

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Економіко-гуманітарний інститут.
Факультет економіки та управління
(повне найменування інституту, назва факультету)

Фінанси, банківська справа та страхування
(повна назва кафедри)

Пояснювальна записка
до дипломної магістерської роботи
магістра
(ступінь вищої освіти (освітній ступінь))

на тему **Фінансове оздоровлення (санація) неплатоспроможного підприємства**

Виконав: студент 6 курсу, групи ФЕУ–113м
спеціальності (напряму підготовки)
072 «Фінанси, банківська справа та страхування »
(код і назва напряму підготовки, спеціальності)

Шиблова А.М.
(прізвище та ініціали)
Керівник Олійник Т.О.
(прізвище та ініціали)
Рецензент Коняєва О.М.
(прізвище та ініціали)

м.Запоріжжя
2018 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Запорізький національний технічний університет
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет ЕПІ, ФЕУ

Кафедра Фінанси, банківська справа та страхування

Ступінь вищої освіти (освітній ступінь) магістр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Напрямок підготовки 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри Р.Р.Н., доцент

Щарова С.В.

«12» грудня 2018 року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Мельничук Анастасія Михайлівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Фінансове оздоровлення (санітуар) неплотспроможного підприємства

керівник роботи Мішин Тетяна Олександрівна доцент, к.е.н.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від «11» 09 2018 року №212

2. Строк подання студентом роботи 04 грудня 2018

3. Вихідні дані до роботи Звіт про фінансовий стан ПАТ «ХТЗ», Звіт про фінансовий результат, Звіт про діяльність банківської системи, Звіт про діяльність банківської системи ПАТ «ХТЗ» 2012-2014 рр.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1 Теоретично-організаційний механізм управління санітуаром неплотспроможного підприємства Розділ 2 Аналіз неплотспроможності підприємства та розробка плану санації Розділ 3 Організаційні заходи щодо оздоровлення неплотспроможності та санації підприємства ПАТ «ХТЗ»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рисунки: Аналіз чинних організаційних заходів, Організаційно-економічний механізм санації, Умоворізня діяльності підприємства

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
1	Олійник Т.О.		
2	Олійник Т.О.		
3	Олійник Т.О.		
4	Мурован С.М.		
Нормо-контролер	Черемисин Н.О.		

7. Дата видачі завдання 04 березня 2018 р.

№ з/п	Назва етапів дипломного роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір матеріалу на проектування	11.09.2018	
2	Групування та аналіз зібраного матеріалу. Уточнення завдань проектування	12.10.2018	
3	Виконання теоретичної частини роботи	20.10.2018	
4	Виконання графічної частини роботи	25.10.2018	
5	Написання та оформлення дипломної магістерської роботи	30.10.2018	
6	Перевірка роботи керівником, консультантами	12.11.2018	
7	Попередній захист роботи	15.11.2018	
8	Переплітання оформлення дипломної магістерської роботи	18.12.2018	
9	Захист роботи у ЕК	18.12.2018	

Студент
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Шиблова А.М. **Фінансове оздоровлення (санація) неплатоспроможного підприємства.** – Дипломна магістерська робота.

Дипломна магістерська робота зі спеціальності 072 магістр фінансів, банківської справи та страхування. Кафедра фінанси, банківська справа та страхування, Запорізький національний технічний університет, 2018.

Магістерська дипломна робота присвячена розробці теоретико-методологічних підходів та практичних рекомендацій щодо фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Виявлено основні причини виникнення неплатоспроможності підприємства, як передумови проведення фінансової санації. Досліджено особливості санації, як комплексу процедур фінансового оздоровлення підприємствата з розглядом організаційних і фінансових аспектів управління санацією.

Проведено аналіз фінансових ресурсів і досліджено економічні чинники діяльності підприємства ПАТ «ХТЗ» за 2013-2017 роки, проаналізовано неплатоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. Досліджено основні причини фінансової кризи, як наслідок неплатоспроможності ПАТ «ХТЗ». Виявлено результати аналізу соціально-економічних наслідків проведеної санації у 2017 році.

Запропоновано стратегічні напрямки оновленого плану санації для ПАТ «ХТЗ» з розробкою заходів щодо результатів ефективності санаційних процедур проведених у 2018 році

Досліджена охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях з виявленням потенційної небезпеки адміністративного робітника ПАТ «ХТЗ» і запропонованям заходів по забезпеченню безпеки.

Ключові слова: САНАЦІЯ, САНАЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ, НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, АНАЛІЗ, ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ, РИЗИКИ, МЕТОДИ.

ANNOTATION

Shyblova A. **Financial rehabilitation (sanation) of the insolvent enterprise.**

– A Master's degree thesis.

Graduate Master's Degree in Specialty 072 of the Master of Finance, Banking and Insurance. Department of Finance, Banking and Insurance, Zaporizhzhya National Technical University, 2018.

The master's degree work is devoted to the development of theoretical and methodological approaches and practical recommendations for financial recovery of the insolvent enterprise.

The main reasons for the insolvency of the enterprise as the preconditions for financial sanation are revealed. The features of sanation as a complex of procedures for financial rehabilitation of an enterprise with consideration of organizational and financial aspects of sanation management are investigated.

The analysis of financial resources was carried out and economic factors of activity of PJSC "KhTZ" enterprise for 2013-2017 years were investigated, insolvency, financial stability, liquidity were analyzed. The main causes of the financial crisis as a result of insolvency of PJSC "KhTZ" are investigated. The results of the analysis of socio-economic consequences of the sanation carried out in 2017 are revealed.

The strategic directions of the updated sanation plan for PJSC "KhTZ" are proposed, with the development of measures on the results of the efficiency of sanation procedures conducted in 2018.

Labor protection and safety in emergency situations are investigated with the identification of the potential danger of an administrative worker of PJSC "KhTZ" and proposed measures for ensuring safety.

Keywords: SANITATION, SANATIC CAPACITY, INSOLVENCY FINANCIAL STATE, ANALYSIS, FINANCIAL REPORTING, RISKS, METHODS.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ДО ДИПЛОМНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

1. Олійник Т.О. Аналіз санаційної спроможності промислового підприємства / Т.О. Олійник, А.М. Шиблова// Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збір наукових праць. –№5.– Запоріжжя: 2018.

2. Олійник Т.О. Міжнародний досвід санації неплатоспроможного підприємства Т.О. Олійник, А.М. Шиблова// Соціально-економічні, освітні та фахові проблеми молоді в умовах євроінтеграційних процесів: матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, м. Запоріжжя.– Запоріжжя : Мокшанов В.В., 2017.-448с.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ , СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	
ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЄЮ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА	13
1.1. Неплатоспроможність підприємства, як передумова фінансової санації підприємства	13
1.2. Санація як комплекс процедур з оздоровлення підприємства, та її роль в системі антикризового управління підприємством	18
1.3. Організаційні і фінансові аспекти управління санацією	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКА ПЛАНУ САНАЦІЇ	41
2.1. Економічні чинники діяльності та аналіз фінансових ресурсів неплатоспроможного підприємства ПАТ «ХТЗ»	41
2.2. Аналіз неплатоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості ПАТ «ХТЗ»	50
2.3. Аналіз причин фінансової кризи, неплатоспроможності та слабких місць ПАТ «ХТЗ»	79
2.4. Соціально-економічні наслідки санації на підприємстві ПАТ «ХТЗ»	84
РОЗДІЛ 3. САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ ЩОДО ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПАТ «ХТЗ»	96
3.1. Стратегічна розробка оновленого плану санації для ПАТ «ХТЗ» на 2018 рік	96

3.2. Заходи щодо результатів ефективності санаційних процедур проведених у 2018 році	107
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	121
ВИСНОВКИ	138
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	142
ДОДАТОК А. Консолідований звіт про фінансовий стан	147
ДОДАТОК Б. Консолідований звіт про фінансові результати	156
ДОДАТОК В. Консолідований Звіт про рух грошових коштів	152

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ , СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ**

грн.	–	гривня;
ГН	–	граничні норми;
ДБН	–	державні будівельні норми;
ДСанПіН	–	державні санітарні правила і норми;
ДСТУ	–	державний стандарт України;
НПАОП	–	нормативні акти з охорони праці;
НС	–	небезпечна ситуація;
НХР	–	небезпечна хімічна речовина;
ПАТ	–	публічне акціонерне товариство;
ПК	–	Персональний комп'ютер;
ПУЕ	–	правила устрою електроустановок;
р.	–	рік;
рис.	–	рисунок;
табл.	–	таблиця;
ССБП	–	система стандартів безпеки праці;
рр.	–	роки;
тис.	–	тис.

ВСТУП

Ринкові умови господарювання зумовили не лише позитивні зрушення в економіці країни, але й призвели до того, що більшість вітчизняних підприємств внаслідок негативного прояву економічної кризи, повільної адаптації управлінського апарату до нових умов господарювання стали неплатоспроможними, збитковими і відчувають великі фінансові труднощі. Ситуація, що склалась, зумовлює вагомість досліджень щодо обґрунтування дієвого механізму санації підприємств-боржників, що забезпечить їх оздоровлення, збереження робочих місць, виробничого потенціалу і, отже, економічну безпеку країни. Відсутність достатнього практичного досвіду і теоретичної бази санації, обмеженість фінансових ресурсів значною мірою стримують дані процеси.

Актуалізація проведеного дослідження полягає у тому, що більшість підприємств за умов економічної, фінансової та політичної кризи в країні не можуть впоратись з негативними впливами і втрачають фінансову стабільність, в результаті підприємство втрачає змогу виконувати свої боргові зобов'язання.

Наразі в Україні існує багато підприємств, що мають великий потенціал до отримання прибутку але є банкрутами, бо мають недосконалу систему управління, застарілі основні фонди або нераціональне використання власних ресурсів та багато іншого. Тому на підприємстві постає важлива мета – не допустити розвитку кризових явищ на підприємстві і знизити негативний вплив зовнішнього середовища, а в разі якщо не вдалося уникнути – вміло застосовувати антикризові заходи для відновлення платоспроможності.

Необхідність розробки цієї проблеми привернула в останні роки до неї увагу ряду вчених, серед яких слід виділити І.О. Бланк, І.В. Зятковський, Є.М. Андрущак, М.М. Головіна, О.В. Манойленка, О.В. Мозенкова, Е.В. Сгару, Л.С. Ситник, А.Є. Слівака, А.М. Поддєрьогіна, Б.М. Полякова, О.О. Терещенка, Н.Л. Шишкову, А.М. Штангрета.

Метою дипломної магістерської роботи є розгляд теоретичних, методологічних та практичних аспектів аналізу санаційної спроможності неплатоспроможного підприємства та обґрунтування шляхів його покращення і основних напрямів зміцнення. Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження вирішувались такі основні завдання:

- розглянути теоретико-організаційний механізм управління санацією неплатоспроможного підприємства;
- проаналізувати та здійснити оцінку неплатоспроможності підприємства та розробити план санації;
- розробка санаційні заходи щодо відновлення платоспроможності та конкурентоздатності ПАТ «ХТЗ»;
- розробити заходи щодо результатів ефективності санаційних процедур проведених у 2018 році;
- здійснити огляд охорони праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях і заходи щодо усунення небезпек.

Об'єктом роботи є розробка плану санації неплатоспроможного підприємства.

Предметом дослідження є сукупність комплексу теоретичних, методичних і практичних питань аналізу санаційної спроможності та розробка плану фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Вирішення поставлених у роботі завдань досягнуто на основі застосування загальнонаукових та специфічних методів, а саме: аналізу та синтезу (для вивчення та розкриття теоретичних аспектів санації підприємства), порівняння (при використанні діючих соделей оцінки неплатоспроможного підприємства та зіставленні фактичних даних за відповідні періоди), системний аналіз (для визначення послідовності здійснення фінансової санації); метод узагальнення і наукової абстракції (при вивченні та уточненні змісту поняття фінансової санації), історичного(при дослідженні еволюції поняття «санація»), спостереження (для визначення динаміки фінансових показників на досліджуваному підприємстві), економічного аналізу (при аналізі динаміки

показників майнового стану, ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості, динаміки показників імовірності банкрутства за різноманітними моделями), табличний (для відображення аналітичної та статистичної інформації), узагальнення (при формуванні висновків на основі дослідження).

Інформаційною базою для дослідження стали нормативно-правові акти України з питань банкрутства та відновлення платоспроможності підприємства; наукові роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників у сфері неплатоспроможності та санації та шляхів відновлення, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність та інші фінансово-економічні дані підприємства.

Елементи наукової новизни полягають у розробці фінансового механізму відновлення платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості підприємства – на основі глибокого аналізу всіх сфер діяльності та врахування особливостей даної сфери, а також проведення комплексної процедури оздоровлення згідно до розроблених заходів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у виробленні конкретних, науково обґрунтованих рекомендацій щодо проведення санаційних заходів неплатоспроможного підприємства. Впровадження в практичну діяльність запропонованих рекомендацій щодо шляхів удосконалення відповідних сфер діяльності та аналіз ефективності розроблених заходів для ПАТ «ХТЗ».

Магістерська робота «Фінансове оздоровлення (санація) неплатоспроможного підприємства» складається з анотації, вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 159 сторінок комп'ютерного тексту, з них 130 сторінок основного тексту, 7 рисунків, 33 таблиць, 53 джерела, 3 додатки.

1 РОЗДІЛ

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЄЮ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Неплатоспроможність підприємства, як передумова фінансової санації підприємства

Неплатоспроможність підприємства є унікальним феноменом, якого намагаються уникнути підприємства, на меті яких є стабільне функціонування та активна діяльність в вироблені та просуванні свого продукту. Це явище є багатоаспектним та сутнісним, тому слід розглянути в чому полягає суть терміну.

З законодавчої точки зору, неплатоспроможність – це неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів не інакше як через відновлення платоспроможності (згідно із Законом № 3108-IV від 17.11.2005) [1].

В момент не змоги здійснювати платежі, покривати свої зобов'язання – посилюється спад виробництва. В результаті цих ознак занепадає внутрішній ринок, через це виникає у підприємства проблема незабезпеченості коштами, також попит на ринку не задовольняється в повній мірі і знижуються виробничі потужності підприємства-боржника. І підприємство втрачає свої позиції на ринку, відбувається витіснення конкурентами.

Криза настає не одразу, а з'являється з моменту погіршення, так званих показників (ознак), що характеризують як внутрішнє, так і зовнішнє середовище. Отже, важливо визначити ознаки, які характеризують неплатоспроможність підприємства [2]:

- зменшення обсягів реалізації продукції призводить до скорочення виробництва, що в свою чергу негативно впливає на всі техніко-економічні показники виробничої діяльності підприємства;
- спад попиту на продукцію негативно впливає на фінансово-економічні показники, платоспроможність суб'єкта господарювання, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості;
- зниження прибутковості виробництва. На прибутковість виробництва впливають багато чинників, зокрема, подорожчання сировини, матеріалів, енергоносіїв, комплектуючих виробів, кон'юнктура цін на готову продукцію, обсяг виробництва. Все це негативно впливає на фінансовий стан підприємства і його фінансову стійкість;
- втрата клієнтів та покупців – це свідчить про зниження якісних показників продукції та її не конкурентоспроможність на ринку. Можуть впливати і ціни на продукцію, недостатня її реклама та дизайн;
- збільшення обсягу неліквідних оборотних коштів сприяє замороженню оборотних коштів, неефективному їх використанню, зниженню їх оборотності та потреби залучення б оборот додаткових коштів;
- неритмічність виробництва впливає на якісні показники продукції, зрив поставок продукції клієнтам і споживачам, на негативну тенденцію взаємовідносин між партнера щодо поставки: сировини, матеріалів і готової продукції;
- низький рівень використання виробничого потенціалу. Наявні потужності не завантажені і не використовуються належним чином, що призводить до подорожчання собівартості продукції, оскільки висока частка постійних затрат б собівартості продукції;
- збільшення витрат на виробництво та реалізацію продукції. Причини збільшення витрат можуть бути різноманітні (подорожчання сировини, матеріалів, транспортні перевитрати, підвищення цін на енергоносії та ін.). Слід аналізувати кожен елемент зокрема, з метою встановлення причини і шляху її вирішення;

– зниження рівня продуктивності праці. Воно відбувається за рахунок застарілої техніки і технології виробництва, низького рівня механізації та автоматизації технологічних процесів, нераціонального використання трудового потенціалу;

– скорочення кількості робочих місць. Цьому можуть сприяти різні причини (скорочення виробництва, відсутність замовлення на продукцію, низька її якість та відсутній на неї попит і т. д.).

