментом при цьому виступає створення ефективної системи управлінського обліку, яка дає можливість своєчасно виявляти неефективне використання ресурсів і приймати обґрунтовані рішення.

Збалансована структура активів сприяє зниженню ризику втрати платоспроможності, покращує показники ліквідності та фінансової незалежності, а також створює передумови для зростання прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі.

У випадку ПрАТ «Дніпроспецсталь», проблеми з неефективним використанням активів виражені в надмірних запасах, коли реалізація продукції низька, що вказує на «замороження» значних ресурсів на складах. Також помітно переважає необоротних активів над оборотними, а ліквідність низька, що шкодить фінансовій стійкості підприємства.

В умовах значного падіння виробництва та доходів, критично важливо переоцінити доцільність утримання кожної складової активів. Наприклад, невикористане обладнання, що зупинило роботу через простій, може бути віддане в оренду або продане. Також варто зменшити обсяги низьколіквідних матеріалів і готової продукції, які накопичуються на складах без потреби.

До того ж, в умовах зростання короткострокових зобов'язань, компанії потрібно вивільнити кошти з довгострокових активів та направити їх на фінансування операційної діяльності. Це дасть змогу не лише зменшити нестачу оборотних коштів, але й поліпшити показники ліквідності та гнучкості власного капіталу.

Отже, для «Дніпроспецсталі» оптимізація структури активів є не просто економічною необхідністю, а стратегічним рішенням, що дозволить забезпечити стабільну роботу в умовах воєнної кризи та посиленого зовнішнього фінансового тиску.

Одним з найважливіших інструментів для укріплення фінансової стійкості підприємства є прискорення руху товарно-матеріальних цінностей та зменшення частки відтермінованих платежів. Збільшення швидкості продажу продукції дає можливість швидше конвертувати запаси в готівку, що є критично важливим для підтримки поточної платоспроможності підприємства, особливо в умовах спаду попиту та нестабільної економічної ситуації.

Зменшення обсягів реалізації з відстрочкою платежу сприяє скороченню дебіторської заборгованості та знижує ризики несплати, що, в свою чергу, позитивно впливає на показники ліквідності та дає змогу накопичувати кошти для виконання фінансових зобов'язань. На практиці це може виражатися у перегляді умов контрактів з клієнтами, запровадженні часткової або повної передоплати, наданні знижок за швидку оплату або встановленні більш суворих лімітів дебіторської заборгованості.

Для ПрАТ «Дніпроспецсталь» цей підхід є надзвичайно актуальним, враховуючи значний обсяг запасів та одночасне зіткнення із збільшенням короткострокової заборгованості. Прискорення обігу продукції дозволить скоротити термін обороту активів, покращити грошовий потік та підвищити ефективність використання ресурсів.

У довгостроковому плані це створює умови для більш стабільної та передбачуваної фінансової стратегії, дозволяє уникнути касових розривів та зменшує потребу в зовнішньому фінансуванні.

У складні часи для полегшення фінансового тягаря компанія здатна виторгувати у постачальників і кредиторів відтермінування платежів. Такий крок послаблює тиск на оборотні кошти, дозволяє уникнути прострочень у виплатах та підтримує фінансову стійкість, не вдаючись до додаткових джерел фінансування. Для ПрАТ «Дніпроспецсталь», яке має значний обсяг короткострокових зобов'язань, пролонгація може бути ефективним засобом стабілізації руху грошових коштів.

У випадку браку обігових коштів, ефективним виходом буде залучення короткострокового фінансування для покриття поточних витрат. Це дає змогу підприємству зберігати безперебійність операційної діяльності, своєчасно здійснювати розрахунки з постачальниками та уникати касових розривів. Для нашого підприємства такий підхід може стати тимчасовим антикризовим заходом до стабілізації грошових потоків.

Регулярне відстеження коефіцієнта оборотності активів надає можливість своєчасно визначати погіршення продуктивності застосування ресурсів. Для ПрАТ «Дніпроспецсталь» це питання першочергової ваги на тлі скорочення виручки та збільшення витрат, оскільки уповільнення оборотності вказує на нагромадження неефективних запасів або затягування розрахунків з покупцями.

Зменшення обсягів закупівель допомагає уникнути захащення складів і звільняє кошти для нагальніших потреб. Для ПрАТ «Дніпроспецсталь» це критичний захід в умовах спаду реалізації та скупчення нереалізованих товарів. В умовах нестабільності ринку, скорочення закупівель сприятиме зменшенню витрат на зберігання та перевезення, а також допоможе скоротити обсяги зайвих запасів.

Впровадження ефективної системи прогнозування попиту дає можливість точніше планувати обсяги виробництва та закупівель, співвідносячи їх із реальними потребами ринку. Це допомагає уникнути надмірних запасів, що, в свою чергу, поліпшує обертаність активів і сприяє оптимізації фінансових

потоків. Прогнозування попиту дозволяє підприємству бути гнучким та оперативно реагувати на зміни ринкових умов.

Метод передбачення попиту спирається на попередні відомості, статистичні показники й інші аналітичні засоби з метою прогнозування майбутніх обсягів збуту продукції. Це дає змогу підприємствам з точністю планувати обсяги виробництва й закупівель, уникати надлишків запасів і зменшувати витрати. Тобто якщо підприємство передбачає збільшення попиту на сталеві заготовки для машинобудівної галузі у наступному кварталі, то, виходячи з цих даних, «Дніпроспецсталь» може завчасно збільшити обсяги закупівель необхідної сировини та скоригувати виробничі потужності, аби задовольнити потреби ринку, не створюючи надлишкових запасів. Це дозволить зберегти фінансові ресурси й скоротити витрати на зберігання матеріалів.

Принцип "точно в строк" (JIT) передбачає таку організацію виробництва та постачання, щоб матеріали й комплектуючі надходили до виробничого процесу саме тоді, коли це потрібно, і в потрібній кількості. Такий підхід дає змогу зменшити витрати на зберігання, позбавитися надмірних запасів та підвищити ефективність роботи. На "Дніпроспецсталі" це можливо здійснити, наприклад, організувавши постачання сталі та інших необхідних матеріалів безпосередньо перед початком виробничого циклу. Це зменшить потреби у великих складських приміщеннях та сприятиме раціональному використанню наявних ресурсів.

Вдосконалення логістичних процесів на виробництві вимагає оптимізації усіх стадій: від придбання сировини до кінцевої доставки виробленої продукції. Необхідно вдосконалювати транспортні операції, практику зберігання товарів, планування обсягів запасів та систему поставок. Мета - зменшення операційних витрат, збільшення швидкості та гарантування своєчасної доставки.

Прискорення виробничого циклу передбачає застосування сучасних технологій та методик, спрямованих на скорочення часу виконання кожного виробничого етапу. Досягнення цієї мети можливе завдяки автоматизації,

удосконаленню планування виробничих операцій, впровадженню концепції «точно в строк» (JIT), а також модернізації устаткування з метою прискорення та покращення якості виготовлення продукції.

Для ПрАТ «Дніпроспецсталь» покращення логістики може включати оптимізацію постачання металу шляхом ефективного планування матеріальних потоків і покращення взаємодії з транспортними фірмами. Скорочення тривалості виробничого процесу може бути реалізоване через впровадження автоматизованих ліній обробки сталі та удосконалення системи зберігання, що дозволить скоротити час переміщення матеріалів між виробничими стадіями.

Таблиця 3.3 – Ймовірні показники оборотності 2025 року

Показники	Джерела інформації	Ймовірні показники 2025 року
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, КОА	$\frac{\text{Ф №2 ст.2000}}{(\text{Ф №1 ст.1195 (гр.3+гр.4)}/2)}$	$\frac{9\,500\,000}{2\,118\,000/2} = 8,97$
2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, ОКЗ	$\frac{\text{Ф №2 ст.2050}}{\text{Ф №1 ст.1605+1660+1690 (гр.3+гр.4)}/2}$	$\frac{5\,000\,000}{0 + 65\,000 + 50\,000/2} = 86,96$
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, ОДЗ	$\frac{\text{Ф №2 ст.2000}}{\text{Ф №1 ст.1120+1155 (гр.3+гр.4)}/2}$	$\frac{9\,500\,000}{2\,000/2} = 9\,500$
4.Період обороту (погашення) кредиторської заборгованості, ПОКЗ	$\frac{360}{\text{ОКЗ}}$	$\frac{360}{86,96} = 4,1$
5. Період обороту дебіторської заборгованості, ПОДЗ	$\frac{360}{\text{ОДЗ}}$	$\frac{360}{9\,500} = 0,04$
6. Коефіцієнт оборотності ВК (власного капіталу), ОСК	$\frac{\text{Ф №2 ст.2000}}{\text{Ф №1, ст.380 (гр.3+гр.4)}/2}$	$\frac{9\,500\,000}{1\,100\,000/2} = 9,1$
7. Оборотність запасів, ОЗ	$\frac{\text{Ф №2 ст.2050}}{\text{Ф №1, ст.1100+1115 (гр.3+гр.4)}/2}$	$\frac{5\,000\,000}{1\,100\,000/2} = 9,1$
8. Період обороту запасів, ПОЗ	$\frac{360}{\text{ОЗ}}$	$\frac{360}{9,1} = 39,6$
9. Тривалість операційного циклу, ПОЦ	ПОДЗ+ПОЗ	$0,04+39,6 = 39,64$
10. Тривалість фінансового циклу	ПОЦ-ПОКЗ	$39,64 - 4,1 = 35,54$
11. Продуктивність праці	$\frac{\text{Ф №2, ст.2000}}{\text{Ф №3-ПВ, ст.3170 гр.2}}$	

У 2022 році спостерігалось загальне зниження показників оборотності — що сигналізує про менш ефективне використання наявних ресурсів. 2025 рік віщує відновлення ефективності оборотності як дебіторської заборгованості, так і запасів.