Також, при виникненні неплатоспроможності необхідно визначити причини, які мають як внутрішні, так і зовнішній характер впливу (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Основні причини виникнення неплатоспроможності

Основні причини виникнення неплатоспроможності		
1	2	3
Зовнішні	соціально-економічні фактори загального розвитку країни	- спад обсягу національного доходу; ріст інфляції; - уповільнення платіжного обороту; - нестабільність податкової системи; - зниження рівня реальних доходів населення; - ріст безробіття
	ринкові фактори	зниження ємності внутрішнього ринку; посилення монополізму на ринку; суттєве зниження попиту; спад кон'юнктури в економіці в цілому; нестабільність фінансового ринку; зниження активності фондового ринку; нестабільність валютного ринку
	інші зовнішні фактори	політична нестабільність; негативні демографічні; стихійні лиха; погіршення криміногенної ситуації
Внутрішні	виробничі	неефективний маркетинг; неефективна структура поточних витрат; низький рівень використання основних фондів; низький рівень кваліфікації персоналу; недостатньо диверсифікований асортимент продукції; неефективний виробничий менеджмент

Продовження табл.1.1

1	2	3
	інвестиційні	неефективний фондовий портфель; висока тривалість будівельно-монтажних робіт; суттєва перевитрата інвестиційних ресурсів; недосягнення запланованих обсягів прибутку по реалізованих проектах; неефективний інвестиційний менеджмент
	фінансові	неефективна фінансова стратегія; неефективна структура активів (низька ліквідність); надмірна частка позикового капіталу; висока частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу; ріст дебіторської заборгованості; висока вартість капіталу; перевищення припустимих меж фінансових ризиків; неефективний фінансовий менеджмент.

на основі джерела №3

Важливим в процесі діяльності підприємства за умов ринкової економіки є планування господарської діяльності на всіх рівнях, а саме: стратегічному, тактичному, оперативному.

Найважливішим в діяльності підприємства є саме стратегічний рівень, який передбачає життєво важливі для подальшого розвитку підприємства.

Стратегія — це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства і складається з двох частин: продуманих цілеспрямованих дій і реакції на непередбачуваний розвиток подій [4, с.13].

Стратегічне управління – процес формулювання місії і цілей організації, вибору специфічних стратегій для визначення та отримання необхідних ресурсів та їх розподілу з метою забезпечення ефективної роботи організації в майбутньому[4, с.15].

Тактичне управління – конкретні дії щодо реалізації намічених цілей, тобто короткострокове управління, за якого на базі наявної інформації відбувається постійне порівняння показників стратегічного плану з досягнутими

за певний період результатами. У результаті, іноді здійснюється коригування окремих показників стратегічного плану, переглядаються цілі управління. Це відбувається за умови, якщо виявляється вплив або безпосередня дія раніше не врахованих факторів[4, с.16].

Оперативне управління передбачає вирішення поточних або такі, що виникають у результаті небажаних відхилень, виробничі проблеми. При цьому ставляться конкретні, кількісно вимірювані орієнтири і використовується ситуаційний підхід, за якого обирається прийнятний варіант дій, виходячи зі сформованих умов.

Отже, всі три рівні є невід'ємною умовою, які в сукупній дії та за умов вдало розроблених рішень призведуть до розквіту та вдале функціонування підприємства. Це є головною місією, але в своїй діяльності підприємство бувають як зліт так і падіння. Тому не менш важливим є розробка напрямків діяльності підприємства на різних етапах функціонування підприємства.

Неплатоспроможність (банкрутство) може виникати на будь-якому етапі життєвого циклу конкурентоспроможного підприємства. Кожен етап має свої особливості, певну систему факторів, які можуть спричинити банкрутство фірми. Особливо важливо передбачити дію цих факторів на стадії зародження банкрутства.

Це, насамперед, неправильне визначення місії та виробничого профілю фірми, низька кваліфікація управлінського персоналу, висока частина позикового капіталу, високі витрати та неадекватний маркетинг, нестабільна та суперечлива законодавча база, високі податки, спадання попиту та підвищення цін на ресурси.

У період прискореного зростання фірми дуже важливою є оптимальна структура власного та позикового капіталу. При зростанні позикових коштів збільшується ймовірність стати неплатоспроможним.

На етапі сповільнення зростання фірми причиною можливого банкрутства може стати збільшення обсягу оборотних коштів, втрата гнучкості

в управлінні, неадекватний маркетинг; збільшення запасів готової продукції та збільшення виробничих витрат.

Етап зрілості характеризується стабільними фінансово-економічними показниками, але коли виробничі запаси збільшуються більш швидкими темпами порівняно з випуском продукції, несвоєчасно здійснюється відтворення основних фондів, ротація та підвищення кваліфікації персоналу, відповідні маркетингові заходи, то також з'являється загроза банкрутства [5, с.23].

На етапі спаду діють ті самі чинники, що і на етапі зрілості, але на даному етапі погіршується фінансовий стан, зменшується обсяг виробленої продукції, за рахунок цього втрачає споживачів, а негативні внутрішні чинники приводять до прискореного банкрутства.

Реалізація політики антикризового фінансового управління при загрозі неплатоспроможності (банкрутства) передбачає такі етапи: дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку; визначення масштабів кризового стану підприємства; вивчення основних факторів, що зумовлюють кризовий розвиток підприємства; формування цілей і вибір основних механізмів антикризового фінансового управління; впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства; вибір ефективних форм санації; фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства.

1.2. Санація як комплекс процедур з оздоровлення підприємства, та її роль в системі антикризового управління підприємством

В нестабільних економічних умовах постає важливе питання: як діяти і організовувати діяльність підприємства? Залишаючись конкурентоздатним, платоспроможним і успішним. Але не всі вдається впоратись з натиском несприятливих чинників і на підприємстві виникає фінансова криза і

банкротство. І на даному етапі використовуються стабілізаційні заходи, а саме санація, що пов'язана з відновлення фінансового стану, ліквідності (платоспроможності), покращення економічних показників.

Термін «санація» походить від латинського «sanare», що означає лікування, оздоровлення, одужання. Застосування цього терміна в економічній теорії є закономірним, оскільки при наближенні підприємства до стану неплатоспроможності та банкрутства потрібне саме оздоровлення та лікування підприємства, яке потрапило в кризу.

Багато науковців досліджували це явище, тому слід розглянути розгалужену систему визначень даного терміну для визначення найбільш ґрунтовнішого.

За Бланком І.О., санація – це система заходів по фінансовому оздоровленню підприємства, що реалізуються за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб та спрямовані на запобігання оголошення підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації [6, с.13].

Ситнік Л.С. визначає термін санація – як систему економіко-організаційних заходів, спрямованих на оздоровлення фінансового стану підприємства-боржника [7, с.18].

Зятковський І.В. під санацією розуміє спробу фінансового оздоровлення підприємств, яка реалізується шляхом проведення фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності у довгостроковому періоді, характерному погіршені фінансового стану або загрозою його ліквідації[8, с.18].

М.Л. Макальська дає таке визначення санації - це система фінансових та кредитних заходів, спрямованих на покращення фінансового стану підприємства з метою запобігання його банкрутства або підвищення конкурентоспроможності [9, с.18].

М.І. Тітов дає наступне тлумачення даного терміну - оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та

інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних) фінансової допомоги, спрямованої на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутству [10, с.23].

В.А. Барінов визначає санацію – як система заходів, спрямованих на покращення фінансово-економічного стану підприємств з метою запобігання банкрутства або підвищення конкурентоспроможності [11, с.13].

Інше визначення наводить О.О. Терещенко: Санація підприємства – заходи фінансово-економічного характеру, які відбивають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації, та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства [12, с.34].

Г. О. Крамаренко і О.Є. Чорна стверджують, що термін “санація” означає систему заходів, проведених для поліпшення фінансового стану підприємства, з метою запобігання їх банкрутства та підвищення конкурентоспроможності, особливо в періоди економічних криз” [13, с. 446–465].

В.П. Ельсуков, В.С. Каменков, Б.І. Конанов дають коротке визначення санації як «процедури, що передбачає заходи щодо фінансового оздоровлення боржника, тобто відновлення платоспроможності» [14, с.126].

Що стосовно законодавства, то в Закону України «Про банкрутство», у ст.1 дається визначення поняття санація, що є системою заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника [1].

Узагальнюючи вищесказане, під санацією слід розуміти комплексну процедуру прийняття управлінських рішень, що стосуються однієї, декількох або всіх сфер діяльності суб'єктів господарювання, метою яких є оздоровлення або відновлення процесу його функціонування, зміна діяльності на більш

конкурентну на основі ефективних ресурсних або організаційно-структурних змін.

Санація здійснюється за допомогою фінансових коштів оскільки стосується насамперед, фінансово-економічної системи господарського суб'єкта. Це доводить потребу створення фінансово-економічного механізму санації. Система санаційних заходів передбачає такі типи заходів: організаційно-правового, виробничо-технічного, фінансово-економічного та соціального характеру зміст яких наведений у наступній таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Система санаційних заходів на підприємстві

Тип заходу	Характеристика заходу
1	2
Соціальні	Звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі реалізації плану санації, та надання їм соціальних гарантій
	Зміна керівництва, залучення нових висококваліфікованих кадрів
Організаційно-правові	Звільнення від об'єктів соціальної сфери
	Реорганізація підприємства
	Надання в оренду частини основних фондів боржника
	Продаж підприємства
	Продаж частини майна боржника
Виробничо-технічні	Модернізація та оновлення виробничих фондів
	Закриття нерентабельних виробництв
	Оптимізація запасів
	Поліпшення якості виробничого процесу
	Перепрофілювання
Фінансово-економічні	Мирова угода (відстрочка, розстрочка, списання боргу)
	Укладання форвардних контрактів на постачання продукції
	Стягнення, рефінансування дебіторської заборгованості
	Залучення додаткових кредитів для погашення боргу та реалізації плану санації
	Пролонгування погашення раніше одержаних позичок

Продовження табл.1.2

1	2
	Виконання зобов'язань боржника власником або третіми особами

	Залучення інвестора з переведенням на нього частини боргу божника
	Участь держави (державне фінансування, державні кредити, субсидії, податкові пільги)

На основі джерела №15

Метою санації суб'єктів господарювання є усунення чи попередження загрози банкрутства, забезпечення найбільш ефективного використання потенціалу з метою адаптації підприємств до нових умов господарювання та створення передумов для відновлення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Основні цілі проведення санаційних заходів наведено на рисунку 1.1.

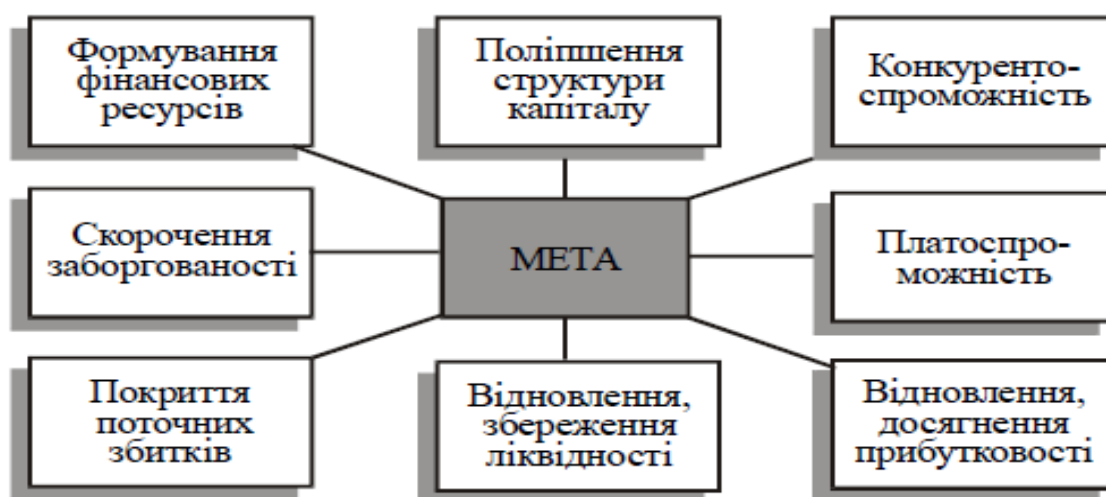


Рис.1.1. Основні цілі проведення санаційних заходів

Рішення про проведення санаційних заходів приймаються[16, с.29]:

- з ініціативи суб'єкта господарювання, що перебуває в кризі;
- з ініціативи фінансово-кредитної установи;
- з ініціативи одержувача застав цілісного майнового комплексу підприємства;
- з ініціативи агентства з питань банкрутства підприємств (державних);
- з ініціативи НБУ;

- з власної ініціативи боржника (звернення до суду);
- після закінчення терміну з дня опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабінету Міністрів України (коли надійшли пропозиції від юридичних чи фізичних осіб щодо санації і неспроможності підприємства).

Цілісний підхід до визначення сутності поняття санація та виділити етапи проведення санаційного аудиту, допоможе класична модель санації. Згідно даної моделі процес фінансового оздоровлення підприємства передбачає такі етапи:

- а) виявлення (ідентифікації) фінансової кризи;
- б) проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи (визначають зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибину та якість фінансового стану фірми на підставі первинних бухгалтерських документів, рішення зборів акціонерів, фінансових планів тощо);
- в) прийняття рішення щодо ліквідації або санації:
 - ліквідація може здійснюватися на добровільній основі та у примусовому порядку;
 - санація передбачає розробку санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення з одночасним визначенням цільових орієнтирів, яка включає розробку програми санації.

Програма санації охоплює такі розділи: цілі санації, стратегія санації, проект санації, план санації, управління впровадженням програми санації [16, с. 45].

Виділяють такі цілі санації: стратегічні й тактичні. До тактичних відносять відновлення платоспроможності, ліквідацію заборгованості за претензіями.

Стратегічні цілі – стабілізація і зміцнення фінансового стану підприємства, відновлення його конкурентної позиції. Стратегія санації визначає її ідеологію та механізми здійснення. Вона має варіативний характер і визначається цілями санації, зацікавленістю кредиторів у співробітництві з цим суб'єктом підприємницької діяльності, привабливістю підприємства для

потенційних інвесторів санації, техніко-технологічними характеристиками виробництва [16,с. 47].

Проект санації включає обґрунтування обраної стратегії, а також етапи і форми її реалізації. До складових проекту санації відносять техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів для досягнення цілей, графіки і методи мобілізації капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінка ефективності санаційних заходів, прогнозовані результати виконання проекту. Конкретизує програму санації план її здійснення.

В плані санації передбачаються заходи з відновлення платоспроможності, строки відновлення платоспроможності, умови залучення інвесторів, умови відповідальності інвестора за невиконання своїх зобов'язань, задоволення вимог кредиторів. План санації розробляється у формі бізнес-плану як сенаторами, так і підприємством-боржником.

Також важливими умовами розгляду санації зі сторони ендегенних та екзогенних факторів, тобто аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємства. Головними екзогенними факторами фінансової кризи та неплатоспроможності на підприємстві можуть бути[17,с. 49].:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, неплатоспроможністю, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства чи така система функціонує недосконало.

Можна виділити велику кількість ендогенних факторів фінансової кризи. З метою систематизації, їх можна згрупувати в такі блоки[18,с. 52]:

- низька якість менеджменту;
- дефіцити в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки у виробничій сфері;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- брак інновацій та раціоналізаторства;
- дефіцити у фінансуванні;
- цілковитий брак контролінгу або незадовільна робота його служб.

У цілому всі ці причини кризи створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виділити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але всі вони, як правило, обмежуються переліченими вище.

Отже, на фінансову стійкість підприємства має великий вплив система ендогенних та екзогенних факторів. Типовими наслідками впливу названих причин та факторів на фінансово-господарський стан підприємства є: утрата клієнтів та покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції; неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей; зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці; збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів; виникнення внутрішньовиробничих

конфліктів та збільшення плинності кадрів; зростання тиску на ціни; суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

1.3. Організаційні і фінансові аспекти управління санацією

Внаслідок стрімкого розвитку сучасної економічної та політичної кризи підприємства не в змозі своєчасно реагувати на зміни. Та за недосконалості внутрішнього середовища виникають проблеми на підприємстві, внаслідок яких використовують механізм санації.

У системі проведення фінансової санації підприємства фахівці виділяють три основні функціональні блоки[19,с. 80]:

- розробка плану санації;
- санаційний аудит;
- менеджмент санації.

Ефективна організація управління санацією має вирішальне значення для відновлення платоспроможності підприємства. Сутність менеджменту санації розглядається з двох позицій: інституціональної і функціональної.

З інституціональної позиції до менеджменту санації відносяться всі фізичні особи, які уповноважені провести санацію підприємства, тобто фактично керувати підприємством на період його оздоровлення. Досить часто до банкрутства підприємства призводить невміле і неефективне управління.

Розв'язання питання щодо призначення менеджменту санації є одним з першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення. Особами, які можуть залучатись до менеджменту санації можуть бути[19,с. 67]:

- контролюючі органи;
- аудитори;
- керуючі санацією;

- представники кредиторів або комітету кредиторів;
- потенційні інвестори;
- представники акціонерів (учасників);
- керівництво підприємства

До функціональних сфер менеджменту санації відносяться:

- постановка цілей;
- формування та аналіз проблеми;
- пошук альтернатив, прогнозування та оцінка наслідків їх реалізації (визначення комплексу санаційних заходів);
- затвердження обраної альтернативи;
- реалізація (проведення санаційних заходів);
- контроль;
- аналіз відхилень.

Розробкою санаційної концепції та плану санації займаються, як правило, консалтингові фірми разом з внутрішніми службами контролінгу підприємства за дорученням керуючого санацією (у випадку судової санації), або власників чи керівництва підприємства (у разі досудової санації).

Для впровадження санації на практиці необхідно розробити організаційний механізм санації, який має відображати послідовність дій учасників цього процесу і фінансовий механізм, який має привести в дію оздоровчі заходи на підприємстві. Під механізмом в даному випадку ми розуміємо сукупність форм і методів дії, за допомогою яких реалізується головна мета санації та її проміжні завдання.

Важливу роль в організації механізму санації посідає фінансово-економічний аспект. Мета фінансової санації полягає в стабілізації фінансових потоків підприємства, а саме, усунення поточних збитків та недопущення їх виникнення в подальшому; також відновлення платоспроможності та ліквідності, погашення заборгованостей, покращення структури обігового капіталу та нагромадження статутного; фінансування на відновлення виробничих потужностей.

**Основні засади формування організаційно-економічного механізму
 санації підприємств**

Основні засади формування механізму санації підприємства	Пріоритетність процедури санації у процесі провадження справи про банкрутство
	Реабілітаційні заходи процесу провадження справи про банкрутство застосування при зворотній абсолютній неплатоспроможності
	Більш доцільне проведення судової санації керівником боржника, оскільки у цьому випадку керівництво не втрачає контролю над підприємством та може використовувати додатковий інструментарій відновлення платоспроможності , який надає судовий процес
	Критеріями прийняття рішення комітетом кредиторів стосовно санації повинні бути не тільки висновки незалежного аудиту, а і розроблена концепція санації
	Розробці концепції та плану санації повинна передувати всебічна діагностика діяльності підприємства
	Метою санації суб'єктів господарювання є усунення чи попередження загрози банкрутства, забезпечення найбільш ефективного використання потенціалу для адаптації підприємств до нових умов господарювання та створення передумов для відновлення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі
	Санація – це комплексний процес, який передбачає вдосконалення роботи усіх підсистем підприємства для забезпечення внутрішньої гармонізації діяльності
	Процес здійснення санації підприємства повинен знаходитися під постійним контролем, що може бути забезпечено шляхом створення ефективного механізму моніторингу

Організаційно-економічний механізм санації підприємств повинен базуватись на засадах, які подані на табл. 1.3 [19, с.46]. Механізм санації підприємства передбачає здійснення всебічного ґрунтовного аналізу діяльності, визначення основних цілей та розробку концепції санації, містить систему прийняття раціональних санаційних рішень та важелів контролю за виконанням санаційної процедури.

Структурно-логічна схема організаційно-економічного механізму санації підприємств подана на рис. 1.2.

Також розгляд санації неможливий без такого поняття як «криза», яке має багато трактувань. Взагалі кризу можна визначити як природний момент у послідовності функціонування або розвитку системи.

В сучасній літературі поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в діяльності підприємства – від простих перешкод у функціонуванні підприємства через організаційні негаразди до повного знищення підприємства. Найбільш вдалим є такі трактування кризи на підприємстві:

- «криза на підприємстві – то є незапланований та небажаний, обмежений в часі процес, який може суттєво заважати і навіть зробити неможливим функціонування підприємства» [20, с.15];

- «криза являє собою ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищі» [20, с.73].

Наведені трактування відображають два основних ставлення до кризових ситуацій, що зустрічаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів – негативне та позитивне. В негативному напрямку кризи – увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства; на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Але існує і позитивний бік даного явища що ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи, активної дії по зниженню негативного впливу в різноманітних сферах, а саме; активізації маркетингової політики, сфери менеджменту, збутової політики, виробничої сфери та ін.

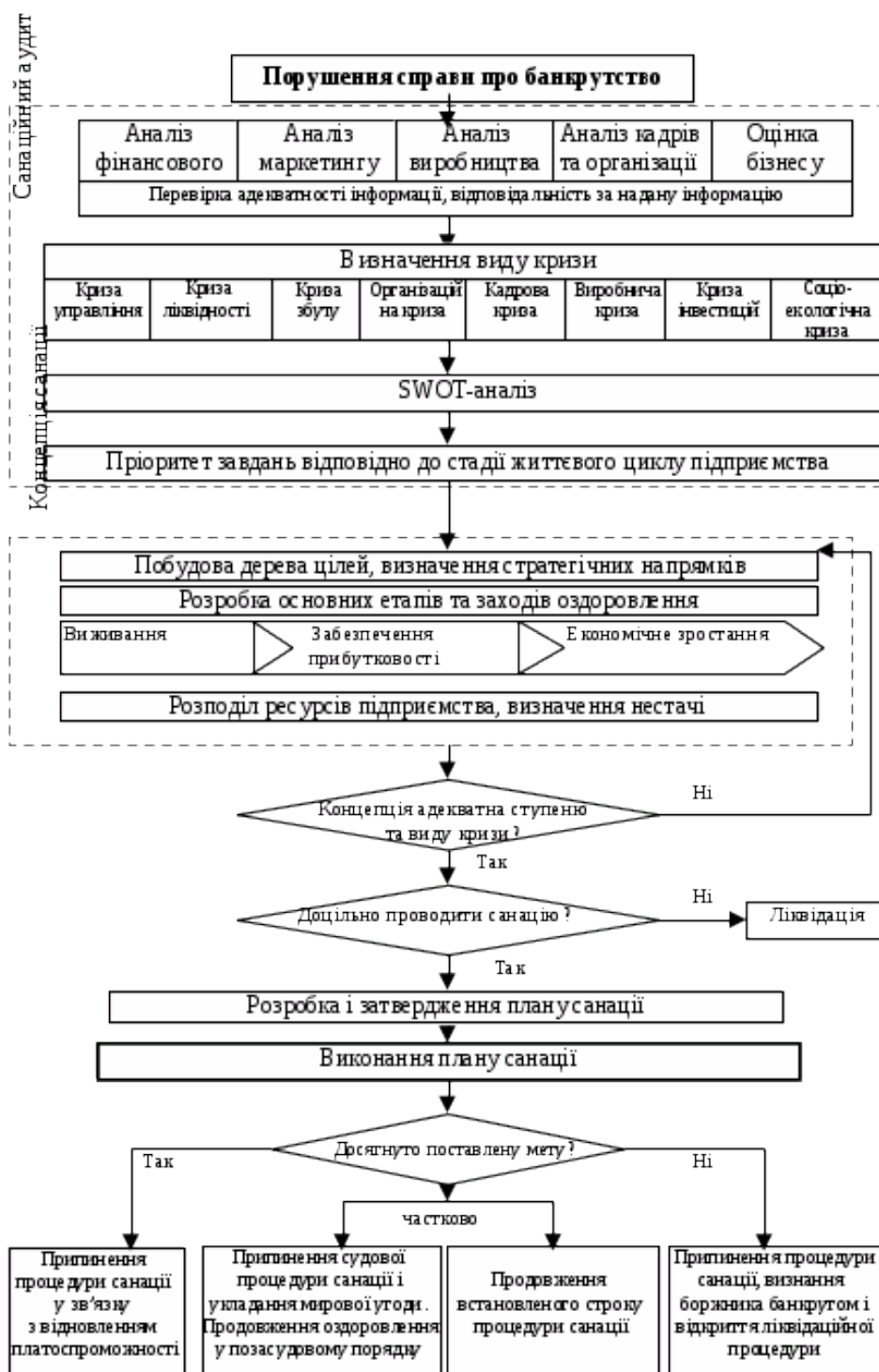


Рис. 1.2. Організаційно-економічний механізм санації

На основі джерела № 20

На сьогоднішній день різними авторами запропоновано багато схем класифікації криз на підприємстві. Для опису кризи як процесу існують різні точки зору. Узагальнюючи різні підходи, кризи на підприємстві можна класифікувати з таких позицій: з позиції стратегічного розвитку, стадії життєвого

циклу, походження чинників, з точки зору масштабу, агрегованого стану, загрози цілям підприємства, основних складових діяльності підприємства.

До параметрів, що описують кризу, доцільно віднести [21, с.37]:

- масштаб кризи як показник рівня її системності;
- вид кризи як показник, що характеризує вражені кризою сфери та напрями діяльності;
- фазу (стадію) кризи як показник, що характеризує розгортання кризи в часі;
- гостроту кризи як показник, що характеризує ступінь загрози існуванню підприємства.

Розглядаючи кризу як процес, що існує та розвивається в тривимірному просторі, доцільно використовувати 2-й, 3-й та 4-й з наведених вище параметрів.

Таблиця 1.4

**Узагальнена система класифікації криз на підприємстві за
різноманітною класифікацією вчених**

Класифікаційна ознака кризи за відповідним автором	Види кризи
1	2
Зміна кризи у часі за С. Фінком	Попередня криза
	Гостра криза
	Хронічна криза
	Розв'язана криза
Агрегований стан кризи за Ж. Крістек	Потенційна криза
	Латентна(прихована) криза
	Гостра переборна криза
	Гостра непереборна криза
Потенціал підприємства за М. Мюллером	Стратегічна криза
	Криза результатів
	Криза ліквідності
	Банкрутство
Ефективність фінансової діяльності за З.Айвазян, В. Кириченко	Зниження рентабельності й обсягів прибутку
	Збитковість виробництва
	Виснаження або відсутності резервних фондів
	Неплатоспроможність

Продовження табл.1.4

1	2
---	---

Аспекти діяльності за Я. Корнаї	Економічна криза
	Юридична криза
	Стратегічна криза
Життєвий цикл фірми за Л. Грейнер	Криза лідерства
	Криза автономії
	Криза контролю
	Криза меж
	Криза бюрократизму

На основі джерела №21

Сучасне підприємство, як інтегральна складна система, складається з сукупності менших систем (субсистем або підсистем), будь-які збої у функціонуванні яких призводять, як правило, до катастрофічних наслідків для нього. Тому найбільшою за масштабністю та руйнівними наслідками вважається системна криза на підприємстві, яка характеризується погіршенням фінансового, технологічного, виробничого, організаційного, соціального стану фірми, коли виникає загроза подальшого її існування в умовах обмеження власних потенційних можливостей.

Формування системної кризи на підприємстві, наслідками якої можуть бути банкрутство та ліквідація суб'єкта господарювання, необхідно розглядати як послідовний процес нарощування кризових явищ – від технологічного збою, кризової ситуації, локальної кризи й до системної кризи. Появі системної кризи передують окремі кризові явища, що утворюють стратегічну, тактичну кризи і кризу забезпеченості. Саме погіршення виробничо-технологічних та фінансових параметрів підприємства на фоні ознак кризи забезпеченості вказує на утворення стійкої системної кризи.

Традиційно під стратегічною кризою підприємства розуміють незапланований процес погіршення його стану в умовах обмеження можливостей впливу з наслідками, які призводять до вичерпування стратегічного потенціалу та втрати доцільності подальшого існування суб'єкта господарювання з незмінною місією, цілями, напрямками діяльності та підприємницьким потенціалом[22, с.34].

До стратегічної кризи призводить недостатність розвитку системи стратегічного управління, а точніше: відсутність чіткої структуризації стратегічних

цілей; орієнтація вищого керівництва на розв'язання оперативних завдань замість стратегічних; виключення процесу розробки стратегії з етапу планування діяльності. Зовнішніми ознаками тактичної кризи є: скорочення масштабів діяльності; зниження частки на ринку; скорочення прибутків; зниження чисельності персоналу тощо. Розвиток кризового процесу у фінансовій сфері підприємства проявляється у збільшенні заборгованості, погіршенні показників ліквідності та фінансової стійкості, що утворює кризу забезпеченості, головною ознакою якої є тимчасова або тривала хронічна неплатоспроможність підприємства. До стратегічної й тактичної кризи, кризи забезпеченості, яка трансформується у системну кризу, призводить активний розвиток схожих (загальних) кризових процесів у всіх підсистемах підприємства, які викликають стійке блокування їх діяльності. Однак не завжди кризові процеси призводять до стійких негативних змін у діяльності елементів системи. Часто такі зміни мають нестійкий характер й усуваються самим підприємством. З огляду на масштабність таких проблемних проявів доцільно говорити про ознаки загальної кризи на підприємстві.

Загальна криза підприємства – це сукупність проявів (ситуацій) або стан у певний момент часу, що виникає при порушенні нормального функціонування суб'єкта підприємництва у середовищі його господарювання[23, с.37].

Під нормальним функціонуванням розуміють ефективну діяльність підприємства, спрямовану на досягнення його місії та визначених для нього локальних цілей за умови використання оптимального обсягу ресурсів. Загальна криза може проявитися під час гармонійного розвитку підприємства і носити характер непереборної катастрофи або виникнути відповідно до припущень і розрахунків. У рідких випадках криза з'являється без будь-якого попередження для підприємства. Найперші проблеми для фірми створює локальна криза.

Локальна криза підприємства – погіршення діяльності в одній з підсистем організації, зумовлене впливом об'єктивних та суб'єктивних, зовнішніх та внутрішніх чинників, на які заздалегідь не був здійснений відповідний вплив для підтримки нормальної ситуації або збіг вищезгаданих чинників мав несподіваний,

невідворотний характер. Першим кроком у визначенні будь-якої локальної кризи на підприємстві є визначення симптомів кризи, за сферою прояву яких виокремлюють економічну, технологічну й соціальну кризи[24, с.74].

Економічна криза утворюється на фоні ресурсної, комерційної та управлінської кризи. У свою чергу, ресурсна криза може мати специфічні ознаки кризи постачання, фінансової кризи та кризи персоналу. Комерційна криза утворюється за кризових процесів при виробництві продукції (наданні послуг) та її збуті. А управлінська у першу чергу утворюється після появи організаційної кризи.

Організаційна криза – це процес виникнення протиріч всередині і поза межами організації, які мають хронічний характер. Організаційна криза виникає, у першу чергу, як результат дестабілізації в організаційній діяльності підприємства (у тому числі через недоліки організації системи управління). Також вона може виникнути внаслідок дії інших різновидів локальних криз (збуту, постачання, персоналу, виробничо-технологічної, фінансової). Даний різновид локальної кризи виникає під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, що формують систему кризових ситуацій, за яких відбувається руйнування пріоритетів вищих рівнів цілепокладання та стратегій підприємства, що зумовлювали його існування у попередньому періоді і вимагають від власників і керівництва специфічних заходів для забезпечення виживання фірми та збереження власності підприємств[25, с.56].

Основні симптоми організаційної кризи: порушення організаційних процесів; невиконання планів; збої у комунікаційних процесах; загальне погіршення показників діяльності; погіршення організаційної культури тощо.

Основні причини виникнення організаційної кризи: невідповідність розвитку окремих підсистем встановленим параметрам їх діяльності; невідповідність чисельності і кваліфікації працівників обраній організаційній структурі; помилки у визначенні пріоритетів; невірне делегування повноважень; відсутність планів та програм розвитку фірми; відсутність регламентів робіт; затримка з переходом на нові управлінські технології або активна протидія впровадженню даних нововведень; недостатня мотивація персоналу й фірми в

цілому; безсистемний характер розвитку. Якщо діяльність фірми раціонально організована, то найпершою проблемою, з якою стикаються підприємці, є недоліки при постачанні необхідних матеріальних та технічних ресурсів для забезпечення діяльності фірми (кризою постачання) [26, с.54].

Криза постачання – це результат проблем у зовнішньому середовищі – зонах стратегічних ресурсів, виробництві у основних постачальників або збоїв у транспортуванні ресурсів. Як взаємопов'язаний з внутрішньою діяльністю процес, вона може бути наслідком фінансової кризи або змін у виробничій системі. До кризових проявів різної глибини та наслідків впливу у сфері забезпечення фірми ресурсами призводить несвоєчасне, у недостатньому обсязі постачання неякісних матеріальних ресурсів, що дестабілізує функціонування даного підприємства [27, с.71].