Операційний та фінансовий цикли у 2022 році суттєво подовжилися, вдвічі перевищивши показники 2021 року. У 2025 році прогнозується

скорочення тривалості операційного циклу, що матиме позитивний вплив на рівень ліквідності компанії.

Після спаду ділової активності у 2022 році, у 2025 році очікується відчутне поліпшення показників оборотності, а також скорочення фінансового циклу. Окрім того, прогнозується зменшення періоду замороження коштів як в запасах, так і в дебіторській заборгованості. У сукупності, це свідчить про підвищення ефективності управління грошовими потоками та оборотним капіталом.

Шляхи підвищення рентабельності для ПАТ «Дніпроспецсталь». Першочергове завдання задля поліпшення рентабельності – контроль і зниження витрат, зокрема: раціоналізація закупівель сировини. Укладання довгострокових контрактів з постачальниками для отримання кращих умов, а також консолідація обсягів закупівель допоможе зменшити витрати без шкоди якості.

Скорочення витрат на логістику та зберігання. Аналіз логістичних ланцюгів: можливо, доцільно змінити розташування складів або впровадити інтегровану систему управління запасами.

Автоматизація виробничих та облікових процесів. Впровадження системи ERP (наприклад, SAP або 1С:Підприємство) дозволить автоматизувати фінансовий та матеріальний облік, зменшити вплив людського фактору та прискорити ухвалення рішень.

Оцінка ефективності персоналу. Запровадження KPI для ключових служб (збут, виробництво, логістика) та удосконалення системи мотивації, зокрема шляхом преміювання за економію ресурсів та перевиконання виробничих планів.

Підвищення цін на продукцію ПАТ «Дніпроспецсталь» можливе за таких умов: продукція має стабільний попит – нержавіючі та леговані сталі для енергетики, авіації, машинобудування мають високу цінність. Зміцнення бренду та сертифікація якості – дає змогу підвищити ціни без втрати клієнтів.

Збільшення середнього чеку продажів (B2B). Перехресні продажі. Пропозиція супутніх послуг (наприклад, порізка, термообробка, доставка, маркування, сертифікація) до основної продукції.

Upselling у B2B. Перехід клієнта на більш якісні та дорогі марки стали або на індивідуальні рішення (наприклад, спеціальні профілі, нестандартні розміри партій).

Система знижок від обсягу. Наприклад, знижка за замовлення понад певну вагу або тривалу співпрацю.

Аналіз рентабельності кожної групи продукції. Товари, що мають низький рівень маржі, варто оптимізувати або замінити на більш прибуткові аналоги. Варто зосередитись на продукції з високою доданою вартістю.

Присутність у LinkedIn, YouTube, Telegram. Демонстрація виробничих потужностей, сертифікації, корпоративних досягнень. Розширення співпраці з міжнародними маркетплейсами (наприклад, Metal Expo, B2B постачальники в Європі та Азії). Підтримка контактів з клієнтами через email-розсилки, корпоративні новини та галузеві огляди.

Комплексна стратегія, що включає зниження витрат, гнучке ціноутворення, стимулювання продажів та цифрову трансформацію, дозволить ПАТ «Дніпроспецсталь» підвищити рентабельність, конкурентоспроможність та фінансову стабільність. [75]

Оптимізація структури активів — ключовий крок для збільшення рентабельності активів бізнесу. Вона дає змогу раціональніше застосовувати наявні ресурси, знижуючи непотрібні витрати й підвищуючи прибутковість діяльності. Це може містити скорочення обсягу активів без втрати робочої потужності, поліпшення керування обіговим капіталом, а також підвищення результативності вкладень в основні засоби.

Крім того, для отримання оптимального рівня рентабельності необхідно працювати не лише над зменшенням витрат, а й над нарощенням доходів. Досягти цього можна завдяки збільшенню обсягів продажу, розширенню

переліку продукції чи послуг, вдосконаленню маркетингових стратегій, а також пошуку нових ринків збуту.

Зростання рентабельності активів — це багатогранна задача, що потребує аналізу внутрішніх бізнес-процесів компанії та оперативного реагування на зовнішні економічні коливання. [76]

Враховуючи розрахункову формулу рентабельності власного капіталу, стає очевидним, що зменшення власного капіталу ПрАТ «Дніпроспецсталь», якщо операційна ефективність залишиться незмінною, призведе до збільшення рентабельності власного капіталу. Ключове значення має скорочення витрат на виробництво, реалізацію та управління, що позитивно вплине на зростання чистого прибутку.

До того ж, інтенсифікація комерційних зусиль, як-от вихід на нові ринки, збільшення кількості клієнтів, підвищення конкурентоспроможності товарів та впровадження нововведень у виробництво, сприятиме значному збільшенню доходів. Комплекс цих заходів надасть можливість ефективно підвищити показник рентабельності власного капіталу компанії. [76]

Рентабельність основної діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» — ключовий показник, який демонструє ефективність виробництва та операційного менеджменту. Щоб покращити цей показник, рекомендується втілити такі заходи: оптимізувати виробничі процеси через впровадження енергозберігаючих та автоматизованих технологій; мінімізувати непродуктивні витрати, що пов'язані з логістикою, обслуговуванням обладнання та утриманням виробничих приміщень; модернізувати технологічне устаткування, наприклад, шляхом застосування передових потужностей від італійської компанії Danieli; зосереджуватися на вигідних замовленнях зі спеціалізованими виробами для високорентабельних секторів — авіаційної, енергетичної, машинобудівної галузей. Реалізація вказаних заходів сприятиме зменшенню операційних витрат та збільшенню прибутковості основної діяльності компанії.

Рентабельність продукції відображає, яка частина чистого прибутку припадає на кожну гривню виручки від реалізації. Для ПрАТ

«Дніпроспецсталь» доцільно сфокусуватися на: зменшенні собівартості продукції через більш раціональне використання сировини, енергії та трудових ресурсів; вдосконаленні логістичних процесів та управління продажами, що сприятиме зниженню витрат на доставку та реалізацію; створенні доданої вартості через розробку нових видів продукції та індивідуальних рішень для споживачів; підвищенні якості продукції та відповідності міжнародним стандартам, що дозволить підвищити ціну реалізації без втрати конкурентоспроможності. Ці дії допоможуть поліпшити рентабельність реалізованої продукції та підвищити фінансову стабільність підприємства.

Термін окупності власного капіталу – показник ефективності його використання. Для скорочення цього терміну на ПрАТ «Дніпроспецсталь» доцільно: збільшити чистий прибуток за рахунок збільшення виручки та зменшення витрат; активізувати оборотність оборотних активів, зокрема – скоротити терміни погашення дебіторської заборгованості та оптимізувати обсяги запасів; переглянути структуру капіталу з метою досягнення оптимального співвідношення власних та залучених коштів; інвестувати в проєкти з коротким терміном окупності, які швидко генерують прибуток. В результаті підприємство зможе ефективніше використовувати вкладений капітал, зменшити фінансові ризики та збільшити інвестиційну привабливість.

Таблиця 3.4 – Ймовірні показники рентабельності 2025 року

Показники	Джерела інформації	Ймовірні показники 2025 року
1. Рентабельність продажу, %	$\frac{\text{Ф №2 ст.2350}}{\text{Ф №2 ст.2000}}$	$50\,000/9\,500\,000 = 0,00000011$
2.Рентабельність активів,%	$\frac{\text{Ф №2 ст.2350(2355)}}{\text{Ф №1 ст.1300(р.3+р.4)/2}}$	$50\,000/(7\,432\,000/2)= 0,01$

3.Рентабельність власного капіталу, %	<u>Ф №2 ст.2350(2355)</u> Ф №1ст.1495 (р.3+р.4)	$50\,000/2\,020\,000 = 0,02$
4. Рентабельність основної діяльності, %	<u>Ф №2 ст.2350 (2355)</u> Ф №2 ст.2050	$50\,000/ 5\,000\,000 = 0,01$
5.Рентабельність продукції, %	<u>Ф №2 ст.2190 (2195)</u> Ф №2 ст.2050	$3\,860\,000/5\,000\,000 = 0,77$
6. Період окупності власного капіталу, днів	<u>Ф №1 ст.1495(гр.3+гр.4)/2</u> Ф № 2 ст.2350	$2\,020\,000/2 / 50\,000 = 20,2$

Протягом перших 3 років, підприємство не мало виручки з реалізації, отже показник дорівнював нулю. У 2025 році спостерігається незначне збільшення прибутку, що зумовило надзвичайно низьку, проте позитивну рентабельність продажу. Це означає, що з кожної гривні доходу компанія в 2025 році отримує менше однієї копійки прибутку.

Показник рентабельності продажу залишається критично низьким навіть у 2025 році, що свідчить про високу собівартість продукції або низьку результативність операційної діяльності. Компанії потрібно зосередити зусилля на скороченні витрат або перегляді цінової політики, аби істотно покращити цей показник.

У 2021 році рентабельність активів дорівнювала -14%, а у 2022 — вже - 54%. Це вказує, що кожна гривня, інвестована в активи, приносила ще більші збитки. Підприємство функціонувало неефективно: обсяг залучених ресурсів був значним, а прибуток — відсутнім.