Існують три підходи до визначення кризи постачання на підприємстві [27, с.79]:

- тривалий у часі процес, протягом якого оборотні кошти, призначені на придбання продукції виробничо-технічного призначення, не перетворюються у виробничі запаси через їхню відсутність або інші схожі причини;
- тимчасове порушення процесу своєчасного і безперервного забезпечення виробництва товарів або послуг на підприємстві усіма видами продукції виробничо-технічного призначення (матеріально-сировинними ресурсами);
- ситуація, що характеризується наявністю збою на одному, чи одночасно декількох етапах проходження процесу матеріально-технічного постачання підприємства (визначення планової потреби в основних фондах; організація і планування завезення сировини, матеріалів, палива, устаткування тощо; приймання і збереження продукції; управління запасами; планування потреби в товарно-матеріальних цінностях; підготовка продукції до виробничого споживання).

Особливим аспектом антикризового управління є встановлення можливих наслідків прояву та розвитку кризових процесів у сфері забезпечення

матеріально-технічними ресурсами. Загальна сукупність можливих наслідків традиційно поділяється на дві групи[28, с.73]:

– кількісні наслідки кризи постачання: невиконання зобов'язань перед споживачами; неотримання платежів; зменшення прибутків; збільшення заборгованості; втрата кваліфікованих робітників; зменшення частки підприємства на ринку; зниження технічного рівня виробництва; збільшення браку; збільшення простоїв; збільшення витрат;

– якісні наслідки: втрата репутації у партнерів; втрата репутації на ринку; погіршення морально-психологічного клімату; ускладнення відносин з регулюючими органами; втрата іміджу.

Раціональна організація та повна забезпеченість підприємницької діяльності фірми необхідними матеріально-технічними ресурсами не може вберегти її від проблем у виробництві.

Криза у процесі виробництва або виробничо-технологічна криза пов'язана зі зниженням ефективності виробничої діяльності або її зупинкою, через такі фактори як фізичний знос та техніко-економічне старіння основних фондів, псування або втрати оборотних фондів, неефективного використання техніки тощо.

Виробничо-технологічна криза є результатом не вірного вибору виробничо-технічної стратегії підприємства, що проявляється в нездатності випускати конкурентоспроможну продукцію й може призвести до повної зупинки виробництва. Це різновид локальної кризи, за якої підприємство з режиму стабільного функціонування виробничої системи переходить у зону кризи, що сформувалась у результаті помилкової чи несвоєчасної реакції операційної системи на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Виробничо-технологічна криза – вид локальної кризи, виникнення якої зумовлене об'єктивними і суб'єктивними причинами, що ведуть до зниження рівня використання потужностей, невиконання зобов'язань перед клієнтами, нездатності випускати конкурентоздатну продукцію, зупинки виробництва тощо[28, с.74].

Основні симптоми виробничо-технологічної кризи: зростання виробничого браку і збільшення рекламаций на продукцію фірми; зростання витрат на виробничу діяльність, в тому числі на ремонт обладнання й приміщень; скарги робітників на проблеми у функціонуванні обладнання; зниження обсягів оборотних фондів; невідповідність запасів на складі потребам виробництва; невиконання планів виробництва; збільшення простоїв устаткування; збільшення виробничого циклу; збільшення трудомісткості виготовлення продукції.

Основна причина виробничо-технологічної кризи – вичерпання наявного виробничого потенціалу підприємства. Даний різновид кризи може призвести до утворення загальної кризи підприємства через неможливість виготовляти продукцію, що сприймається ринком. Виготовлення підприємством продукції не завершує цикл підприємницької діяльності даного суб'єкта господарювання, оскільки для отримання прибутку виготовлену продукцію слід продати на ринку. Неконкурентоспроможна продукція та неефективна стратегія її продажу може призвести до утворення кризи збуту [28, с. 45].

Криза збуту – вид локальної кризи, яка формується на основі певного переліку кризоутворюючих чинників і впливає на підсистему збуту, що характеризується наявністю неліквідних запасів, втратою клієнтів, зменшення загальних обсягів виробництва і прибутків, що може призвести до загальнокризового стану підприємства. Криза збуту охоплює систему реалізації продукції і призводить до розбалансування механізму збуту готової продукції. Проблема своєчасного виявлення та ліквідації кризи збуту на підприємстві є досить важливою внаслідок того, що кризові явища в системі реалізації продукції можуть спричинити «ланцюжок» кризових проявів в інших підсистемах і призвести до системної кризи на підприємстві [29, с. 67].

Основні симптоми кризи збуту на підприємстві: зменшення обсягів реалізації продукції (послуг); збільшення залишків готової продукції на складах; зменшення обігових коштів; зменшення обсягів замовлень; скорочення

асортименту продукції; зниження прибутковості навіть при збільшенні обсягів реалізації тощо.

Локалізація кризи збуту здійснюється за рахунок трансформації стратегії збуту продукції та формування ефективної гнучкої політики ціноутворення. Втрата прибутків або зв'язування коштів надмірними запасами призводить до зниження обсягів фінансових ресурсів, результатом чого стає утворення фінансової кризи на підприємстві.

Традиційно фінансова криза на підприємстві є похідною від виробничої, оскільки у виробництві акумулюється значна частка фінансових ресурсів. Дана проблема у діяльності фірми характеризується роботою підприємства у безприбутковій зоні, яка призводить до втрати потенціалу успіху, загрожує його платоспроможності та по дальшому існуванню як суб'єкта підприємницької діяльності.

Фінансова криза – це вид локальної кризи, за якої спостерігається погіршення показників поточної ліквідності, фінансової стійкості з одночасним зростанням коротко- та середньострокової заборгованості, що призводить до неплатоспроможності підприємства. Фінансова криза проявляється у фазі розбалансованості діяльності підприємства за обмежених можливостей впливу топ-менеджерів на фінансові відносини, що виникають. З позиції фінансового менеджменту криза підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної діяльності. У результаті настання фінансової кризи на підприємстві, через нестачу грошових ресурсів, відбуваються збої в різних сферах діяльності (постачанні, виробництві, збуті тощо) [30, с.87].

Основні симптоми фінансової кризи: збитки від різних видів діяльності; збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості (за тенденції до значного перевищення останньої на попередньої); зменшення рівня обігових коштів; зменшення оборотності і частки грошових ресурсів; будь-які зміни в структурі балансу. Трудовий потенціал фірми характеризується певною подвійністю, що проявляється у наявності матеріальної і нематеріальної складової у використанні трудових ресурсів. Підвладність персоналу різнобічному

зовнішньому та внутрішньому впливу спричиняє інколи непередбачувані своєрідні процеси (конфлікти), що утворюють кризу персоналу. Криза персоналу є результатом неспроможності реалізовувати ефективну кадрову політику на підприємстві, що проявляється у невідповідності потребам самої організації та вимогам зовнішнього середовища процесів кількісного та якісного збереження й відновлення кадрів фірми.

Криза персоналу – це різновид локальної кризи, що проявляється в зміні кількості та якості прийняття і реалізації управлінських рішень, моделі побудови організаційної структури управління, принципів організаційної поведінки, які дестабілізують діяльність підприємства в цілому. Криза персоналу вказує на невідповідність поточної діяльності персоналу новим умовам функціонування фірми. На розвиток проблем персоналу (конфліктів) і, як наслідок, кризи персоналу впливають стресові ситуації в навколишньому для людини середовищі [31, с.45].

Основні симптоми кризи персоналу: збільшення кількості конфліктів; висока плинність кадрів; збільшення кількості неявок на роботу; зниження продуктивності праці; ігнорування вказівок керівництва; погіршення трудової дисципліни; страйки.

Причини кризи персоналу: недоліки в управлінні персоналом; недостатня мотивація працюючих; неефективний рівень навчання; погані умови праці; конфлікти між цілями діяльності фірми; неадекватність організаційної структур особливостям функціонування фірми; незабезпеченість ресурсами; невідповідність соціальних умов діяльності потребам персоналу; незадовільне інформування працюючих; недоліки в контролі; порушення етики; відсутність або неправильна оцінка результатів діяльності.

Криза, якщо її не вирішити, в подальшому призведе до банкрутства, яке тягне за собою такі наслідки [21, с.74]:

- зупинка підприємницької діяльності;
- перехід до ліквідаційної комісії прав розпорядження майном банкрута та його майнових прав і обов'язків;

- вважаються такими, що наступили, всі борги банкрута;
- зупиняється нарахування пені і процентів на всі види заборгованості;
- може бути признано недійсними угоди по продажу майна за три місяці

до моменту подачі заяви про призначення банкрутом і до року, до порушення справи про продаж майна або прийняття боргових зобов'язань, які привели підприємства до кризисного стану. Кошти, виручені ліквідаційною комісією від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів.

Отже, на основі цих показників можна визначити ознаки кризи та віднести її до певного виду. Це дозволить розробити дієві санаційні заходи та ефективну санаційну концепцію, яка буде відображати шляхи їх подолання відповідно до певного виду кризи на підприємств.

2 РОЗДІЛ

АНАЛІЗ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКА ПЛАНУ САНАЦІЇ

2.1. Економічні чинники діяльності та аналіз фінансових ресурсів неплатоспроможного підприємства ПАТ «ХТЗ»

Харківський тракторний завод розпочав виробництво продукції першого жовтня 1930 року як державне підприємство. У грудні 1994 року підприємство перетворено у ПАТ «Харківський тракторний завод». Він являє собою виробничий комплекс, об'єкти якого розташовані на земельній ділянці площею 432 га. Підприємство має розвинені енерго-, тепло- та комунікаційні мережі, автономну систему водопостачання, комплекс очисних споруд, зручні автомобільні та залізничні колії. На підприємстві встановлено більш як 13 тис. одиниць металорізального, ковальсько–пресового, ливарного, зварювального та іншого обладнання [31].

ПАТ «Харківський тракторний завод» структурно складається з 5 управлінь, 6 виробництв, 20 цехів основного та допоміжного виробництва, десятків відділів та допоміжних служб.

Основною продукцією ПАТ «Харківський тракторний завод» є виробництво сільськогосподарських тракторів та запчастини до них. Але в останні часи обсяг виробленої та реалізованої продукції скорочується[31].

Головними причинами зниження темпів виробництва за минулий рік стали:

- відсутність платоспроможного попиту на українському ринку;
- низький рівень цін продажу тракторів, у т.ч. на Україні – за рахунок існування вторинного ринку з демпінговими цінами;
- вимушений перехід у зв'язку з падінням попиту з оптової до роздрібної форми продажу тракторів, що потягло за собою додаткові труднощі у системі реалізації та привело до небажаного розподілу фінансових потоків;

– невиконання ряду рішень Кабінету Міністрів та обласної адміністрації про закупівлю крупних партій тракторів виробництва ПАТ «ХТЗ».

Перелічені вище обставини не дозволили підприємству збільшити обсяги продажу та отримати необхідні кошти для придбання матеріалів, комплектуючих, сплати спожитих енергоносіїв, сплати заробітної плати та необхідної суми бюджетних платежів і страхових внесків. Але, незважаючи на об'єктивні труднощі, не було допущено зупинки підприємства, масового скорочення, продовжувався активний пошук інших ринків збуту. За поточний рік з загальної кількості у Харківську область, з урахуванням харківських дилерів реалізовано 681 трактор або 63,2% від кількості тракторів, реалізованих у межах України, у Київську область – 189 тракторів або 17,6%, у Донецьку область – 70 тракторів, або 6,5%, у Дніпропетровську – тракторів або 3,4%, у інші області – 100 тракторів або 9,3%. У звітному році на Україні у лізинг було реалізовано лише 14 тракторів, або 0,8% від загальної кількості, за схемою 30% компенсації вартості продукції реалізовано 42 трактора (2,8%). З 1077 тракторів, реалізованих в Україні, 219 продано за гроші, 858 тракторів по товарообмінним операціям. Найбільш питому вагу в обсязі реалізації тракторів складають колісні трактори типу Т-150К-09 гусеничні трактори Т-150 складають 16,3%, навантажувачі Т-156 – 3,9%, трактори ХТЗ-17021 – 1,7%, трактори ХТЗ – 17221 – 9,5%, трактори ХТЗ-2511 – 9,5% [31].

Основними споживачами продукції ПАТ «ХТЗ» є сільськогосподарські підприємства, промислові підприємства, постачальники енергоносіїв, а також фермерські господарства та приватні підприємства України, Росії та інших держав СНД. У звітному році на ринках України було реалізовано 57,7% продукції, а за кордоном – 42,35% [31].

Перелічені вище обставини не дозволили підприємству збільшити обсяги продажу та отримати необхідні кошти для придбання матеріалів, комплектуючих, сплати спожитих енергоносіїв, сплати заробітної плати та необхідної суми бюджетних платежів і страхових внесків. Але, незважаючи на

об'єктивні труднощі, не було допущено зупинки підприємства, масового скорочення, продовжувався активний пошук інших ринків збуту. За поточний рік з загальної кількості у Харківську область, з урахуванням харківських дилерів реалізовано 681 трактор або 63,2% від кількості тракторів, реалізованих у межах України, у Київську область—189 тракторів або 17,6%, у Донецьку область – 70 тракторів, або 6,5%, у Дніпропетровську – тракторів або 3,4%, у інші області – 100 тракторів або 9,3%. У звітному році на Україні у лізинг було реалізовано лише 14 тракторів, або 0,8% від загальної кількості, за схемою 30% компенсації вартості продукції реалізовано 42 трактора (2,8%). З 1077 тракторів, реалізованих в Україні, 219 продано за гроші, 858 тракторів по товарообмінним операціям. Найбільш питому вагу в обсязі реалізації тракторів складають колісні трактори типу Т-150К-09 гусеничні трактори Т-150 складають 16,3%, навантажувачі Т-156-3,9%, трактори ХТЗ-17021-1,7%, трактори ХТЗ – 17221-9,5%, трактори ХТЗ-2511-9,5%[31].

Основними споживачами продукції ПАТ «ХТЗ» є сільськогосподарські підприємства, промислові підприємства, постачальники енергоносіїв, а також фермерські господарства та приватні підприємства України, Росії та інших держав СНД. У звітному році на ринках України було реалізовано 57,7% продукції, а за кордоном – 42,35%.

Розвиток галузі характеризується відсутністю грошових коштів у сільськогосподарських споживачів, доля яких у загальнодержавному обсязі продажу зменшилася до 15,6%.

Відсутність достатнього обсягу грошових коштів стали основною причиною зниження обсягів виробництва товарної продукції, включаючи трактори, запасні частини до тракторів, кооперовані поставки тощо. Рівень виробництва був обумовлений обсягом продажу і сумою коштів, отриманих від реалізації та кредитів, залучених у банках. Загальнодержавні заходи, спрямовані на створення умов розвитку вітчизняного ринку сільгосптехніки не здійснилися: бюджетні програми державного лізингу та часткової компенсації

придбання складної техніки не позначилися на збільшенні продажу тракторів ПАТ «ХТЗ».

Фінансування підприємства здійснювалося за рахунок коштів, отриманих від реалізації продукції. Для підтримки виробництва вимушено залучалися кредити.

ПАТ «ХТЗ» зацікавлене у пошуку інвестора для спільної роботи з модернізації основних фондів, поглиблення та підготовки виробництва нових освоєних моделей тракторів.

Також, не менш важливим є оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища, що проводиться з метою виявлення причин кризового стану і формування алгоритму усунення проблемних місць.

Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства, і характеризує його фінансову конкурентоспроможність. Оскільки рух будь-яких товарно-матеріальних цінностей і трудових ресурсів в умовах ринкової економіки завжди супроводжується утворенням і витратою коштів, картина фінансового стану підприємства відображає всі сторони його діяльності, і є найважливішою характеристикою його ділової активності та надійності, визначає рівень конкурентоспроможності підприємства [16,с. 34].

Типова форма плану санації передбачає проведення тестування наступних елементів підприємства: фінансова діяльність в цілому; господарська діяльність, інвестиційна діяльність, становище на ринку.

Фінансовий аналіз підприємства здійснюється у двох напрямках: оцінка майнового стану й аналіз результатів фінансової діяльності.

Першим етапом визначення санаційної спроможності підприємства є аналіз фінансових ресурсів підприємства – це кошти, що перебувають в розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. Фінансові ресурси підприємств формуються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

При цьому власні кошти – це кошти підприємств, які постійно знаходяться в обігу й кінцевий строк використання яких не встановлений. Формуються вони за рахунок власного капіталу, тобто тієї частини активів підприємства, яка залишається після виконання його зобов'язань.

Позичені кошти – це ті, що одержує підприємство на визначений термін, за плату й на умовах повернення. Формуються вони, переважно, за рахунок коротко– і довгострокових кредитів банків.

Залучені кошти – це кошти, які не належать підприємствам, але внаслідок діючої системи розрахунків постійно перебувають в їх обігу. Формуються вони за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості підприємства.

Тому, аналіз джерел формування фінансових ресурсів передбачає розгляд абсолютних та відносних змін власних та позикових засобів підприємства.

Важливим є аналіз активів і пасивів підприємства ПАТ «ХТЗ» в горизонтальній та вертикальній площі. В активі балансу відображаються вартість майна і боргових прав; в пасиві — джерела фінансових ресурсів і зобов'язання підприємства по позиках і кредиторській заборгованості. Горизонтальний аналіз проводиться по окремих статтях балансу, по розділах балансу з виділенням окремих статей, полягає у зіставленні фінансових даних підприємства за два періоди у відносному та абсолютному вимірюваннях. Вертикальний аналіз дозволяє оцінити якість балансу з точки зору його структури і тенденції зміни структури. А також порівняти дані показники, зіставити їх в динаміці та структурі в період з 2013 по 2016 роки. Проаналізувати вплив даних знімн на господарську та фінансову діяльність підприємства ПАТ «ХТЗ» і розробити план покращення показників.

Тому проаналізуємо активи балансу за горизонтальною та вертикальною схемою в наступній таблиці 2.1 на основі джерел 32,33,34,35

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки та структури активів ПАТ «ХТЗ»

Показник	2013		2014		Відхилення		2015		Відхилення		2016		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1	2	3	4	5	6=4-2	7=5-3	8	9	10=8-4	11=9-5	12	13	14=12-8	15=13-9
Актив														
I. Необоротні активи (ряд. 1095)	370838	53%	485612	70%	114774	17%	906703	86%	421091	16%	926517	86%	19814	0%
II. Оборотні активи (ряд. 1195), у тому числі:	318875	46%	204809	30%	114066	-16%	143141	14%	-61668	-16%	148562	14%	5421	0%
запаси і витрати (ряд. 1100+1110+1170+1190)	143157	21%	161061	23%	17904	3%	102343	10%	-58718	-14%	79542	7%	-22801	-2%
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (ряд. 1125)	12716	2%	8763	1%	-3953	-1%	16586	2%	7823	0%	33588	3%	17002	2%
дебіторська заборгованість за розрахунками та інша (ряд. 1130+1135)	10623	2%	29067	4%	18444	3%	21138	2%	-7929	-2%	22582	2%	1444	0%
інша поточна дебіторська заборгованість (1155)	1948	0%	2900	0%	952	0%	1901	0%	-999	0%	3436	0%	1535	0%
поточні фінансові інвестиції (ряд. 1160)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
грошові кошти та їх еквіваленти (ряд. 1165)	460	0%	3018	1%	2558	0%	1173	0%	-1845	0%	9414	1%	8241	1%
витрати майбутніх періодів (ряд. 1170)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (ряд. 1200)	4228	1%	0	0%	-4228	-1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Баланс (ряд. 1300)	693941	100%	690421	100%	-3520	0%	1049844	100%	359423	0%	1075079	100%	25235	0%

Розглянувши структуру активів ПАТ «ХТЗ» спостерігаємо, що вагоміша частка складає саме необоротні активи. Сукупність необоротних активів включає в себе: матеріальні і нематеріальні ресурси, що належать установі і забезпечують її функціонування і термін корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року. В аналізованій період вона коливається та найбільша їх частка це 2015 та 2016 роки, в загальній кількості 906 703 тис. грн. та 926 517 тис. грн. відповідно, в загальній частці активу складає 86%.

Що стосується структури оборотних активів, оборотні активи – це активи, які обслуговують господарський процес і забезпечують його неперервність. В 2013 році активи складали 318 875 тис. грн. та 46% – загальної вартості, але поступово відбулося скорочення частки оборотних активів і в 2016 році склали лише 148 562 тис. грн., вагома частка яких склала 14%. Скорочення свідчить про погіршення загального стану підприємства, а саме: скорочення виробничої діяльності та в подальшому зниження фінансового результату. Розглядаючи структуру оборотних активів, вагому частку складають запаси, які на початок періоду складали 21% але в наступні роки відбувалося тенденція до скорочення.

Наступним необхідно розглянути динаміку і структуру показників пасивної частини балансу, аналіз якої відображений в таблиці 2.2. на основі джерел 32,33,34,35

Також, на підприємстві наявна дебіторська заборгованість, то питома вага цього показника складає 2-4% в загальній сукупності оборотних активів. Але на ПАТ «ХТЗ» відбувається зростання даного показника у період з 2013-2016 роки: з 10 623 тис. грн. до 26 500 тис. грн. збільшення даного показника свідчить про зростання заборгованостей перед підприємством, пов'язаним з оплатою продукції (робіт, послуг) підприємства або зростання наданих комерційних кредитів покупцям, тобто призводить до зменшення частини поточних активів, які б могли бути спрямовані в виробничий процес.

Порівнюючи цей показник з кредиторською заборгованістю, то останній значно перевищує. Що свідчить про пасивне сальдо. У цьому випадку

підприємство фінансувало свої запаси і відстрочки платежів своїх боржників за рахунок невиконання платежів своїм комерційним кредиторам.

Також, невід'ємною частиною аналізу є пасивна частина балансу, його структури та динаміки показників за 2013-2016 роки результати якої відображені в табл.2.2

Оскільки підприємство протягом аналізованого періоду діє зі збитками, окрім 2014 року, коли підприємство отримало прибуток у розмірі 147 568 тис. грн., але вже наступного року ПАТ «ХТЗ» не змогло утримати дану тенденцію і отримало збиток у розмірі 108 385 тис. грн.. Наступні роки підприємство отримувало збиток і найбільшого рівня досягнуло у 2016 році коли збиток складав 775 742 тис. грн, і в же в наступному році збиток скоротився на 203061 тис. грн, але підприємство ще й досі є збитковим.

Частка зареєстрованого капіталу не змінилась, за період з 2013-2016 роки вона складає 4350 тис. грн.

Також, досить цікавим показником є капітал у дооцінках, що призначений для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів. З 2015 року даний капітал складав 329 459 грн. і вже в наступному році він знизився на 4 425 тис. грн. Це свідчить про уцінку та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо.

Щодо пункту довгострокових фінансових зобов'язань, він сприяє втягненню фінансових коштів в основну діяльність підприємства і покращенню його фінансового стану. В 2013 році цей показник складав 540 464 тис. грн. В наступному році він скоротився на 480 412 тис. грн. -69%. В подальшому суттєвих змін не відбувалось.

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки та структури пасивів ПАТ «ХТЗ»

Показник	2013		2014		Відхилення		2015		Відхилення		2016		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Пасив														
I. Власний капітал (р. 1495), у т.ч.:	-297484	-43%	151918	22%	449402	65%	225424	21%	73506	-1%	-446358	-42%	-671782	-63%
Зареєстрований капітал (р. 1400)	4350	1%	4350	1%	0	0%	4350	0%	0	0%	4350	0%	0	0%
Капітал у дооцінках (1405)	0	0%	0	0%	0	0%	329459	31%	329459	31%	325034	30%	-4425	-1%
Додатковий капітал (р. 1410)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Резервний капітал (р. 1415)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (р. 1420)	-301834	-43%	147568	21%	449402	65%	-108385	-10%	-255953	-32%	-775742	-72%	-667357	-62%
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (р. 1595)	540464	78%	60052	9%	-480412	-69%	195100	19%	135048	10%	206477	19%	11377	1%
III. Поточні зобов'язання (р. 1695), у т.ч.:	450934	65%	478041	69%	27107	4%	629319	60%	151278	-9%	1314939	122%	685620	62%
Короткострокові кредити банків (р.1600)	0	0%	0	0%	0	0%	45928	4%	45928	4%	43265	4%	-2663	0%
Поточна кредиторська заборгованість за:	0	0%	133712	19%	133712	19%	145487	14%	11775	-6%	199291	19%	53804	5%
товари, роботи, послуги (р. 1615)	41373	6%	69197	10%	27824	4%	164016	16%	94819	6%	252524	23%	88508	8%
поточні зобов'язання за розрахунками та інші (р.1620 + 1625 + 1630)	48151	7%	35975	5%	-12176	-2%	35704	3%	-271	-2%	55784	5%	20080	2%
Поточні забезпечення (р. 1660)	10649	2%	10973	2%	324	0%	9696	1%	-1277	-1%	7005	1%	-2691	0%
Доходи майбутніх періодів (р. 1665)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Інші поточні зобов'язання (р. 1690)	343520	50%	145464	21%	-198056	-28%	200892	19%	55428	-2%	753898	70%	553006	51%
IV. Зобов'язання, пов'язані з не оборотними активами, утримуваними	27	0%	410	0%	383	0%	1	0%	-409	0%	21	0%	20	0%

для продажу, та групами вибуття (р. 1700)														
Баланс (р. 1900)	693941	100%	690421	100%	-3520	0%	1049844	100%	359423	0%	1075079	100%	25235	0%

Також, відносно валюти балансу показник зріс на 48389 тис. грн, що свідчить про покращення діяльності і збільшенні коштів на підприємстві. З наведених даних, спостерігаємо що власний капітал має від'ємне значення. Свідчить про те, що підприємство підлягає ліквідації. Також у підприємства є непокриті збитки. Зменшення майна підприємства свідчить про скорочення підприємством господарського обігу, що може потягти за собою його неплатоспроможність. Відсутність додаткового і резервного капіталу.

В структурі зобов'язань значно перевищують довгострокові джерел, що свідчить про можливість спрямування коштів в основну діяльність, що в подальшому призведе до стабілізації фінансового становища.

Більшу частку в структурі пасиву балансу підприємства складають показники довгострокових зобов'язань порівнюючи з короткостроковими, в аналізованій період, їх частка зросла, і в останній період довгострокові зобов'язання перевищують поточні в 4,34 рази.

Отже, з аналізу фінансових ресурсів, становище на підприємстві досить складне. Досить велика частка пасивів складає кредиторську та поточну заборгованість, яка значно перевищує розміри статутного капіталу підприємства «ХТЗ». При аналізі активної частини балансу, виявилось що більшу частину складають необоротні активи, що не приносять прибутку підприємству. Також, є наявна дебіторська заборгованість, що свідчить про додаткові кредити покупцям товарів, а також наявності заборгованості перед працівниками, що негативно впливає на діяльність підприємства.

2.2. Аналіз неплатоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості ПАТ «ХТЗ»

Наступним етапом аналізу санаційної спроможності підприємства є оцінка фінансових показників його діяльності. І невідмінною складовою є оцінка

майнового стану. Оцінка майнового стану включає аналіз основних засобів та визначення розміру і структури простроченої заборгованості підприємства. Для проведення аналізу стану основних засобів необхідно розрахувати коефіцієнти які відображені у наступній таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка показників майнового стану ПАТ «ХТЗ»

№ п/п	Показник	Формула для розрахунку	2013	2014	2015	2016	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Показники майнового стану								
1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах Човф	Оборотні виробничі фонди (р.1101+1102)	107237	110300	84076	73997	Частка обігових коштів у виробничій сфері	Збільшення, особливо в умовах інфляції
		Оборотні активи (р.1195)	318875	204809	143141	148562		
			0,336	0,539	0,588	0,498		
2	Частка основних засобів в активах Чоз	Залишкова вартість основних засобів (р.1010)	337048	363034	793388	781250	Частка коштів, інвестованих в основні засоби, у валюті балансу	Зменшення за умов незмінних або зростаючих обсягів реалізації
		Активи (р.1300)	693941	690421	1049844	1075079		
			0,486	0,526	0,756	0,727		
3	Коеф. зносу основних засобів Кзн	Знос основних засобів (р. 1012)	20276	32418	44776	86694	Рівень фізичного і морального зносу основних фондів	Зменшення
		Первісна вартість основних засобів на п.п. (р.1011)	357324	395452	838164	867944		
			0,057	0,082	0,053	0,099		
4	Коеф. оновлення основних засобів (Включає в себе коеф. оновлення і вибуття) Кон	Збільшення за звітний період первісної вартості основних засобів (р1011з-1011п)	0,028	0,096	0,528	0,034	Рівень фізичного і морального оновлення основних фондів	Збільшення за умов виключення інфляційного фактору

		Первісна вартість основних засобів на к.п. (р.1011з)						
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах Чдф	Довгострокові фінансові інвестиції (р1030+1035)	0	88412	78776	111480	Частка фінансових (портфельних) інвестицій у валюті балансу; зменшення диверсифікаційного ризику	Збільшення за умов збільшення доходів від фінансових інвестицій
		Активи(р1300)	693941 0,089	690421 0,128	1049844 0,075	1075079 0,104		
6	Частка оборотних виробничих активів Чова	Оборотні виробничі фонди(р.1101+1102)	107237	110300	84076	73997	Частка мобільних виробничих фондів у валюті балансу	Збільшення
		Активи(р1300)	693941 0,155	690421 0,158	1049844 0,081	1075079 0,069		
7	Коеф. мобільності активів Кмоб	Мобільні активи (р1195+р.1200)	323103	204809	143141	148562	Скільки обігових коштів припадає на одиницю необігових; потенційна можливість перетворення активів у ліквідні кошти	Збільшення: за рекомендований рівень $K_{моб} = 0,5$
		Немобільні активи (р1095)	370838 0,871	485612 0,421	906703 0,158	926517 0,161		
8	Коеф. придатності ОЗ	1-Кзн	0,943	0,918	0,947	0,901		

Трактування отриманих результатів значною мірою залежить від сфери, у якій працює підприємство. Наше підприємство функціонує в сфері машинобудування.

Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах вказує на ту частину оборотних активів, що знаходяться у виробничій сфері. Сюди відносяться виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. В

нашому випадку, порівнюючи період з 2013 до 2016 рік, відбулося збільшення починаючи з 2013 року до 2015 року а це відображає що підприємство нарощує свої обсяги виробництва, але вже в період з 2016 по 2017 рік підприємство суттєво скоротило виробничі фонди, що вказує на суттєве скорочення виробничої сфери.

Щодо економічного змісту частки основних засобів в активах, то цей показник свідчить про частку фінансових ресурсів, що інвестовані у основні засоби. В Україні наразі затяжна криза, що негативно вплинула майже на всі сфери діяльності ПАТ «ХТЗ», а саме на його фінансові і економічні результати. В період з 2013 по 2016 рік відбулося збільшення даного показник і значення показника є досить великим, оскільки підприємство функціонує в виробничій сфері і вартість основних засобів є досить великою. Зростання свідчить про те, що в балансі більшу частку займають саме основні засоби, а не обігові кошти, які в подальшому принесуть додатковий дохід. Підприємству необхідно нарощувати оборотні активи.

Коефіцієнт зносу основних засобів вказує на рівень фізичного та морального зносу основних засобів. Позитивним є зменшення значення показника, але у нашому випадку відбулося збільшення, що свідчить про фізичний знос основних засобів, в результаті чого підприємство втрачає свою конкурентоспроможність. Показник є низьким, а це свідчить, що більшість основних засобів в довільному стані.

Коефіцієнт оновлення основних засобів вказує на рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства, який розглядається в динаміці аналізованого періоду. Згідно проведеного аналізу, показники є майже незмінними, окрім 2015 року, тоді він склав – 0,528. Показник суттєво зріс, і відображає оновлення основних засобів майже на половину.

Частка довгострокових фінансових інвестицій вказує на важливість для підприємства інвестицій у фінансові активи – акції, облігації тощо. Висновки щодо доцільності вкладення коштів за цим напрямком слід роботи на основі ефективності таких інвестицій. В нашому випадку відбулося збільшення цього показника у період з 2015-2016 рік, це свідчить про збільшення частки інвестицій

в валюті балансу, але частка цих інвестицій не суттєва. Оскільки в 2013 році довгострокових вливань в діяльність підприємства взагалі не відбувалось.

Частка оборотних виробничих активів, зменшилась за період з 2013 року по 2016 рік з 0,155 до 0,069, що свідчити про зменшення мобільних виробничих активів у валюті балансу.

Коефіцієнт мобільності активів вказує на співвідношення оборотних та необоротних активів підприємства. У період з 2013 по 2015 рік відбулося зменшення з 0,871 до 0,158 обігових активів. А в період з 2016 року по 2017 рік спостерігається відновлення даного показника з 0,161 до 0,357 що вказує на збільшення обігових коштів, які в майбутньому принесуть додатковий дохід.