У 2025 році прогнозується показник +1%, тобто підприємство врешті-решт переходить у зону прибутковості, хоч прибутковість і залишається низькою. Це говорить, що активи почали працювати продуктивніше і генерувати позитивний фінансовий результат.

Рентабельність активів демонструє явну позитивну динаміку, що свідчить про відновлення ефективного застосування ресурсів підприємства. Водночас є значний потенціал для подальшого розвитку.

У 2021 році показник склав -140%, а у 2022 ще гірше — -910%. Це вказує на те, що збитки суттєво перебільшували розмір власного капіталу, й вкладені акціонерами кошти фактично знецінювалися. Така ситуація типова для підприємств, що перебувають у глибокій кризі.

У 2025 році очікується +2%, тобто підприємство розпочинає генерувати реальний прибуток для власників. Попри те, що рівень рентабельності все ще низький, це вже сигнал про поступове відновлення довіри до капіталу компанії.

Після критичного падіння рентабельності власного капіталу в кризові роки, у 2025 прогнозується перехід до прибуткової моделі з позитивною віддачею на вкладений капітал, що є показником фінансового оздоровлення.

У 2021 році показник склав -5%, а у 2022 — вже -44%, що означає значне зменшення ефективності саме операційної (виробничої) діяльності. Тобто, собівартість основної діяльності суттєво перевищувала отриману виручку, і підприємство мало великі збитки.

Прогноз на 2025 рік — +1%, що свідчить про відновлення прибутковості основної операційної діяльності. Це важливий показник, оскільки він показує, що бізнес-модель підприємства знову починає працювати на прибуток.

Висновок: після серйозних операційних збитків у 2021–2022 роках, у 2025 році очікується стабілізація і помірна ефективність виробничого процесу, що є позитивним сигналом для подальшого розвитку.

Цей показник у 2021 році склав -3%, у 2022 — -9,7%. Це говорить про те, що прямі витрати на випуск продукції перевищували доходи від її реалізації, що зумовлює збитковість навіть на базовому рівні.

У 2025 прогнозується підвищення рентабельності продукції. Це означає, що вдалося зменшити собівартість або підвищити ефективність виробництва, і кожна гривня, витрачена на виробництво, почала приносити прибуток.

Показник демонструє поступове поліпшення маржинальності продукції, що є прямим результатом оптимізації виробничих витрат та ефективнішого управління ресурсами.

У 2021 році період окупності становив -0,36 днів, у 2022 — -0,06 днів, що вказує на збитковість і неможливість повернення інвестицій інвесторів. Негативне значення говорить про те, що підприємство не тільки не окупає капітал, а й втрачає його.

У 2025 — прогнозований період окупності 20,2 дні. Це означає, що за менш ніж місяць прибуток перекриває інвестиції у власний капітал, що є дуже позитивним показником для виробничого підприємства.

Висновок: від повної втрати інвестицій у 2021–2023 роках підприємство переходить до швидкої окупності капіталу у 2025 році, що є ознакою якісних змін в управлінні прибутком та ефективністю.

3.2 Методи діагностики банкрутства за поліпшених показників

У контексті антикризового менеджменту підприємства, ключовим елементом є оцінка імовірності банкрутства. Діагностика банкрутства дає можливість своєчасно виявити потенційні проблеми фінансової стабільності та розробити стратегії їх уникнення. При позитивних змінах у показниках діяльності підприємства, важливо перевірити, чи є ці покращення стабільними та достатніми для мінімізації ризику неплатоспроможності.

Застосування методик діагностики банкрутства, навіть у період економічного росту, дозволяє виявити приховані ризики, які можуть бути неочевидними при стандартному фінансовому аналізі. Це дає змогу глибше зрозуміти реальний стан підприємства та сприяє забезпеченню його довгострокової стабільності.

У попередні періоди роботи ПрАТ «Дніпроспецсталь» спостерігались негативні тенденції, що виражалися у значному обсязі непокритих збитків, перевищенні зобов'язань над власним капіталом та зменшенні ліквідності. Зокрема, на початок звітної періоду непокритий збиток становив понад 2,8 млрд грн, а на кінець - зріс до більш ніж 3,3 млрд грн, що вказує на критичний

рівень фінансової нестабільності. Крім того, обсяг поточних зобов'язань значно перевищував власний капітал, що створювало високу ймовірність банкрутства.

Водночас, за результатами останнього року, відбулися позитивні зміни в деяких ключових показниках. Збільшилась загальна сума активів підприємства, були залучені додаткові довгострокові інвестиції, спостерігається зменшення довгострокової кредиторської заборгованості та збільшення обсягів основних засобів. Такі позитивні зрушення свідчать про поступове вихід підприємства з критичного стану. Проте, з огляду на масштаб попередніх проблем, для об'єктивної оцінки фінансового стану і стабільності компанії, необхідно використовувати методи діагностики банкрутства, навіть з урахуванням покращених показників.

В даному розділі розглянуто найпоширеніші в економічній практиці моделі оцінки ймовірності банкрутства, серед яких:

Z-модель Альтмана (Altman Z-Score), що аналізує п'ять фінансових коефіцієнтів та дозволяє визначити ймовірність банкрутства в середньостроковій перспективі;

Проте останні фінансові дані демонструють позитивні зміни — зростання обсягів активів, збільшення капіталу в дооцінках, скорочення деяких зобов'язань і пожвавлення інвестиційної діяльності. На цьому фоні виникає завдання глибшого аналізу: чи дійсно підприємство пододало кризову ситуацію, чи просто тимчасово покращило окремі показники. Тому варто використовувати ряд методик діагностики банкрутства, які дозволяють оцінити ймовірність фінансової неспроможності навіть за умови покращених показників.

Модель Бівера, що є однією з перших спроб виявлення факторів банкрутства та базується на часовому аналізі ряду фінансових коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнт грошового потоку до загального боргу, чистий прибуток до загальних активів, оборотність активів.

Метод рейтингової оцінки, в якому підприємство оцінюється за системою фінансових індикаторів (ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність,

рентабельність), кожному з яких надається певна кількість балів залежно від значення показника;

Модель Р (проста бальна модель), яка є адаптованим українським інструментом для оцінки загрози банкрутства. Кожному фінансовому показнику надається рейтинг за шкалою, після чого сума балів інтерпретується як рівень загрози банкрутства: низький рівень (7–9 балів), середній (4–6), високий (1–3).

Комплексне використання цих методик дозволяє здійснити порівняльний аналіз, відслідковувати динаміку змін, виявити приховані ризики або підтвердити стабільність підприємства. Це особливо актуально, коли позитивні зміни ще не стали системними та можуть мати тимчасовий характер. Така діагностика дає змогу підкріпити стратегічні управлінські рішення реальними фінансовими аргументами.

Використання цих моделей дозволяє комплексно оцінити фінансову стабільність підприємства, порівняти поточну ситуацію з критичними значеннями, визначити рівень ризику банкрутства та своєчасно скоригувати антикризову політику. Навіть за умов тимчасового покращення, такі методи забезпечують обґрунтованість управлінських рішень та запобігають стратегічним помилкам.

Таблиця 3.5 - Ймовірні показники за Бівером 2025 року

Показники	Джерела інформації	Значення показників	
		2025 рік	Значення за схемою Бівера
Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{Ф. № 2 ст. 2350 (або 2355)} + 2515}{\text{Ф. № 1 ст. 1595} + \text{ст. 1695}}$	$\frac{50\,000 + 300\,000}{1\,450\,000 + 3\,962\,000} = 0,06$	За 1 рік
Рентабельність активів	$\frac{\text{Ф. № 2 ст. 2350 (або 2355)}}{(\text{Ф. № 1 ст. 1900/2}) \times 100\%}$	$\frac{50\,000}{(7\,432\,000/2)} \times 100 = 1,35\%$	За 5 років
Фінансовий ліверидж	$\frac{\text{Ф. № 1 ст. 1300}}{\text{Ф. № 1 ст. 1495}}$	$7\,432\,000/2\,020\,000 = 3,7$	За 5 років
Коефіцієнт покриття активів	$\frac{(\text{Ф. № 1 ст. 1195} - \text{Ф. № 1 1605, 1660, 1690})}{24\,206}$	$\frac{2\,138\,407 - 0 - 76\,021}{4\,504}$	Фінансово стійке

чистим оборотним капіталом	Ф. № 1 ст. 1095	294 = 0,45	підприємство
Коефіцієнт покриття	<u>Ф. № 1 ст. 1195</u> Ф. № 1 ст. 1605 + 1660 + 1690	2 118 000 / 0 + 65 000 + 50 000 = 18,4	Фінансово стійке підприємство

У 2021 та 2023 роках показник Бівера зафіксував негативні результати. Це сигналізувало про високу ймовірність банкрутства компанії. Відповідно до методології Бівера, критичним є падіння значення нижче за позначку 0,2–0,15. Особливе занепокоєння викликає значення 2022 року – –0,224, яке вказує на серйозні фінансові труднощі підприємства, спричинені збитковою діяльністю та значним обсягом зобов'язань.

У 2025 році ситуація змінилася на краще. Значення коефіцієнта зросло до +0,06, що, хоч і не відповідає ідеальному рівню, проте демонструє перехід підприємства з зони ризику до відносно стабільного фінансового стану. Такий розвиток подій став можливим завдяки виходу на прибуткову діяльність та частковому зменшенню боргового навантаження.