З отриманих результатів, спостерігаємо що підприємство має не кращі дні його економічного становища, підприємство має потенціал, має власні необоротні активи, але необхідна модернізація основних засобів. Оскільки фонди застарілі і оновлення відбулося лише на половину. Отже, проаналізувавши показники майнового стану, ми можемо стверджувати, що загальний стан підприємства погіршився. Ми спостерігаємо негативну тенденцію показників, погіршення конкурентоспроможності, що перш за все пов'язане з економічною кризою в країні і відтоком іноземних інвесторів. Але в останні часи в підприємства з'явилися довгострокові інвестиції, що при доцільному використанні і їх постійному збільшенні можуть відновити діяльність і вивести ПАТ «ХТЗ» на конкурентоспроможний рівень не лише на вітчизняному ринку, але і світовому.

Наступним розглянемо аналіз фінансових результатів діяльності підприємства – це здійснення аналізу фінансових результатів діяльності. Він має надати матеріали для висновків щодо спроможності підприємства:

По-перше, оплачувати свої поточні зобов'язання за рахунок наявних резервів;

По-друге, генерувати чистий прибуток, який необхідний для підтримки діяльності підприємства і погашення накопиченої заборгованості.

Даний аналіз включає в себе розрахунок наступних показників: ліквідності, платоспроможності, рентабельності.

Всі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто швидкості перетворення на грошові засоби, можна умовно поділити на такі групи:

- найбільш ліквідні активи – суми по статтях грошових коштів та їх еквівалентів, що можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно (A_1);
- активи, що швидко реалізуються- активи, для перетворення яких на наявні грошові засоби вимагається певний час. До цієї групи можна включити дебіторську заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати), інші оборотні активи (A_2);

Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних і об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових працівників, взаємовідносин з платниками і їхньої платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обороту.

- активи, що реалізуються повільно –найменш ліквідні активи – це запаси, дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати (A_3)). Товарні запаси не можуть бути продані до тих пір, доки не буде знайдений покупець. Запаси сировини, матеріалів і незавершеної продукції можуть зажадати попередньої обробки, перш ніж їх можна буде продати і перетворити на наявні грошові засоби;

- активи, що важко реалізуються– активи, що призначені для використання в господарській діяльності протягом довготривалого періоду часу. До цієї групи можна включити статті 1 розділу активу балансу «Необоротні активи» (A_4).

Пасиви балансу за рівнем зростання строків погашення зобов'язань групують так:

- негайні пасиви (P_1) — це кредиторська заборгованість , розрахунки за дивідендами, вчасно не погашені кредити;
- короткострокові пасиви (P_2) — це короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані. Для

розрахунку основних показників ліквідності можна користуватися інформацією балансу («Поточні зобов'язання»);

- довгострокові пасиви (P_3) — це довгострокові зобов'язання які виникли в підприємства;
- постійні пасиви (P_4) — це всі статті розділу I пасиву балансу («Власний капітал»).

Баланс буде абсолютно ліквідним, якщо задовольнятиме такі умови:

- найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви або дорівнюють їм;
- активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або більші за них;
- активи, що реалізуються повільно, дорівнюють довгостроковим пасивам або більші за них;
- активи, що важко реалізуються, менші за постійні пасиви.

На практиці для ефективного вимірювання ліквідності застосовується відповідна система коефіцієнтів, які відображають співвідношення статей балансу та інших видів фінансової звітності, які наведено у таблиці 2.4

Таблиця 2.4

Баланс ліквідності 2013-2016 роки

Рік	Активи				Пасиви			
	A_1 найбільш ліквідні активи	A_2 менш ліквідні активи	A_3 повільно ліквідні активи	A_4 важко ліквідні активи	P_1 термінові і платежі	P_2 короткострокові і зобов'язання	P_3 довгострокові і зобов'язання	P_4 власні та прирівняні і до них джерела
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2013	460	25304	5164	370838	107414	354169	540491	-297484
2014	3018	40761	7310	485612	198865	290149	60462	151918
2015	1173	39656	422	906703	237012	402003	195101	225424
2016	9414	59637	1374	926517	318485	1003459	206498	-446358

З аналізу даних, на ПАТ «ХТЗ» не виконується не одне із рівнянь, це свідчить про порушення ліквідності балансу, оскільки підприємство не здатне покрити:

- найбільш термінові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.
- не виконується умова покриття довгострокових кредитних позик, ПАТ «ХТЗ» не в змозі виконувати розрахунки за своїми довгостроковими зобов'язаннями.
- не виконання останнього рівня відображає, що у підприємства не має власних обігових коштів.

Також, важливо визначити динаміку платоспроможності підприємства та основні кошти, що надходять і підлягають погашенню на ПАТ «ХТЗ» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Платіжний баланс підприємства на 2016 рік

Актив			Пасив		
1	2	3	4	5	6
Наявні кошти для покриття заборгованості	П.з.п.	К.з.п.	Негайні та інші платежі	П.з.п.	К.з.п.
Грошові кошти та їх еквіваленти	1173	9414	Заборгованість по позикам	629319	1314939
Розрахунки з дебіторами	3962 5	5960 6	Заборгованість по кредиторам	195100	206477
Всього	4079 8	6902 0	Всього	824419	1521416
Сальдо			Сальдо	- 783621	- 1452396
Баланс			Баланс		

З даних таблиці відбувається випереджаюче зростання кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською заборгованістю вказує на погіршення фінансового стану підприємства.

Підприємству не вистачає коштів для покриття власних зобов'язань і тому необхідно залучати додаткові кошти та надходження до активу підприємства.

Необхідно простежити показники ліквідності в повному обсязі і проаналізувати становище підприємства в період з 2013 по 2017 рік, це відображено в таблиці 2.6

Таблиця 2.6

Розрахунок показників ліквідності підприємства

Показник	Джерело інформації	Нормативне значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	2	3	4	5	6	7
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1195 . р, 1.ф/ 1695 . р, 1. ф	1 – 2	0,707	0,428	0,227	0,113
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	(р.1195–р.1100– р1110)/ 1695 . р, 1. ф	0,7 – 0,8	1,023	0,750	0,065	0,054
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(1165 . р1160 . р, 1. ф)/(1695. р, 1. ф)	0,2 – 0,35	0,001	0,006	0,002	0,007
4. Власні обігові кошти	ф. 1, р. 1495 – ф. 1, р. 1095	> 0	-668322	-333694	-681279	- 1372875
5. Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	(ф. 1, р. 1495 – ф. 1, р. 1095) /1195 р, 1. ф	>0 збільшення	-2,096	-1,629	-4,759	-9,241
6. Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними обіговими коштами	(ф. 1, р. 1495 – ф. 1, р. 1095) /(1110+ 1100 . р, 1. ф)	> 0,5	-4,699	-2,170	-6,684	-17,563
7. Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів	1165 . р, 1. ф/ (ф. 1, р. 1495 – ф. 1, р. 1095)	збільшення	-0,009	-0,002	-0,002	-0,007
8. Коефіцієнт покриття запасів	(ф. 1, р. 1495 – ф. 1, р. 1095+ р.1600+1615)/(1100 +1110р.ф1)	> 1	-2,731	-1,102	-2,911	-8,090

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) характеризує достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів та показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожен грошову одиницю короткострокових зобов'язань. За даними спостерігаємо, що показники в період з 2013 по 2015 рік має тенденцію поступового зниження, це свідчить що оборотних активи на підприємстві недостатньо і ПАТ «ХТЗ» не в змозі покрити свої боргові зобов'язання.

Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності розраховують за більш вузьким колом оборотних активів, коли з їх загальної величини віднімають найменш ліквідну їх частину – запаси. В період з 2013 по 2014 показник складав 1,023 та 0,750 відповідно, що повному обсязі відповідає нормативному значенню, а це свідчить, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. Але вже в період з 2014 по 2016 рік показники значно скоротилися тому ПАТ «ХТЗ» необхідно то слід працювати в напрямку збільшення суми високоліквідних активів і зниження суми поточних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокової заборгованості може бути у випадку необхідності погашена негайно за рахунок найбільш ліквідних активів. Коефіцієнт свідчить, що підприємство не платоспроможне, оскільки отриманні значення близькі до нульового.

Показник власних обігових коштів характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття його поточних активів. Цей показник є від'ємним і тому свідчить про неналежну кількість власного капіталу (точніше його відсутність), що не зможе покрити його поточні активи.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотним коштами показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів підприємства. А це свідчить, що підприємство в низькому обсязі фінансує їх. В період з 2013 по 2016 рік показники мали від'ємне значення і постійно зменшувались з -2,096 до -9,241. Оборотні кошти ПАТ «ХТЗ» складаються в загальні з запасів та дебіторської заборгованості, яких є недостатньо.

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними обіговими коштами визначає, яка частина матеріальних запасів фінансується за рахунок власних коштів підприємства. Ці показники є від'ємними, що свідчать про те, що підприємство не має власних коштів за рахунок, яких збирається фінансувати матеріальні запаси. Отже, підприємство живе в «кредит».

Коефіцієнт маневреності ВОК характеризує частку власних обігових коштів, яка знаходиться у формі абсолютно ліквідних активів – грошових коштів. Показник за нормативним значенням повинен збільшуватися, в нашому випадку

він зменшився і отримав від'ємне значення. Що ще раз підтверджує в відсутності підприємства власних обігових коштів.

Отже, з аналізу показників ліквідності, ми спостерігаємо ситуація, майже повної відсутності власних обігових коштів, які не в змозі забезпечувати «ХТЗ» платоспроможність. Підприємство живе за рахунок залучених коштів, що збільшує борговий тягар.

Головна умова ефективного функціонування підприємства в умовах ринкового середовища – стійкість його економіки. Для кожного суб'єкта господарювання є внутрішня, фінансова та загальна стійкість. Внутрішня стійкість досягається при такому стані економіки суб'єкта господарювання, який забезпечує досить високий фінансовий результат його діяльності. Фінансова стійкість досягається за стабільного перевищення доходів над витратами, вільного маневрування грошовими коштами та стійкого економічного зростання. Загальна стійкість характеризується позитивним сальдо чистого грошового потоку (перевищенням позитивного грошового потоку над негативним).

Фінансова стійкість визначається раціональною забезпеченістю потреб будь-якого об'єкта фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах. Вона характеризується системою абсолютних і відносних показників. Розглянемо показник фінансової стійкості у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Розрахунок показників фінансової стійкості

Показник	Джерело інформації	Нормативне значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт автономії	p1495 /1900 p	$\geq 0,5$, збільшене	-0,43	0,22	0,21	- 0,42
Коефіцієнт фінансової залежності	1900. p /1495. p	≤ 2 , зменшене	-2,33	4,54	4,66	- 2,41
Коефіцієнт фінансового ризику	(p1900 -1495) /p. 1495	$\leq 0,5$, критичне - 1	-3,33	3,54	3,66	- 3,41
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(1495. - p1095) / p1495	> 0 , збільшене	2,25	- 2,20	-3,02	3,08

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	$p1595 / p1095$	—	1,46	0,12	0,22	0,22
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$P.1595 / (p1495 + p.1595)$	0,4	2,22	0,28	0,46	-0,86
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$p1495 / (p1495 + p.1595)$	0,6	-1,22	0,72	0,54	1,86
Коефіцієнт фінансування	$1495 / (1900 - 1495)$	Більше 1	-0,30	0,28	0,27	-0,29
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	$1165 / (1495 + 1595 - 1095)$	Більше 0	0,00	-0,01	0,00	-0,01
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$(1900 - 1495) / 1900$	0,4-0,6	1,43	0,78	0,79	1,42
Коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами	$(1495 + 1595 - 1095) / 1195$	0,1 та вище	-0,40	-1,34	-3,40	-7,85

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку власних коштів підприємства (власного капіталу) у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким, стабільним і більш незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство. Вважається, що в підприємство з високою часткою власного капіталу кредитори швидше вкладають кошти, оскільки воно має можливість погасити борги за рахунок власних коштів. В 2013 році на ПАТ «ХТЗ» показник є нижчим нормативного значення, а отже свідчить про те що на підприємстві не в змозі профінансувати свої активи за рахунок власних фінансових ресурсів. Негативне значення показника говорить про швидке банкрутство і дії по відновленню фінансової стійкості необхідно застосовувати негайно. Така ситуація повторюється в 2016 та 2017 році, але показник збільшився з -0,42 до -0,23, це свідчить про покращення стану та дії, які компанія впроваджує для уникнення банкрутства.

Бажаним заходом є вкладання додаткових коштів власниками або залучення стороннього інвестора.

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до попереднього коефіцієнта. Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, тобто втрату ним фінансової незалежності. Об'єктивно неможливо оцінити даний показник в динаміці, оскільки власний капітал є від'ємним 2013, 2016 та 2017 роки і тому результат є від'ємним. Але 2014 та 2015 роки показник значно перевищує нормативне значення і відповідно дорівнює 4,54 та 4,66, цей коефіцієнт перевищував нормативне значення в два рази. Що не раз підтверджу залежність підприємства від позикових коштів. Для зниження залежності необхідно працювати в напрямку збільшення обсягу власного капіталу. Для цього можна провести додаткову емісію акцій, відновити діяльність та отримувати прибуток, в подальшому вкласти отриманий прибуток в роботу компанії, використовувати інші доступні заходи.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення залучених коштів і власного капіталу. За цим коефіцієнтом здійснюють найбільш загальну оцінку фінансової стійкості. Він показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на одиницю власних. Оскільки власний капітал є від'ємне значення тому не можливо об'єктивно оцінити ситуацію. Але в період з 2014 о 2015 рік показник становить 3,54 та 3,66 відповідно, що значно перевищує своє нормативне значення. А це свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу знаходиться в обігу, тобто в тій формі, яка діє можливість вільно маневрувати цими коштами, а яка – капіталізована. Отже, в 2014 та 2015 році показник складає -2,20 та -3,02 це свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування. Але вже в 2016 та 2017 році показник

відповідно складає 3,08 та 4,15, що значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних, а також відображає гнучкість використання власних коштів, вони маневрують за для отримання позитивного результату. А не накопичується з метою нагромадження капіталу.

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень показує, яка частина необоротних активів підприємства профінансована зовнішніми інвесторами. Зростання цього показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів. Водночас наявність подібного фінансування є ознакою добре розробленої стратегії підприємства. В аналізований період відбувається коливання цього показника, в 2013 році він складав, 1,46, в наступному році він знизився на 1,34, що свідчить про відтік інвесторів від ПАТ «ХТЗ». Потім настає період стагнації, де показник майже не змінюється .

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, або коефіцієнт фінансового левериджу. Він показує, скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів підприємства поряд із власними коштами. Показник фінансового левериджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Лише в 2014 та 2015 році показник близький до нормативного значення (0,28 та 0,46), але всі наступні роки коефіцієнт показує зростання, що є негативною тенденцією і означає, що з позиції довгострокової перспективи підприємство все більшою мірою залежить від зовнішніх факторів, а саме від запозичених коштів, кредитів, зовнішніх інвестицій та ін.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів та коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих вкладень у сумі дають 1 і характеризують структуру довгострокових пасивів підприємства, що складаються з власного капіталу та довгострокових зобов'язань.

Коефіцієнт фінансування – індикатор фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в

середньо- і довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. Високе значення говорить про низький рівень фінансових ризиків. Всі показники є нижчими за нормативне значення, а це свідчить про високі фінансові ризики в довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів – показник говорить про те, яку частку власних оборотних коштів складають гроші та їх еквіваленти. Маневреність власних оборотних коштів показує співвідношення між коштами та власними оборотними коштами. З наведених розрахунків, спостерігаємо динаміку даного показника з 2013 по 2016 рік: 0,00; -0,01; 0,00; -0,01; 1,58. В період з 2013 по 2016 роки ПАТ «ХЗТ» має значення показника нижчим нуля або рівним нулю, стверджуючи те, що стійкість компанії порушена. Залежність підприємства від позикових оборотних коштів є значною. Компанія не зможе самостійно формувати оборотний капітал і фінансувати свої оборотні активи тільки за рахунок власного капіталу. Висока залежність від позикового капіталу створює середньо- і довгострокові ризики.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу – вказує на рівень левериджу компанії. Леверидж означає використання фінансових інструментів або позикового капіталу з метою підвищення потенційної рентабельності інвестицій. У компанії, в якій сума позикового капіталу є значно вищою власного, рівень левериджу високий. У свою чергу, таке явище свідчить про високий рівень фінансових ризиків. Варто зауважити, що залучення позикового капіталу дозволяє забезпечити ріст компанії. Тому значна частина підприємств стабільно працює в умовах використання позикових коштів. Значення показника в 2016 та 2017 році є більшим 1 та складає 1,42 та 1,23, що свідчить що в компанії більше боргів, ніж активів. Останнє свідчить про те, що компанія може стати банкрутом. Якщо значення показника знаходиться вище нормативного, то можна вжити такі заходи як: змінити поточну дивідендну політику і реінвестувати отриманий прибуток у щоденну роботу компанії; залучити додаткові кошти поточних власників або нових інвесторів;

оптимізувати поточну фінансову структуру активів для зниження потреби в джерелах фінансування і т.п.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами – відноситься до групи показників фінансової стійкості та є індикатором здатності компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт розраховується як співвідношення власних оборотних коштів до оборотних активів. Значення показника демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів компанії. У період з 2014 та 2016 роки показник має від'ємне значення(-0,40; -1,34;-3,40;-7,85-3,40; -2,06), стверджує що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і в компанії немає довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу. А вже в 2017 році показник досяг 0,11, що відповідає нормативному значенню і демонструє задовільну структуру власних оборотних коштів в структурі оборотних активів. Але підприємству необхідно рухатись в напрямку зростання даного показника, за для покращення рівня фінансової стійкості: необхідно оптимізувати структуру оборотних і необоротних активів, залучити додаткові кошти власників, змінити поточну дивідендну політику і реінвестувати чистий прибуток в компанію і т.п.