У 2021 році рентабельність активів склала –13,88%, у той час як у 2022 році показник впав до –53,59%, що вказує на посилення збитковості. Це означає, що активи підприємства не лише не генерували додаткової вартості, але й використовувалися з втратами для власників. Таке різке падіння могло бути зумовлене як зменшенням виручки, так і збільшенням витрат, включаючи фінансові.

У 2025 році показник набув позитивного значення – 1,35%, що свідчить про відновлення прибуткової діяльності. Хоча рівень рентабельності ще не є високим, важливим є сам факт переходу в позитивну зону. Це дозволяє оцінити ефективність використання активів як задовільну та прогнозувати подальше покращення.

У 2025 році коефіцієнт фінансового левериджу сягнув 3,7, що є досить високим показником. Це свідчить про те, що на кожну гривню власного капіталу припадає 3,7 гривні активів, профінансованих за рахунок боргів. Така

ситуація потенційно небезпечна, оскільки зростає фінансовий ризик, зокрема, збільшується залежність від зовнішніх кредиторів та тиск на ліквідність.

Показник покриття активів чистим оборотним капіталом протягом аналізованого періоду демонструє відносну стабільність: 0,45 у 2021, 0,44 у 2022, та знову 0,45 у 2025 році. Він свідчить про достатній рівень забезпечення необоротних активів власними оборотними коштами, що є ознакою фінансової стабільності. Значення близьке до оптимального рівня (більше 0,4), тому можна зробити висновок, що, незважаючи на загальну кризу, підприємство зберегло баланс у фінансуванні активів.

Коефіцієнт покриття також демонструє високі значення протягом усіх років: 21,35 у 2021, 16,94 у 2022, та 18,4 у 2025 році. Це свідчить про надмірний рівень поточних активів порівняно з короткостроковими зобов'язаннями, тобто підприємство мало змогу погашати борги в короткостроковій перспективі навіть під час збиткової діяльності.

Незважаючи на зниження коефіцієнта у 2022 році, він залишається на високому рівні, що дає підстави стверджувати про задовільну ліквідність. У 2025 році значення покращилось, що також є позитивним сигналом для інвесторів та кредиторів.

Таблиця 3.6. - Схема діагностики за Альтманом “Z рахунок” (1966 рік)
(ймовірні показники)

Показники	Джерела інформації	Значення показників
		Кінець 2025 рік
X1 - відношення оборотних активів (робочого капіталу) до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф № 1 ст. 1195- 1695</u> Ф. № 1 ст. 1300	2 118 000 - 3 962 000 /7 432 000 = 0,6
X2 - відношення резервів нерозподіленого прибутку до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф № 1 ст. 1420</u> Ф. № 1 ст. 1300	-2 000 000/7 432 000 =-0,27
X3 - рівень прибутковості активів (відношення валового доходу / збитку до суми всіх активів суб'єкта	<u>Ф. № 2 ст. 2290</u> Ф. № 1 ст. 1300	3 000 000/7 432 000 = 0,4

господарювання		
X4 - коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	$\frac{\text{Ф. № 1 ст. 1495}}{\text{Ф. № 1 ст. 1595} + \text{ст. 1695}}$	$2\,020\,000 / 1\,450\,000 + 3\,962\,000 = 0,37$
X5 - оборотність активів в числі оборотів (відношення чистої виручки від реалізації до суми всіх активів)	$\frac{\text{Ф. № 2 ст. 2000}}{\text{Ф. № 1 ст. 1300}}$	$10\,000\,000 / 7\,432\,000 = 1,35$
$1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$		3,234

У 2021 та 2023 роках X_1 демонстрував негативні показники відповідно. Це означає, що зобов'язання, які має підприємство на поточний момент, перевищували обсяг його оборотних активів. Тобто, фактично, підприємство діяло в умовах відчутного браку оборотних коштів. Така ситуація характерна для організацій, які не можуть самостійно фінансувати свою поточну діяльність, вдаючись до зовнішніх джерел фінансування.

У 2025 році значення показника досягло +0,6, що свідчить про значне поліпшення фінансової стабільності. Підприємство не лише забезпечує свої короткострокові зобов'язання наявними оборотними коштами, але й створює додатковий позитивний обсяг робочого капіталу. Таке покращення могло бути досягнуте шляхом ефективнішого управління запасами, контролю дебіторської заборгованості та оптимізації поточних витрат.

У 2021 - 2023 роках X_2 показник мав негативне значення. Це відображало наявність збитків, які істотно зменшували вартість власного капіталу. Така ситуація типова для компаній, які тривалий час працюють у збиток, що унеможливорює формування резервів для розвитку.

У 2025 році показник знизився за абсолютною величиною до -0,27. Хоча показник ще залишається негативним, динаміка очевидно позитивна: підприємство зменшує свої збитки або ж частково покриває накопичені втрати прибутком. Це свідчить про поступове відновлення капіталу та відкриває перспективи для переходу до позитивного значення у найближчі періоди.

Показник X_3 у 2021 році був -0,08, а у 2022 році сягнув критичного значення -0,29. Це вказувало на серйозну збитковість, яка ставила під сумнів

ефективне використання ресурсів підприємства. Активи не приносили доходу, а навпаки, спричиняли додаткові витрати.

У 2025 році показник став позитивним — 0,4 (тобто 40%). Це важливий перелом у тенденції, що демонструє перехід до прибуткової діяльності. Хоча рівень все ще невеликий, він свідчить про те, що підприємство почало генерувати прибуток від використання власних активів. Це важлива ознака фінансового оздоровлення.

У минулих роках значення X_4 становило лише 0,05 та 0,03 — це вказувало на надзвичайно високий рівень залежності від залученого капіталу. В таких умовах власний капітал практично не відігравав ролі у фінансуванні активів, що створювало ризики втрати фінансової незалежності.

У 2025 році коефіцієнт виріс до 0,37, що є значним покращенням. Це свідчить про зменшення боргового навантаження та/або збільшення власного капіталу. Підприємство поступово відновлює фінансову автономію, що позитивно впливає на довіру інвесторів та кредиторів.

Показник X_5 у 2021 році був високим — 1,47, але у 2022 році впав удвічі — до 0,70. Це означало, що підприємство втратило здатність ефективно використовувати власні ресурси для отримання доходу.

У 2025 році показник знову зріс до 1,35, що вказує на відновлення ділової активності. Компанія почала більш продуктивно використовувати активи для генерування виручки. Це може бути наслідком оновлення основних фондів, підвищення продуктивності праці або ж виходу на нові ринки збуту.

Загальна сума показника у 2021 році становила всього 0,106, у 2022 році вона впала до -1,497, що безсумнівно вказувало на передкризовий чи навіть кризовий стан. Це був чіткий сигнал про високу вірогідність банкрутства без термінового втручання.

У 2025 році розрахункове значення піднялося до 3,234, що свідчить про помітне зменшення ризиків банкрутства. Підприємство вийшло з критичної зони та наблизилось до умовно стабільного стану, що підтверджує ефективність прийнятих антикризових заходів.

Показники, розраховані за моделлю Альтмана, свідчать про системне покращення фінансового стану підприємства у 2025 році після глибокої кризи у 2021–2022 роках. Особливо важливим є перехід до прибуткової діяльності, зменшення боргового навантаження та зростання рентабельності активів. Це свідчить про те, що антикризове управління було результативним, а підприємство має перспективи подальшого стабільного розвитку.

Таблиця 3.7. - Схема діагностики за Альтманом “Z рахунок” (1983 рік)
(ймовірні показники)

Показники	Джерела інформації	Значення показників
		2025 рік
X1 - відношення оборотних активів (робочого капіталу) до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 1 ст. 1195- 1695</u> Ф. № 1 ст. 1300	0,6
X2 - відношення резервів нерозподіленого прибутку до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 1 ст. 1420</u> Ф. № 1 ст. 1300	- 0,27
X3 - рівень прибутковості активів (відношення валового доходу / збитку до суми всіх активів суб'єкта господарювання	<u>Ф. № 2 ст. 2290</u> Ф. № 1 ст. 1300	0,4
X4 - коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	<u>Ф. № 1 ст. 1495</u> Ф. № 1 ст. 1595 + ст. 1695	0,37
X5 - оборотність активів в числі оборотів (відношення чистої виручки від реалізації до суми всіх активів	<u>Ф. № 2 ст. 2000</u> Ф. № 1 ст. 1300	1,35
$0.717 \cdot X1 + 0.847 \cdot X2 + 3.107 \cdot X3 + 0.420 \cdot X4 + 0.998 \cdot X5$		2,95

У 2021 році фірма опинилася в зоні банкрутства ($Z'' < 1,23$), що вказує на значну вірогідність фінансової неспроможності. Основними проблемами були:

від'ємний робочий капітал ($X1 < 0$), значні збитки ($X3 < 0$), невелика частка власного капіталу в структурі пасивів ($X4 \approx 0,05$), фінансова діяльність базувалася здебільшого на позичених коштах, підприємство працювало збитково.

У 2022 році ситуація відчутно погіршилася: підприємство зазнало ще більших збитків, а виручка суттєво знизилася (оборотність активів зменшилася вдвічі). Z'' -score вийшов навіть за межі критичного рівня. Це свідчить про глибоку кризу: від'ємна рентабельність активів (-29%), погіршення ліквідності та капіталізації, збільшення боргового навантаження, компанія втратила операційну ефективність. 2,95 у 2025 році, що вказує на суттєве покращення фінансового становища підприємства. Основні позитивні зміни такі:

У 2025 році ситуація значно покращилася: підприємство вийшло із зони банкрутства та увійшло до "зони безпеки" ($1,23 < Z'' < 2,9$), де підприємство перебуває у фінансово стабільному стані з низькою вірогідністю банкрутства у найближчому майбутньому. Основні досягнення: суттєве зростання оборотного капіталу ($X1 = 0,6$), компанія повернулася до прибутковості ($X3 > 0$), виручка зросла майже вдвічі ($X5 = 1,35$), посилення співвідношення власного та позикового капіталу ($X4 = 0,37$). Це свідчить про ефективність антикризових заходів: підприємство зуміло стабілізувати свою фінансову діяльність, хоча ризик все ще залишається на середньому рівні.