Наступним етапом аналізу спроможності фінансової санації ПАТ «ХТЗ» є визначення типу фінансової стійкості підприємства(таблиця 2.14). Цей етап аналізу фінансового стану підприємства дозволяє визначити поточний рівень фінансової стійкості підприємства серед можливих варіантів – абсолютна фінансова стійкість, задовільна, проблемний фінансовий стан, кризовий стан. Альтернативним способом визначення стану підприємства за цим напрямком є аналіз відносних показників фінансової стійкості.

Тривимірний показник визначення фінансової стійкості характеризує:

– 0,0,1 – нестійкий фінансовий стан, пов'язаний з порушенням платоспроможності, за якої ще існує можливість установлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів і збільшення оборотних засобів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів і позикових засобів.

– 0,1,1 – нормальна стійкість фінансового стану підприємства, яка гарантує його платоспроможність:

– 1,1,1 – абсолютна стійкість фінансового стану, таке явище зустрічаються досить рідко.

Отже, визначимо наскільки порушено стан ПАТ «ХТЗ» згідно таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Визначення типу фінансової стійкості підприємства

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	2	3	4	5
Джерела формування власних коштів	318875	204809	143141	148562
Необоротні активи	370838	485612	906703	926517
Наявність власних оборотних коштів (ВОК) (р. 1 – р. 2)	-51963	-280803	-763562	-777955
Довгострокові зобов'язання	540464	60052	195100	206477
Наявність власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування оборотних коштів (р.3 + р.4)	488501	-220751	-568462	-571478
Короткострокові кредити і позики	41373	69197	209944	295789
Загальна величина основних джерел коштів (р.5 + р.6)	529874	-151554	-358518	-275689
Загальна сума запасів	142221	153751	101921	78168
Надлишок (нестача) ВОК (3-8)	-194184	-434554	-865483	-856123
Надлишок (нестача) ВОК і довг. позикових джерел покриття запасів (5-8)	346280	-374502	-670383	-649646

Продовження табл.2.8

1	2	3	4	5
Надлишок (нестача) загальної величини основних джерел фінансування запасів (7-8)	387653	-305305	-460439	-353857

Тривимірний показник типу фінансової стійкості	0,1,1	0,0,0	0,0,0	0,0,0
Тип фінансової стійкості	Стійкий фінансовий стан	Нестійкий фінансовий стан	Нестійкий фінансовий стан	Нестійкий фінансовий стан

Згідно отриманого тривимірного показника, в 2013 році показник свідчить про задовільну фінансову стійкість зустрічається найчастіше, свідчить про ефективну фінансову діяльність та здатність забезпечувати безперервний збутовий та виробничий процес. Але вже в наступні роки (2014-2015 р.) показник погіршився і означає підвищений ризик неповернення коштів акціонерам, адже у випадку погіршення ринкової кон'юнктури платоспроможність суб'єкта господарювання різко знизиться.

Наступним етапом є розрахунок показників рентабельності підприємства. Завершує аналіз фінансових результатів діяльності підприємства оцінка ефективності вкладення коштів у підприємство та раціональність їх використання.

Таблиця 2.9

Динаміка показників порогу рентабельності підприємства

	Показники	Роки		Відхилення, поч.2016 до кін.2016 р.
		Поч.2016	Кін.2016	
1	2	3	4	5
1	Операційний дохід, тис. грн.	222845,00	513280,00	290435,00
2	Операційні витрати, тис. грн., у т.ч.	603473,00	793408,00	189935,00
2а	□ змінні витрати	589106,00	777838,00	188732,00
2б	– постійні витрати	14367,00	15570,00	1203,00
3	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	-380628,00	-280128,00	100500,00
4	Маржинальний дохід, тис. грн. (р.3 + р.2б)	-366261,00	-264558,00	101703,00
5	Питома вага маржинального доходу в операційному доході, % (р.4 / р.1)*100	-1,64	-0,52	1,13

Продовження табл.2.9

1	2	3	4	5
6	Поріг рентабельності, тис. грн. (2а / р.5)*100	-358431,08	-1509115,92	-1150684,83
7	Питома вага порогу рентабельності в операційному доході, % (р.6 / р.1)*100	-160,84	-294,01	-133,17
8	Зона фінансової стійкості, тис. грн. (р.1- р.8)	223005,84	513574,01	290568,17

9	Запас фінансової стійкості, % (р.8 / р.1)*100	100,07	100,06	-0,01
---	---	--------	--------	-------

Слід також звернути увагу на вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат, тобто беззбитковість операційної діяльності підприємства – поріг рентабельності. Підприємству слід скоріше відновлювати діяльність, а для цього необхідно розробити стратегію підвищення рентабельності виробництва (табл. 2.10)

Таблиця 2.10

Чинники вибору стратегії забезпечення підвищення рентабельності підприємства

Чинники	Характеристика
1	2
1. Внутрішні чинники	
матеріально-технічні чинники	проведення модернізації та реконструкції матеріально-технічної бази підприємства
організаційно-управлінські чинники	розробка стратегії і тактики діяльності та розвитку підприємства, інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення
фінансові чинники	фінансове планування діяльності підприємства, аналіз і пошук внутрішніх резервів зростання прибутку, податкове планування
кадрові чинники	підвищення кваліфікації працівників, поліпшення умов праці, організація оздоровлення і відпочинку працівників
2. Зовнішні чинники	
ринкові чинники	підвищення конкурентоспроможності у наданні послуг, організація ефективної реклами нових видів товарів
адміністративні чинники	оподаткування, правові акти, постанови і положення, що регламентують діяльність, організації, державне регулювання тарифів і цін
зовнішньо-економічні чинники	зміна тарифів і цін продукцію та послуги в результаті інфляції

Наступним етапом визначення санаційної спроможності підприємства є оцінку ймовірності банкрутства з використанням моделей: Терещенка, Спрінгейта, Альтмана та Тафлера (табл.2.1).

Оцінка ймовірності банкрутства з використанням моделі Е. Альтмана. Ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Е. Альтмана визначається таким чином:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (1.1)$$

де X_1 – відношення чистого оборотного капіталу до суми активів;

X_2 – частка формування активів за рахунок нерозподіленого прибутку;

X_3 – рентабельність активів, розрахована виходячи з прибутку до виплати відсотків та податків;

X_4 – коефіцієнт співвідношення акціонерного капіталу та зобов'язань;

X_5 – коефіцієнт оборотності активів.

Отже, проаналізуємо ймовірність банкрутства за моделлю Альтмана, яка наведена у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Е. Альтмана

Показники	Формула розрахунку	2012	2013	2014	2015	2016
X_1	$(p. 1195 - p. 1695) \text{ ф.1} / p. 1300 \text{ ф.1}$	-0,27	-0,19	-0,40	-0,46	-1,08
X_2	$p. 1420 \text{ ф.1} / p. 1300 \text{ ф.1}$	-0,23	-0,43	0,21	-0,10	-0,72
X_3	$(p. 2290 + p. 2250) \text{ ф.2} / p. 1300 \text{ ф.1}$	-0,03	-0,08	0,49	-0,03	-0,17
X_4	$p. 1495 \text{ ф.1} / (p. 1595 + p. 1695 + p. 1700) \text{ ф.1}$	-0,18	-0,30	0,28	0,27	-0,29
X_5	$p. 2000 \text{ ф.2} / \text{ф. 1300 ф.1}$	0,83	0,78	0,98	0,49	0,21
Ймовірність банкрутства:		0,27	-0,12	2,52	0,09	-1,83

Оцінка ймовірності банкрутства:

а) якщо $Z < 1,23$, то ймовірність банкрутства дуже висока, підприємство є практично неспроможним (банкротом);

б) $1,23 < Z < 2,89$ (зона невизначеності) – ймовірність банкрутства досить висока;

в) $Z > 2,89$ – ймовірність банкрутства дуже низька.

Розглянемо як змінився показник ймовірності банкрутства в динаміці.

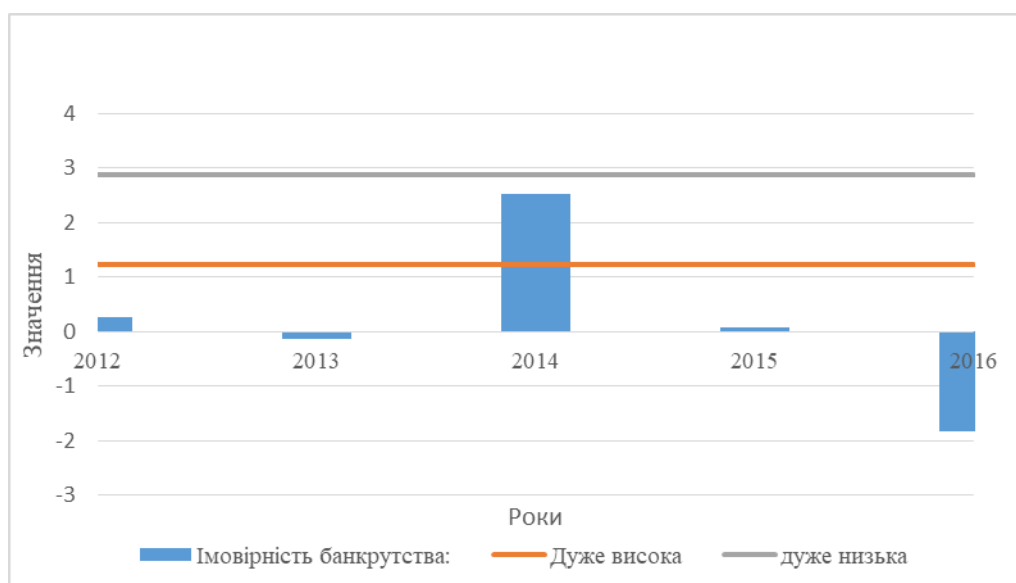


Рис.2.1. Імовірність банкрутства за моделю Альтмана

Отже, з отриманих показників, за період з 2013 до 2017 року, має досить високу імовірність банкрутства. У 2013 році показник на початок року складає 0,27, а отже, підприємство є має досить високу імовірність банкрутства, наприкінці 2013 року становище стало ще гірше, показник став меншим, і становить -0,12. У 2014 році, показник 2,52, а отже підприємство потрапило до зони невизначеності, але показник став кращим порівняно з минулим роком. Наступні два роки показник стає гіршим і знову підприємство близьке до банкрутства. У 2017 році показник покращився. Отже, з отриманих даних показники мають тенденцію до коливання, а це свідчить про нестабільність становища на підприємстві і високу імовірність банкрутства.

Оцінка ймовірності банкрутства з використанням моделі Г. Спрінгейта. Модель Г. Спрінгейта має такий вигляд:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (1.2)$$

де А – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

В – відношення оподаткованого прибутку і відсотків до загальної вартості активів;

C – відношення оподаткованого прибутку до короткотермінової заборгованості;

D – відношення об'єму продажів до загальної вартості активів.

Отже, проаналізуємо імовірність банкрутства за моделлю Спрінгейта, яка наведена у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Г. Спрінгейта

Показники	Формула розрахунку	2012	2013	2014	2015	2016
A	$(p. 1495 - p. 1095) \text{ ф.1} / p. 1300 \text{ ф.1}$	-0,89	-0,96	-0,48	-0,65	-1,28
B	$p. 2190 \text{ ф.2} / p. 1300 \text{ ф.1}$	0,00	0,00	0,06	0,00	0,00
C	$p. 2000 \text{ ф.2} / p. 1695 \text{ ф.1}$	1,40	1,20	1,41	0,82	0,17
D	$p. 2000 \text{ ф.2} / \text{ф. 1300 ф.1}$	0,83	0,78	0,98	0,49	0,21
Імовірність банкрутства:		0,34	0,12	0,99	0,07	-1,12

Для більшої наглядного обстеження розглянемо показники банкрутства за моделлю Спрінгейта на малюнку 2.2.

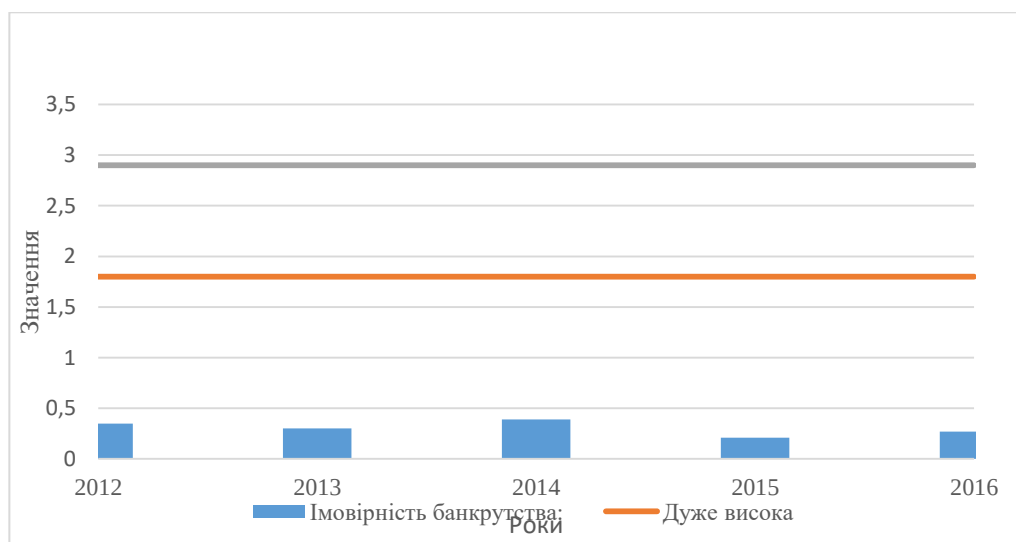


Рис. 2.2 Імовірність банкрутства за моделлю Спрінгейта

Якщо $Z < 0,862$, то підприємство вважається потенційним банкрутом, при показнику Г. Спрінгейта більше за 0,862 підприємство можна вважати таким, що функціонує нормально.

За розрахунками Спрінгейта, всі показник представленого періоду є нижчим за нормативне значення. А отже, ПАТ «ХТЗ» вважається потенційним банкрутом. Але позитивна тенденція спостерігається у 2014 та 2017 році, де показник є більшим за нормативне значення. А отже, має нормальне функціонування підприємства. Також, в даному випадку відзначається позитивна тенденція, що свідчить про покращення становища.

Оцінка ймовірності банкрутства з використанням моделі Терещенка, визначається за формулою:

$$Z = 1,5 \cdot X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6 \quad (1.3)$$

де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X_4 – відношення прибутку до виручки;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X_6 – відношення виручки до основного капіталу.

Недоліками даної моделі Терещенка є недостатнє обґрунтування критичних точок окремих показників, що призводить до неточності фіксування нормативів фінансових показників, а також те, що вона має широкий інтервал невизначеності, що в свою чергу зобов'язує проводити додатковий та більш поглиблений аналіз для визначення фінансової стійкості підприємства.