За 2021–2025 роки ПрАТ «Дніпроспецсталь» пройшло шлях від фінансової кризи до умовно стабільного стану. Значення Z'' -показника зросло з 0,11 до 1,72, що є позитивним сигналом, але вимагає подальших кроків для виходу в «безпечну зону» ($>2,9$).

Таблиця 3.8 - Схема діагностики за рейтинговою оцінкою (ймовірні показники)

Показники	Джерела інформації	Значення показників
		2025 рік
Кзвз – коефіцієнт забезпеченості власними коштами	<u>Ф №1, ст. 1495 - Ф №1 ст.1095</u> ст.1195	$2\,020\,000 - 5\,314\,000 / 2\,118\,000 = - 2,5$

Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності	<u>Ф №1 ст.1195</u> Ф №1 ст. 1600+1660+1690	$2\,118\,000/0+65\,000+50\,000 = 18,4$
Коа – коефіцієнт оборотності активів	<u>Ф №2 ст.2000</u> Ф №1ст.1300 (гр.3+гр.4)/2	$10\,000\,000/7\,432\,000/2 = 2,7$
Км – комерційна маржа (рентабельність реалізації продукції)	<u>Ф. № 2 ст. 2000-2050</u> Ф. № 2 ст. 2000	$10\,000\,000 - 5\,000\,000 / 10\,000\,000 = 0,5$
Крвк – рентабельність власного капіталу	<u>Ф №2 ст.2350(2355)</u> Ф№1ст.1495 (р.3+р.4)	$50\,000/2\,020\,000 = 0,025$
$2\,Кзвз + 0,1\,Кпл + 0,08\,Коа + 0,45\,Км + Крвк$		-2,7

Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом (Кзвк) показує, що підприємство й далі вийшло за межі норми (оптимально $\geq 0,1$). Це вказує на хронічний брак власних коштів для покриття необоротних активів. Імовірно, підприємство як і раніше фінансує активи переважно за рахунок позичених коштів, що посилює боргове навантаження.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл) у всіх роках залишається дуже високим, що може свідчити про неефективне використання оборотних активів або про їх накопичення без реального обігу. Попри кризу, підприємство мало змогу розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями впродовж усіх років.

Коефіцієнт оборотності активів (Коа) –після різкого падіння у 2022 році спостерігається відновлення ефективності використання активів. Це свідчить про зростання обсягів реалізації та ефективніше управління активами.

Комерційна маржа (Км). У 2025 році показник суттєво зріс — ознака значного покращення прибутковості операційної діяльності. Зростання пов'язане зі зниженням собівартості та поліпшенням структури реалізації.

Рентабельність власного капіталу (Крвк). Відбулося відновлення прибутковості – підприємство вийшло з глибокого мінуса і досягло, хоч і низького, але позитивного рівня.

За загальною оцінкою можемо побачити оцінка, що усі значення залишаються від'ємними, отже, підприємство формально перебуває у зоні

ризик. Проте, якщо порівнювати: 2022 рік був найгіршим (глибока криза). У 2025 році ситуація поліпшилася, але ще не досягла стабільної зони.

Хоча підприємство демонструє позитивну динаміку майже за всіма ключовими показниками у 2025 році, зокрема, зростання комерційної маржі та повернення до прибутковості, структура капіталу залишається незбалансованою. Власні кошти не покривають навіть частину необоротних активів, і це є основним чинником, що тягне загальну оцінку донизу.

Підприємству й надалі варто нарощувати власний капітал, зменшувати фінансову залежність та поліпшувати структуру фінансування, щоб перейти до зони фінансової стійкості.

Таблиця 3.9 - Схема діагностики моделлю R (ймовірні показники)

Показники	Джерела інформації	Значення показників
		2025 рік
K1 - оборотний капітал/актив	$\frac{\text{Ф №1, ст. 1195} - 1695}{\text{Ф №1, ст. 1300}}$	$2\,118\,000 - 3\,962\,000 / 7\,432\,000 = -0,25$
K2 - чистий прибуток / власний капітал	$\frac{\text{Ф №2 ст. 2350(2355)}}{\text{Ф №1 ст. 1495}}$	$50\,000 / 2\,020\,000 = 0,025$
K3 - виручка від реалізації / актив	$\frac{\text{Ф №2 ст. 2000}}{\text{Ф №1 ст. 1300}}$	$10\,000\,000 / 7\,432\,000 = 1,35$
K4 – чистий прибуток / сукупні витрати	$\frac{\text{Ф. № 2 ст. 2350 (2355)}}{\text{Ф. № 2 ст. 2550}}$	$50\,000 / 7\,000\,000 = 0,00000014$
$R = 0,387 \cdot K1 + 1,082 \cdot K2 + 0,153 \cdot K3 + 0,133 \cdot K4$		0,137

Таблиця 3.10 - Порівняльна таблиця інтегрального показника R за роками:

Рік	Значення R	Оцінка фінансового стану
2021	-1,467	Кризовий стан
2022	-9,992	Глибока криза
2023	0,39	Низька ймовірність
2025	0,137	Початок фінансового оздоровлення

За першим показником у 2025 році спостерігається відчутне зменшення дефіциту обігового капіталу. Це вказує на покращення ліквідності та здатності підприємства розраховуватися по зобов'язаннях.

Коефіцієнт K2 (Чистий прибуток / Власний капітал) у 2025 році має значення: 0,025 і означає, що підприємство отримало прибуток замість збитків, що демонструє відновлення рентабельності власного капіталу.

Коефіцієнт K3 (Виручка / Активи) у 2025 році: демонструє покращення ефективності використання активів.

Четвертий коефіцієнт (Чистий прибуток / Сукупні витрати) приблизно дорівнює 0, хоч прибуток і незначний у порівнянні з витратами, але відсутність збитків вже є позитивним сигналом.

У 2025 році підприємство подолало стан глибокої фінансової кризи. Відмічається: відновлення прибутковості, покращення структури активів, більш ефективне використання ресурсів.

Інтегральний показник R, який дорівнює 0,137, свідчить про стабілізацію та перші ознаки оздоровлення фінансів. Для подальшого укріплення досягнутих результатів підприємству рекомендовано: підвищувати показники рентабельності, оптимізувати витрати, зміцнювати показники обігового капіталу.

Висновок: внаслідок всебічного аналізу фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь» за період з 2021 по 2025 роки, було виявлено чіткий тренд переходу компанії від глибокої фінансової кризи до поступового відновлення фінансової стабільності та прибутковості. Оцінка була проведена із використанням кількох методів, що забезпечило об'єктивне відображення змін у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Передусім, коефіцієнтний аналіз показників ліквідності, рентабельності, та оборотності засвідчив про серйозні труднощі в період 2021–2023 років. Зокрема:

Наприклад, коефіцієнт X_1 - відношення оборотних активів (робочого капіталу) до суми всіх активів суб'єкта господарювання мав від'ємне значення – 0,44 у 2021 та –0,50 у 2022 році, що сигналізувало про брак оборотних коштів та високий ризик фінансової неспроможності. X_2 (нерозподілений прибуток / активи) залишався негативним: –0,43 у 2021 та –0,47 у 2022, що вказувало на нагромадження збитків.

X_3 (рентабельність активів) також був від'ємним – підприємство зазнавало збитків.

Інтегральний індекс Z (за формулою Альтмана) показав значення 0,56 у 2021 та –0,95 у 2022 році, тобто підприємство знаходилося в критичній зоні банкрутства.

У період 2025 року спостерігалися перші позитивні тенденції: стабілізація обігу активів, поступове зменшення зовнішніх зобов'язань, незначне збільшення виручки. Це дозволило сформувати умовно стабільний баланс на 2024 рік, який став перехідним етапом перед поліпшенням фінансової ситуації в 2025 році.

У 2025 році показники значно покращилися за всіма напрямками: X_1 становив 0,6 — підприємство повністю відновило платоспроможність. X_3 (рентабельність активів) — 0,4, що свідчить про ефективну комерційну діяльність. X_5 (оборотність активів) — 1,35, що відповідає високій діловій активності.

Інтегральний показник на основі багатofакторної моделі ($0.717 \cdot X_1 + 0.847 \cdot X_2 + 3.107 \cdot X_3 + 0.420 \cdot X_4 + 0.998 \cdot X_5$) склав 2,95, що перевищує порогове значення «безпечного» фінансового стану (2,9). Це свідчить про те, що підприємство вийшло із зони фінансової кризи та більше не підпадає під загрозу банкрутства.

Окрім кількісного аналізу, в ході дослідження була здійснена якісна оцінка антикризових заходів, що включали: скорочення витрат на неефективні напрямки; реструктуризацію боргових зобов'язань; оптимізацію виробничих потужностей; оновлення фінансової стратегії та політики управління активами.

Зазначені заходи дали можливість зміцнити власний капітал (зростання Х4), знизити зовнішнє боргове навантаження та відновити прибуткову діяльність підприємства.

Отже, комплексне застосування індикативного аналізу, моделей Альтмана та інтегральної оцінки дало змогу визначити основні фактори фінансової нестабільності на початку аналізованого періоду, а також відстежити ефективність заходів, які привели до помітного покращення фінансового стану в 2025 році.

Підсумовуючи, можна констатувати, що ПрАТ «Дніпроспецсталь» на поточний момент: не перебуває в стані кризи, демонструє позитивну динаміку фінансових коефіцієнтів, має міцний фінансовий фундамент для подальшого розвитку, є привабливим об'єктом для інвестицій в середньостроковій перспективі.

Таким чином, успішна реалізація антикризової програми в 2023–2025 роках дозволила підприємству не лише уникнути банкрутства, а й забезпечити передумови для сталого розвитку в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економіка підприємства: статистичні дані / освітній портал «Osvita.ua». – Режим доступу: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18236/ (дата звернення: 10.06.2025).
2. Економіка підприємства: підручник / за ред. [автор(и), якщо відомі]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/29156/> (дата звернення: 10.06.2025).
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / М.М. Бердар. – Київ, [рік видання не вказаний]. – 352 с.
4. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук / В.С. Сирота. – Київ, [рік]. – 217 с.
5. Що таке ліквідність: 3 основні коефіцієнти та приклади їх розрахунку / SoftInform. – Режим доступу: <https://www.softinform.com.ua/news/shcho-take-likvidnist-3-osnovni-koefitsiienty-ta-pryklady-ikh-rozrakhunku/> (дата звернення: 10.06.2025).
6. Рентабельність підприємств / Ukrainian Digital. – Режим доступу: <https://ukrainiandigital.com/rentabelnist/> (дата звернення: 10.06.2025).
7. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2014. – № 126. – С. 50–55.
8. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. – 2015. – № 1. – С. 82–84.
9. Фінансовий аналіз: основні види та коефіцієнти / Finacademy.net. – Режим доступу: <https://finacademy.net/ua/materials/article/finansovij-analiz-osnovni-vidi-ta-koeficiyenti> (дата звернення: 10.06.2025).
10. Царьова Л.А. Фінансовий менеджмент / Л.А. Царьова. – Вінниця : ВДТУ, 2008. – 566 с. – Режим доступу: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/Tsal_2008_566.pdf (дата звернення: 10.06.2025).

11. □ Кобилецький В.Р. Відносні показники ділової активності / В.Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku/103-vidnosni-pokaznyky-dilovoi-aktyvnosti> (дата перегляду: 25.03.2025).
12. □ Фінансова стійкість підприємства [Електронний ресурс] / [без автора]. – Режим доступу: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5546/finansova-stiykist.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).
13. □ Регулювання державного управління в економіці [Електронний ресурс] / освітній портал «Osvita.ua». – Режим доступу: https://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/17899/ (дата перегляду: 10.06.2025).
14. □ Тема: Загальна характеристика бухгалтерського балансу, структура балансу, статті балансу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://acc.ptngu.com/Vova/pdf/T3.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).
15. □ Всі про активи, пасиви та їхній баланс / Rates.fm [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rates.fm/ua-uk/expert-opinion/vse-pro-aktiv-pasiv-ta-yihnij-balans/> (дата перегляду: 10.06.2025).
16. □ Облік в підприємствах [Електронний ресурс] / освітній портал «Osvita.ua». – Режим доступу: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17039/> (дата перегляду: 10.06.2025).
17. □ О. В. Левкович. ОЦІНКА СТАНУ І ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА Стаття / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/86.pdf (дата перегляду: 10.06.2025).
18. □ Економіка підприємства: аналітика [Електронний ресурс] / освітній портал «Osvita.ua». – Режим доступу: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18827/ (дата перегляду: 10.06.2025).
19. □ Петрова В. Ф. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/83144349.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).

20. □ Г. І. Міокова. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/84825095.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).
21. □ Економіка підприємства: аналітичний звіт [Електронний ресурс] / освітній портал «Osvita.ua». – Режим доступу: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/20412/ (дата перегляду: 10.06.2025).
22. □ Економіка підприємства: підручник – Режим доступу: <https://buklib.net/books/24462/> (дата перегляду: 10.06.2025).
23. □ Скакін Т. Управління виробничою діяльністю [Електронний ресурс] / Т. Скакін. – Режим доступу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/35791/1/Skakyn%20T%20OPD-41.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).
24. □ Підприємницька діяльність: навчальний посібник – Режим доступу: <https://buklib.net/books/24466/> (дата перегляду: 10.06.2025).
25. □ Облік в підприємствах [Електронний ресурс] / освітній портал «Osvita.ua». – Режим доступу: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17053/> (дата перегляду: 10.06.2025).
26. □ Лекція 49: Фінансовий облік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nkkep.com/wp-content/uploads/2020/03/Lektsiya-49-FO.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).
27. □ Проскуріна Н., Гнідкова А. Аналіз фінансового стану та фінансових результатів як інструмент оцінки ефективності діяльності підприємства / Н. Проскуріна, А. Гнідкова // Економіка та суспільство. – 2022. – Вип. 43. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-74> (дата звернення: 10.06.2025).
28. □ Нагорна І.В., Бондаренко В.О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством / І.В. Нагорна, В.О. Бондаренко // Ефективна економіка. – 2021. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9577> (дата звернення: 27.03.2025). – DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.103.

29. □ Фінансові результати підприємства [Електронний ресурс]– Режим доступу: <https://help.bookkeeper.kiev.ua/reports/financial/results> (дата перегляду: 10.06.2025).
30. □ Правові аспекти фінансової звітності / i.factor.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/law-96/section-548/article-11538/> (дата перегляду: 10.06.2025).
31. Податковий облік: обов'язки підприємства [Електронний ресурс] // i.factor.ua. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/law-90/section-536/article-32682/> (дата перегляду: 10.06.2025).
32. Звіт про фінансові результати (форма №2) [Електронний ресурс] // 7eminar.ua. – Режим доступу: <https://7eminar.ua/news/3025-zvit-pro-finansovi-rezultatizvit-pro-sukupnii-doxid-forma-2> (дата перегляду: 10.06.2025).
33. Бухгалтерський облік в Україні: підручник – Режим доступу: <https://buklib.net/books/23366/> (дата перегляду: 10.06.2025).
34. Правові аспекти фінансової звітності / i.factor.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/law-96/section-548/article-11538/> (дата перегляду: 10.06.2025).
- 35–36. СУБОТА А І . Методичні вказівки з фінансового аналізу – Вінницький національний аграрний університет. – Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/b04213/html/cards/getfile.php/13428.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).
37. Вінтоняк А., Чубай В. Методики аналізу загрози банкрутства підприємств та чинники впливу на зміну її рівня / А. Вінтоняк, В. Чубай // Економіка та суспільство. – 2024. – № 61. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-45> (дата перегляду: 10.06.2025).
38. Модель Альтмана: як розрахувати загрозу банкрутства / LivingFO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://livingfo.com/model-altmana/> (дата перегляду: 10.06.2025).
39. Джерело: Кобилецький В. Р., Коефіцієнт швидкої ліквідності (Коефіцієнт термінової ліквідності) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial

Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/252-koefitsient-shvidkoji-likvidnosti-koefitsient-terminovoji-likvidnosti>

40. Шевченко В. В. Методичні підходи до розробки облікової політики підприємства / В. В. Шевченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 33. – С. 120–124. – Режим доступу: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/33-2018/17.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).

41. Теорія економічного аналізу [Електронний ресурс] // Studfile. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/9290700/page:4/> (дата перегляду: 10.06.2025).

42. Кривенко К. А. Аналіз загрози банкрутства підприємств на основі моделі Альтмана / К. А. Кривенко // Маркетинг і інфраструктура. – 2017. – № 7. – С. 207–213. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/35.pdf (дата перегляду: 10.06.2025).

43. Кузьмін О. Є. Діагностика банкрутства підприємств: методичні аспекти / О. Є. Кузьмін // Економіка та держава. – 2010. – № 4. – С. 95–97. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1880> (дата перегляду: 10.06.2025).

44. [Локальний файл]. Назва: Модель Альтмана як спосіб оцінки платоспроможності підприємства. – [Електронний ресурс, локальний доступ] – file:///C:/Users/... (непридатний для бібліографії – потрібна назва видання і автор).

45. Фінансові показники підприємства: як оцінити ефективність діяльності / Блог «Нова пошта. Освіта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://online.novaposhta.education/blog/finansovi-pokazniki-pidpriyemtsva#5544> (дата перегляду: 10.06.2025).

46. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття) / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokrittya> (дата перегляду: 08.04.2025).

47. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт швидкої ліквідності (Коефіцієнт термінової ліквідності) / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/252-koefitsient-shvidkoji-likvidnosti-koefitsient-terminovoji-likvidnosti> (дата перегляду: 08.04.2025).

48. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт абсолютної ліквідності / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/250-koefitsient-absolyutnoji-likvidnosti> (дата перегляду: 08.04.2025).

49. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/301-koefitsient-zabezpechenosti-vlasnimi-oborotnimi-zasobami-zabezpechennya-oborotnikh-aktiviv-vlasnimi-koshtami> (дата перегляду: 08.04.2025).

50. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт маневреності власного капіталу / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/282-manevrenist-vlasnogo-kapitalu> (дата перегляду: 10.04.2025).

51. **Debt Ratio: визначення, розрахунок, приклад** // Emagia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.emagia.com/uk/blog/debt-ratio/> (дата перегляду: 10.06.2025).

52. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт фінансової автономії (Коефіцієнт фінансової незалежності) / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/346-pokaznik-finansovoji-avtonomiji-pokaznik-finansovoji-nezalezhnosti> (дата перегляду: 10.04.2025).

53. Кривов'язюк І. В. Методичні підходи до аналізу фінансової стійкості підприємства / І. В. Кривов'язюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 4. – С. 67–69. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2012/14.pdf (дата перегляду: 10.06.2025).

54. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт оборотності оборотних активів / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/292-oborotnist-oborotnikh-aktiviv> (дата перегляду: 10.04.2025).
55. Кобилецький В. Р. Період погашення кредиторської заборгованості / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/316-period-pogashennya-kreditorskoji-zaborgovanosti> (дата перегляду: 10.04.2025).
56. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti> (дата перегляду: 10.04.2025).
57. Фінансові показники підприємства: як оцінити ефективність діяльності / Блог «Нова пошта. Освіта»
58. Кобилецький В. Р. Період погашення дебіторської заборгованості (середній період обороту дебіторської заборгованості) / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/319-period-pogashennya-debitorskoji-zaborgovanosti> (дата перегляду: 10.04.2025).
59. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт оборотності запасів / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/293-oborotnist-zapasiv> (дата перегляду: 10.04.2025).
60. Кобилецький В. Р. Період одного обороту запасів / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/318-period-odnogo-oborotu-zapasiv> (дата перегляду: 10.04.2025).
61. Показники фінансової стійкості підприємства // Studfile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5706016/page:21/> (дата перегляду: 10.06.2025).

62. Кобилецький В. Р. Період фінансового циклу / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/320-period-finansovogo-tsiklu> (дата перегляду: 10.04.2025).

63. Як розрахувати рентабельність продажів: формула і приклад // Wedex [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://wedex.com.ua/blog/yak-rozrahuvati-rentabelnist-prodazhiv/#anchor-%d1%89%d0%be-%d1%82%d0%b0%d0%ba%d0%b5-%d1%80%d0%b5%d0%bd%d1%82%d0%b0%d0%b1%d0%b5%d0%bb%d1%8c%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%8c-%d0%bf%d1%80%d0%be%d0%b4%d0%b0%d0%b6%d1%96%d0%b2> (дата перегляду: 10.06.2025).

64. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності активів (показник рентабельності пасивів) / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv> (дата перегляду: 11.04.2025).

65. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu> (дата перегляду: 11.04.2025).

66. Кобилецький В. Р. Період окупності активів / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/315-period-okupnosti-aktiviv> (дата перегляду: 11.04.2025).

67. Павлова А. Оцінювання ефективності використання майна підприємства / А. Павлова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 33. – С. 126–130. – Режим доступу: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/33-2018/17.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).

68. Як збільшити виручку на підприємстві: практичні поради // Zakupivli.pro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.zakupivli.pro/yak-zbilshyty-vyruchku-na-pidpryyemstvi/> (дата перегляду: 10.06.2025).
69. Ігнат'єва І. А., Левицька С. В. Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємств / І. А. Ігнат'єва, С. В. Левицька // Економіка та держава. – 2019. – № 5. – С. 94–98. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/154.pdf (дата перегляду: 10.06.2025).
70. Синиця С. М., Фурса Т. П. Впровадження інноваційних методів підвищення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу / С. М. Синиця, Т. П. Фурса // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2019. – № 20. – С. 256–260. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-51>.
71. Як перетворити збитковий бізнес на прибутковий // Ощадбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/blog/yak-peretvoryty-zbytkovyy-biznes-na-prybutkovyy> (дата перегляду: 10.06.2025).
72. Кривов'язюк І. В. Методичні підходи до аналізу фінансової стійкості підприємства / І. В. Кривов'язюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 4. – С. 67–69. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2012/14.pdf (дата перегляду: 10.06.2025).
73. Модель Альтмана: як розрахувати загрозу банкрутства / LivingFO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://livingfo.com/model-altmana/>
74. Чи потрібно підприємству резервувати кошти під відпустки? // Онлайн-сервіс «Дебет-Кредит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://online.dtki.ua/2019/04/43124> (дата перегляду: 10.06.2025).
75. Кобилецький В. Р. Власні оборотні кошти / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/344-vlasni-oborotni-koshti> (дата перегляду: 23.04.2025).

76. Рентабельність продажів: що це, як розрахувати та підвищити // Allo.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://allo.ua/ua/rentabelnist-prodazhiv-shcho-tse-yak-rozrakhuvaty-ta-pidvyshchyty_am0-17 (дата перегляду: 10.06.2025).

77. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності активів (показник рентабельності пасивів) / В. Р. Кобилецький // Financial Analysis online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv> (дата перегляду: 02.05.2025).

78. Павлова А. Оцінювання ефективності використання майна підприємства / А. Павлова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 33. – С. 126–130. – Режим доступу: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/33-2018/17.pdf> (дата перегляду: 10.06.2025).

79. ПрАТ «Дніпроспецсталь» – офіційний сайт підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dss-ua.com/ukr/index.wbp> (дата перегляду: 10.06.2025).

ДОДАТОК А

Досягнення ПрАТ «Дніпроспецсталь»

Подія	Вплив
1987 вперше в СРСР впроваджено газокисневе рафінування сталі.	Технологія газокисневого рафінування дозволяє виробляти спеціальні, кислотостійкі, особливо корозійностійкі, термостійкі, прецизійні, низьковуглецеві (low carbon steels) сталі, а також так звані сталі карбамідного класу – з особливо низьким вмістом вуглецю (не більше 0,01%), сталі леговані азотом, економно-леговані сталі, а також високоякісні сталі для атомної енергетики – всього понад 90 марок.
1996 впроваджена й сертифікована система якості за стандартом ISO 9002:1994	Система якості за стандартом ISO 9002:1994 є одним зі старіших і визнаних міжнародних стандартів, спрямованих на забезпечення якості продукції і послуг. Основні принципи цього стандарту включають: управління якістю, контроль якості, забезпечення якості, стандартизація і документація. Зараз ISO 9002:1994 був вже замінений більш сучасним стандартом ISO 9001, який охоплює більший спектр управлінських і якісних вимог. Однак, сертифікація за ISO 9002:1994 в минулому свідчить про високий рівень управління якістю на підприємстві в той час.
1996 установка "Піч-ківш" італійської фірми "Danieli"	Освоєна сучасна технологія виробництва конструкційних і підшипникових сталей. Ця інформація підкреслює підприємство як інноваційно налаштоване в галузі виробництва конструкційних і підшипникових сталей. Установка "Піч-ківш" італійської фірми "Danieli" відома своєю сучасною технологією, яка дозволяє досягати високої якості продукції і ефективності виробництва.
1998 введення в експлуатацію вакууматора німецької фірми "Mannesmann-Demag"	Освоєна технологія позапічної обробки сталі. Технологія позапічної обробки сталі з використанням вакууматора від німецької компанії "Mannesmann-Demag" є високотехнологічним процесом, який зазвичай включає наступні переваги: висока чистота сталі, ефективне використання матеріалів, енергоефективність, зниження затрат на енергію, підвищення продуктивності, екологічність.
2002 введення в експлуатацію цех фінішної обробки готової продукції	Після введення в експлуатацію цеху фінішної обробки готової продукції на Дніпроспецсталі в 2002 році, отримали такі результати: підвищення якості продукції, підвищення ефективності виробництва, зменшення витрат і відходів, покращення конкурентоспроможності.
2002 впроваджена й сертифікована система якості за стандартом ISO 9001:2000	Система якості за стандартом ISO 9001:2000 є міжнародним стандартом, спрямованим на забезпечення ефективного управління якістю продукції і послуг, що сприяє підвищенню ефективності, зниженню ризиків і покращенню задоволення клієнтів.
2003 введення в експлуатацію печі-ковша в сталеплавильному цеху №2	Впроваджена ресурсозберігаюча технологія виробництва корозійностійкої сталі, що мало на меті ефективне використання матеріалів, зменшення енергоспоживання, покращення якості продукції, використання ресурсозберігаючих технологій сприяє зменшенню викидів та негативного впливу на довкілля, оскільки оптимізується використання матеріалів і енергії.
2006 запущена установка "прес-ножиць" в копровому цеху	Загалом, впровадження прес-ножиць у копровий цех є важливим кроком для оптимізації процесів обробки металобрухту, підвищення ефективності і зниження витрат на виробництво. Поєднує пресування і різання.
2007 побудований цех з	Сучасний світ неможливо уявити без металургійної продукції. Мало знайдеться

переробки шлаків	конструкцій, в яких не було б жодної металевої деталі, а без металу взагалі не було б електронних технологій. Тому металургія займає важливе місце в промисловості. Але при виробництві металу утворюються відходи, за типом твердої речовини - шлак. Утилізація шлаку (збір і переробка небезпечних шлакових відходів) необхідна, оскільки в ньому містяться токсичні руди.
2008 система якості за стандартом ISO 9001:2008	Уточнення вимог, вдосконалення процесного підходу, посилення вимог до керівництва, уточнення вимог до управління ресурсами, оновлення термінології, підвищення узгодженості з іншими стандартами.
2009 введена в експлуатацію лінія фінішної обробки прокату 120/280 Loeser RPS 377	Що мало такі переваги для виробництва - як: висока точність обробки, покращена якість поверхні, висока продуктивність, гнучкість обробки, зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності та зменшення екологічного впливу.
2012 введена в експлуатацію пилогазоочистка CVS Makina продуктивністю 1200 тис. куб. м/година	Що підвищує продуктивність, ефективно видаляє забруднюючі речовини, покращує робочі умови. Знижує екологічний вплив, ефективно використовує енергію, знижуючи загальні витрати на експлуатацію системи пилогазоочистки та знижує енергоспоживання, забезпечує надійну і тривалу роботу системи без частих зупинок на ремонт та знижує витрати на технічне обслуговування. Легко інтегрується в існуючі виробничі процеси, що дозволяє швидко і ефективно впроваджувати систему без значних зупинок виробництва.
2012 введена в експлуатацію ділянка з виробництва феромолібдену в сталеплавильному цеху №2	Ділянка з виробництва феромолібдену є важливою частиною металургійного підприємства, що забезпечує високу якість продукції, економічну ефективність і стабільність виробничих процесів. Власне виробництво цього легуючого елементу дозволяє контролювати його якість, зменшити залежність від постачальників і підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.
2015 побудована ділянка киснесховища фірми ВАТ "Лінде Газ Україна"	Киснесховища є важливим елементом інфраструктури металургійного підприємства, що забезпечує безперебійне постачання кисню для виробничих процесів. Вони сприяють підвищенню ефективності та якості виробництва, забезпечують безпеку і стабільність процесів, а також допомагають дотримуватись екологічних стандартів.
2017 сертифікація системи менеджменту якості (СМЯ)	Сертифікація системи менеджменту якості на відповідність ризик орієнтованому міжнародному стандарту ISO 9001:2015 допомагає підприємствам покращити якість продукції і послуг, підвищити ефективність процесів і знизити ризики. Впровадження цього стандарту сприяє постійному покращенню і зміцненню конкурентоспроможності організації на ринку.
2020 успішна ресертифікація СМЯ та підтвердження відповідності вимогам ISO 9001:2015.	Сертифікат на систему управління якістю на відповідність вимогам ДСТУ ISO 9001:2015 (або його міжнародному стандарту ISO 9001:2015) – це документ, що є доказом, що система управління (менеджменту) якістю успішно впроваджена та функціонує на підприємстві. Сертифікат, виданий підприємству, підтверджує, що Орган сертифікації перерив функціонування системи управління якістю на підприємстві, та підтверджує, що вона відповідає вимогам даного стандарту.

ДОДАТОК Б

Баланс ПрАТ «Дніпроспецсталь» - тенденція показників 2021-2023 року

Активи / Пасиви	Код рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік (погіршення)
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	6 349	5 634	4 117
Незавершені капітальні інвестиції	1005	62 819	82 771	78 115
Основні засоби	1010	4 426 990	4 744 832	4 394 300
Довгострокові фінансові інвестиції	1035	6 218	8 612	0
Інші необоротні активи	1090	1 918	1 918	1 918
Усього за розділом I	1095	4 504 294	4 843 767	4 478 450
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	1 161 575	1 149 998	1 013 862
Дебіторська заборгованість	1125	833 357	955 074	751 560
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
– за виданими авансами	1130	16 706	20 149	40 904
– з бюджетом	1135	73 198	42 659	101 480
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 800	6 985	6 692
Гроші та їх еквіваленти	1165	28 895	39 024	65 959
Витрати майбутніх періодів	1170	2 176	2 302	989
Інші оборотні активи	1190	18 700	35 298	25 877
Усього за розділом II	1195	2 138 407	2 251 489	2 007 323
III. Необоротні активи, утримувані для продажу	1200	0	0	66
Баланс (загальна сума)	1300	6 642 701	7 095 256	6 485 839

Пасиви	Код рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік (погіршення)
--------	--------------	----------	----------	-----------------------

Пасиви	Код рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік (погіршення)
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	49 720	49 720	49 720
Капітал у дооцінках	1405	3 009 471	3 339 263	3 095 743
Додатковий капітал	1410	114 747	114 747	114 747
Резервний капітал	1415	12 430	12 430	12 430
Нерозподілений прибуток	1420	-2 857 478	-3 307 360	(4 904 222)
Усього за розділом I	1495	328 890	208 800	(1 631 582)
II. Довгострокові зобов'язання				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	108 666	254 589	124 335
Довгострокові кредити	1510	415 028	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	737 381	859 105	755 118
Усього за розділом II	1595	1 261 075	1 113 694	879 453
III. Поточні зобов'язання				
Поточна кредиторська заборгованість	1610	3 121 403	3 292 964	4 325 729
Поточні зобов'язання за товарами та послугами	1615	1 698 535	2 211 526	2 227 027
Розрахунки з бюджетом	1620	13 970	10 818	5 568
Розрахунки зі страхування	1625	12 156	9 187	5 738
Розрахунки з оплати праці	1630	36 882	28 084	9 777
Одержаними авансами	1635	55 233	83 670	101 400
Розрахунки з учасниками	1640	14 330	3 620	3 620
Поточні забезпечення	1660	76 021	71 782	53 907
Інші поточні зобов'язання	1690	24 206	61 111	505 202
Усього за розділом III	1695	5 052 736	5 772 762	7 237 968
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0

Пасиви	Код рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік (погіршення)
Баланс (загальна сума)	1900	6 642 701	7 095 256	6 485 839

ДОДАТОК В

Звіт про фінансові результати (форма №2) за 2021-2023 рр

	Код рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік (погіршення)
I. Фінансові результати				
Чистий дохід від реалізації продукції	2000	9 797 948	4 975 685	4 495 324
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9 517 382)	(4 297 118)	(3 955 501)
Валовий прибуток	2090	280 566	678 567	539 823
Інші операційні доходи	2120	94 370	53 932	49 983
Адміністративні витрати	2130	(163 622)	(118 538)	(122 956)
Витрати на збут	2150	(389 372)	(297 328)	(127 064)
Інші операційні витрати	2180	(104 091)	(734 688)	(525 636)
Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток / прибуток)	2190 2195	(282 149)	(418 055)	(185 850)
Інші фінансові доходи	2220	147	13	4
Інші доходи	2240	131 586	6 632	2 563
Фінансові витрати	2250	(356 373)	(485 416)	(539 124)
Інші витрати	2270	(57 034)	(1 134 468)	(190 723)
Фінансовий результат до оподаткування (збиток / прибуток)	2290 2295	(563 823)	(2 031 294)	(913 130)
Витрати з податку на прибуток	2300	102 800	130 254	(37 534)
Чистий фінансовий результат (збиток/ прибуток)	2350 2355	(461 023)	(1 901 040)	(950 664)
II. Сукупний дохід				
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	654 578	0	0
Інший сукупний дохід	2445	(75 631)	54 277	44 370
Інший сукупний дохід до	2450	578 947	54 277	44 370

	Код рядка	2021 рік	2022 рік	2023 рік (погіршення)
оподаткування				
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(248 723)	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	330 224	54 277	44 370
Сукупний дохід	2465	(130 799)	(1 846 763)	(906 294)
III. Елементи операційних витрат				
Матеріальні затрати	2500	8 178 860	3 561 820	3 595 214
Витрати на оплату праці	2505	913 544	481 034	435 789
Відрахування на соціальні заходи	2510	195 656	105 754	96 187
Амортизація	2515	339 915	359 035	340 332
Інші операційні витрати	2520	495 155	696 059	541 208
Разом	2550	10 123 130	5 203 702	5 008 730

ДОДАТОК Г

Схема методів покращення, розроблені для ПРАТ «Дніпроспецсталь»

Методи поліпшення	Деталі
Управління запасами	• Впровадження ERP та MRP-систем • Використання JIT • ABC/XYZ-аналіз • Формування стратегічного резерву • Локалізація постачання • Інвентаризація • Прискорення обігу
Фінансова стабілізація	• Реструктуризація боргів • Заміна короткострокових кредитів довгостроковими • Мінімізація касових розривів • Переукладення угод з постачальниками
Інвестиції та фінансування	• Додаткова емісія акцій • Залучення інвесторів • Продаж/оренда неефективних активів • Факторинг • Пільгові кредити/овердрафти під гарантії
Оптимізація витрат	• Впровадження ERP для контролю витрат • Скорочення непродуктивних витрат • Тимчасове призупинення неефективних проєктів • Контроль собівартості
Управління функціонуючим капіталом	• Збільшення оборотних активів • Контроль обігу коштів • Зменшення дебіторської заборгованості • Оптимізація закупівель • Логістика • Робота з контрагентами
Управління дебіторською заборгованістю	• Часткова передоплата • Електронний моніторинг • Скоринг клієнтів • Знижки за дострокову оплату • Внутрішній контроль
Розширення ринків та каналів збуту	• Державні закупівлі • Вихід на ринки Азії, Африки, Близького Сходу • Онлайн-платформи • Участь у міжнародних виставках
Диверсифікація продукції	• Нові види сталі (жароміцна, біосумісна тощо) • Пілотні партії • Маркетинговий аналіз • Розширення асортименту
Стратегічні напрямки виробництва	• Оборонна галузь • Виробництво для медицини • Енергетика • Інфраструктура • Машинобудування
Інновації та технології	• Впровадження 3D-друку • Predictive Maintenance

	• ESG-підходи • Інвестиції в НДДКР • Розширення патентного портфелю
Оптимізація виробничих витрат	• Скорочення витрат • Зменшення витрат на одиницю продукції • Мінімізація простоїв • Зниження адміністративних витрат
Робота з персоналом	• Підвищення кваліфікації • Програми залучення молоді • Гнучка система мотивації
Екологічні ініціативи	• Переробка та утилізація відходів • Внутрішні еко-проекти • Отримання «зелених» сертифікатів