Оцінимо ймовірність банкрутства підприємства ПАТ «ХТЗ» за моделлю Терещенка, розрахунок якої наведено у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Терещенка

Показники	Формула розрахунку	2012	2013	2014	2015	2016
-----------	--------------------	------	------	------	------	------

X ₁	p. 1165 ф.1/(p. 1595 – p. 1695) ф.1	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01
X ₂	p. 1300 ф.1/(p. 1595 – p. 1695) ф.1	0,82	0,70	1,28	1,27	0,71
X ₃	p.2350 ф.2 / p. 1300 ф.1	0,00	0,00	0,65	0,00	0,00
X ₄	p.2350 ф.2 / p. 2000 ф.2	0,00	0,00	0,67	0,00	0,00
X ₅	p. 1100 ф.1 / ф. 2000 ф.2	0,28	0,26	0,23	0,20	0,35
X ₆	p.2000 ф.2 / p. 1495 ф.1	-3,72	-1,82	4,44	2,28	-0,50
Імовірність банкрутства:		-0,22	-0,05	10,47	0,39	0,12

У результаті підрахунку Z – показника для конкретного підприємства робиться висновок:

Коли $Z > 2$ – банкрутство не загрожує підприємству,

$1 < Z < 2$ – фінансова стійкість підприємства порушена,

$0 < Z < 1$ – існує загроза банкрутства підприємства.

Необхідно розглянути показники в динаміці на графіку 2.3.



Рис. 2.3 Імовірність банкрутства за моделлю Терещенка

Згідно отриманих даних, спостерігаємо ситуацію, яка повторюється в двох попередніх моделях: підприємство має високу загрозу банкрутства, окрім 2014 та 2017 років – банкрутство ПАТ «ХТЗ» не загрожує оскільки показники є більшими за нормативне значення.

Оцінка ймовірності банкрутства з використанням моделі Таффлер. Британський вчений Таффлер запропонував в 1977 р. чотирьох факторну прогнозну модель, при розробці якої використав наступний підхід.

Типова модель для аналізу компаній, акції яких котируються на біржах, приймає форму:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (1.4)$$

де X_1 - операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;

X_2 — оборотні активи / сума зобов'язань;

X_3 - короткострокові зобов'язання / сума активів ;

X_4 - виручка / сума активів.

Оцінимо ймовірність банкрутства за моделлю Таффлера, розрахунки наведено у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Таффлера

Показники	Формула розрахунку	2012	2013	2014	2015	2016
X_1	р.2090 ф.2 / р. 1695 ф.1	0,15	0,04	0,11	0,00	0,00
X_2	р. 1195 ф.1 /(р. 1595+ р.1695)ф.1	0,27	0,32	0,38	0,17	0,10
X_3	р. 1695ф.1 / р. 1300 ф.1	0,59	0,65	0,69	0,60	1,22
X_4	р. 2000 ф.2 / р. 1300 ф.1	0,83	0,78	0,98	0,49	0,21
Ймовірність банкрутства:		0,35	0,30	0,39	0,21	0,27

Про ймовірність банкрутства підприємства можна судити за діапазоном значень Z –рахунки:

$Z < 1,8$ – дуже висока;

$1,8 < Z < 2,7$ – висока (середня);

$2,7 < Z < 2,9$ – можлива, але за певних обставин;

$Z > 2,9$ – дуже низька (мала), тобто у фірми хороші довгострокові перспективи.

Необхідно розглянути показники в динаміці на графіку 2.4.

Всі отриманні показники наглядно відображають (рисунок 2.4) дуже високу ступінь банкрутства, але спостерігається динаміка до збільшення показника, починаючи з 2015 року. Найбільшими показниками є 2014 рік, а отже, характеризуються відносно стабільним функціонуванням, порівняно з іншими.



Рис. 2.4 Імовірність банкрутства за моделлю Тафлера

Розробимо зведену таблицю показників банкрутства і оцінимо стан ПАТ «ХТЗ» у наступній таблиці.

Таблиця 2.15

Результати розрахунків показників банкрутства підприємства за різними методичними підходами

Методичний підхід	Рекомендоване значення	2012	2013	2014	2015	2016
Z Альтмана	$Z > 2,99$	0,27	-0,12	2,52	0,09	-1,83
Z- Спрінгейта	$Z > 2$	0,34	0,12	0,99	0,07	-1,12
Z-Терещенко	$Z > 2$	-0,22	-0,05	10,47	0,39	0,12
Z - Таффлера	$Z > 2,9$	0,35	0,30	0,39	0,21	0,27

Отже, з даних таблиці спостерігаємо, всі п'ять роки (2012-2016) підприємство переживає не найкраще фінансово-економічне становище. Майже

всі п'ять роки підприємство знаходиться на межі з банкрутством. Станом на 2014 рік, дві моделі (Г. Спрінгейт, Дж. Таффлера) явно вказують на можливе банкрутство, за моделлю О. Терещенка підприємству банкрутство не загрожує (показник є більшим за нормативне значення в 5,23 рази), а за моделлю Е. Альтмана підприємство знаходиться у не визначеному стані. За 2015-2016 роки, становище виробника сільськогосподарської техніки значно погіршилось, всі чотири моделі свідчать про високу ймовірність банкрутства. В 2016 році показники стали кращими, але все ще є висока ймовірність банкрутства, тільки за моделлю О. Терещенка показник є більшим за нормативне значення. Це можливо пов'язане з новою аграрною реформою, яка все більше привертає уваги до сільськогосподарського сектору і одним з пунктів якої є заохочення фермерів в придбанні вітчизняної аграрної техніки.

Згідно даного проекту, передбачено, що при придбанні фермерськими господарствами сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, відбувається часткова компенсація вартості на безповоротній основі до 25% вартості придбаної техніки та обладнання.

Але важливою умовою є те, що розрахунки повинні здійснюватися через державні банки. Придбання повинно бути зазначене в акті приймання-передачі та інших документах, що підтверджують оплату через державний банк або банк, у статутному капіталі якого 75% акцій і більше належить державі.

Програма фактично запрацювала з липня минулого 2017 року. Попри те, що на неї було виділено 500 млн. грн., але загальна сума використання компенсації вартості на придбання аграрної техніки трохи перевищила 134 мільйони, що складає тільки третю частину запланованого. Вже у 2018 році для виділено на придбання в Держбюджеті-2018 виділили 945 млн. гривень. Показник значно збільшився, майже в два рази.

Ця програма свідчить про заохочення до вітчизняного виробника і так, як ПАТ «ХТЗ» є одним з найбільших підприємств в країні з виробництва сільськогосподарської техніки це призведе до додаткових надходжень і в подальшому призведе до покращення фінансового стану підприємства. Наразі

керівництву даного підприємства слід використати таку нагоду і активно відновлювати та нарощувати свою діяльність. Але цього не достатньо для визначення повного становища підприємства, тому необхідно провести глибокий аналіз становища ринку та ви значення основних конкурентів в галузі. Для того щоб прояснити причини, які зумовили падіння обсягів реалізації продукції, та визначитися з напрямками відновлення позицій підприємства на ринку, необхідно здійснити детальний аналіз чотирьох об'єктів:

- фактори впливу на діяльність підприємства;
- продукція;
- ринок;
- споживачі;
- конкуренти.

Даний опис допоможе систематизувати інформацію й автоматично змусить оцінити кожен параметр для виявлення точок втрат, пошуку резервів та перспектив збільшення збуту продукції. Важливо визначити, що саме впливає на діяльність підприємства, та ступінь їх впливу, що відображене у табл.2.16.

Таблиця 2.16

Основні фактори, що впливають на діяльність емітента

Група факторів	Опис проблем	Ступінь впливу на діяльність емітента			Які зміни, що прогножуються, повинні вплинути
		незначний вплив	середній вплив	значний вплив	
1	2	3	4	5	6
Фінансово–економічні	Значний податковий тиск			X	Зменшення податкових відрахувань
Виробничо–технологічні	Моральний та фізичний знос основних фондів			X	Інноваційна діяльність, залучення інвесторів
Соціальні	Відсутність мотивації до праці			X	Сплата боргів з зарплати
Екологічні					

Отже, з наведених даних видно, що на підприємстві є велика проблема з обладнанням, це ми спостерігали, коли розраховували показники майнового стану – зношеність основних фондів. Обладнання застаріле і підприємство не в

силах оновити основні фонди. Це має великий вплив на якість продукції. Також спостерігається великий податковий тягар на підприємстві і наявність боргів з заробітної платні, що також негативно впливає на загальний результат. Оскільки заробітна платня є основним мотивом для якісного виконання робітником своїх обов'язків, у разі її низького рівня, то якість виготовленої продукції скорочується.

Наступним етапом є визначення ролі та положення підприємства на світовому ринку, що допоможе зробити висновки відносно конкурентоздатності продукції на світовому ринку (таблиця 2.17).

Таблиця 2.17

Доля в загальному обсязі реалізації продукції ХТЗ

Найменування продукції (виду продукції)*	Доля в загальному обсязі реалізації (за регіонами) (%)		
	Україна	Країни СНД та Балтії	Країни дальнього зарубіжжя
1	2	3	4
Трактор типу Т-150	54.90	43.50	1.60
Трактор типу ХТЗ-170	95.60	4.00	0.40
Трактор типу ХТЗ-2511	77.90	22.10	0.00
Трактор типу Т-120	76.40	21.60	0.00
Усього:	62.60	36.10	1.30

З отриманих даних бачимо, що доля продукції спрямована на внутрішній ринок та на країни СНД та Балтії. І для країн дальнього зарубіжжя це не значний процент. Що ще раз свідчить про низьку якість продукція, яка в не в змозі конкурувати з Європейськими та іншими ринками з виготовлення даного виду продукції.

При аналізі економічного середовища необхідно визначити конкурентне середовище та ступінь конкуренції для ПАТ «ХТЗ», що відображено у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Інформація про найбільш впливових конкурентів з основної продукції

Найменування продукції (виду продукції)	Найменування конкурента	Країна походження конкурента	Ступінь конкуренції**		
			незначний вплив	середній вплив	значний вплив
1	2	3	4	5	6
с/г трактор ТЧА.1, Т.402.01, Т.404	ПАТ «Алтайський тракторний завод»	Росія			X
с/г трактор ВТ–100Д, ВТ–150Д	ПАТ «Волгоградський тракторний завод»	Росія			X
МТЗ 80/82	ТОВ «Укравтозапчастина»	Україна			X
с/г трактор ЮМЗ 80/82, ЮМЗ 6 АКЛ	НАКУ ГП «Південний машинобудівельний завод»	Україна		X	

Отже, спостерігаємо, що в даній галузі для підприємства існують конкуренти зі значним рівне впливу. Але два перших є російськими підприємствами, а в умовах загострення ситуації та введення санкцій для російської продукції, ПАТ «ХТЗ» може скористатись нагодою і залучити нові ринки збуту. В Україні же ПАТ «ХТЗ» діє в умовах олігополії, тому підприємство має відновлювати свою діяльність для задоволення потреб на території України та в подальшому активно діяти на світовій арені.

2.3. Аналіз причин фінансової кризи, неплатоспроможності та слабких місць ПАТ «ХТЗ»

Важливе значення при оцінці санаційної спроможності підприємства має визначення причин фінансової кризи. Фактори, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи на підприємстві «Харківський тракторний завод»:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- криза всього сектору економіки;
- політична нестабільність у країні та виникнення труднощів з головними постачальниками та споживачами кінцевого продукту, а сам е країнами СНГ.

Отже, спостерігаємо, що вплив зовнішніх факторів кризи має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, але головна проблема покладена в менеджменті, що неправильно або несвоєчасно реагує на них. Тобто недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Тепер розглянемо внутрішні фактори, що вплинули на виникнення кризового становища на ПАТ «Харківський тракторний завод»:

- низька якість менеджменту;
- дефіцити в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки у виробничій сфері;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- брак інновацій та раціоналізаторства;
- дефіцити у фінансуванні;
- відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль).

Загалом усі ці причини кризи досить тісно взаємопов'язані, становлять складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків.

Отже, з наведених вище причин, як зовнішніх так і внутрішніх, впливають такі типові наслідки впливу на фінансово–господарський стан підприємства «Харківський тракторний завод», а саме такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- підвищення тиску на ціни;
- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Як ефективний інструмент аналізу поточного впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства використовують так званий SWOT–аналіз. Такий аналіз необхідно проводити для того, щоб, виявляючи та ліквідуючи наявні слабкі місця, нарощувати потужність та уникати можливих загроз. Порівняльний аналіз сильних та слабких сторін підприємства здійснюють на основі SWOT–аналізу (SWOT–analysis) – аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) сторін, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat).

SWOT–аналіз у рамках санаційного аудиту дозволяє виявити сильні сторони, на які потрібно опиратися, слабкі сторони, вплив яких потрібно нейтралізувати та уникати ситуацій, коли вони проявляються найбільше, можливості, які потрібно прагнути використати, і загрози, які потрібно пом’якшити чи змінити план таким чином, щоб оминати їх.

Сильні місця – моменти, у яких організація достатньо сильна. Практично це ті сфери, де вона має переваги порівняно з іншими організаціями. Наприклад, низькі поточні витрати або відому торгову марку.

Слабкі місця – сфери, у яких організація має недоліки порівняно з іншими. Наприклад, низький рівень спеціальних знань про новий ринок чи вузька сфера дії на певній території.

Можливості – напрямки чи обставини, які сприяють розгортанню організації на повну потужність. Наприклад, контакти компанії в регіонах, які відкривають можливості для формування стратегій партнерства або зростання попиту на її товар.

Загрози – тенденції, що приховують потенційну небезпеку. Наприклад, конкурент, що будує нову фабрику в тому самому регіоні, чи політична нестабільність.

Сутність матриці SWOT полягає в тому, що вона дає змогу завдяки різноманітним комбінаціям сильних та слабких сторін, можливостей та загроз формувати оптимальну маркетингову стратегію фірми згідно з умовами ринкового середовища.

Цей вид аналізу може стосуватися всього підприємства, його структурних підрозділів, а також окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендогенного середовища розробляються рекомендації, що мають на меті:

- а) усунення наявних слабких місць;
- б) ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

Отже, розглянемо сильні та слабкі сторони ПАТ «ХТЗ» та визначимо можливості та ризики для даного підприємства та визначимо стратегічні напрямки діяльності та розроблему схему, як використати можливості для покращення фінансового становища, розглянемо у наступній таблиці 2.19.

SWOT –аналіз ПАТ «Харківського тракторного заводу»

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
в Україні є представники тракторобудування, але не в значній кількості	інертність та зловживання керівництва підприємства;
відносно низька вартість закупки та обслуговування техніки, з подібною закордонною технікою	високий рівень зносу основних фондів, відсутність коштів на модернізацію і оновлення продукції
низькі витрати на заробітну плату	застарілий асортимент продукції;
наявність власних виробничих споруд;	висока енергомісткість продукції;
	нестача кваліфікованих кадрів.
наявність дослідно–конструкторських напрацювань у всіх типах машин	неефективна діяльність служби збуту, недостатня робота з проведення маркетингових досліджень
Багаторічний досвід роботи підприємства на ринку	недостатня конкурентоспроможність продукції
Досвітній персонал	
Гарна репутація підприємства за роки функціонування	
Додаткові шанси:	Ризики:
освоєння Харкова, як «Центру знань», що дозволить залучити нових і прогресивних кваліфікованих кадрів у виробництво	відтік кращих кадрів ієрархічно з села до Харкова, а з Харкова – до Києва або за кордон
зростання курсу долара США і Євро, за рахунок якого зменшиться попит на зарубіжну техніку	втрата конкурентоспроможності секторів виробництва регіону через нездатність модернізувати виробництво, вчасно перейти на стандарти ЄС.
висока зношеність парку сільгосптехніки у населення	різке збільшення ризиків роботи на традиційних ринках Російської Федерації, наявність ризиків входження до нових ринків, де ще не склалися усталені зв'язки та традиції партнерства
поява нових інвесторів	високий податковий тягар та нестабільність в економічній, політичній сферах
збільшення попиту на продукцію	недофінансування скорочення інших форм державного субсидування сільгосптоваро–виробників і зменшення обсягу інвестицій
державна політика спрямована на захист вітчизняного товаровиробника та надання податкових пільг, різного роду заохочень для споживачів	зниження платоспроможності споживача
невдала поведінка конкурентів	

З проведеного SWOT-аналізу виявилось, що підприємство має як сильні так і слабкі сторони. Головними проблемами виявилось: криза в економічній та політичній сферах, також недосконалість податкової політики, знос основних фондів підприємства та недостатність кваліфікованих робітників, як у виробничій сфері та і у сферах фінансів і менеджменту та збуту. Але в сильних сторонах, можливо відміти, те що підприємство має нижчу вартість продукції порівняно із закордонними аналогами; також це досвід, який напрацьований роками; також власні споруди. Великий потенціал в цій сфері оскільки головними конкурентами були російські трактори, а в разі напружених відносин, це спонукає на відкриття нових секторів ринку; великий потенціал в сфері кваліфікованих кадрів; достатня зношеність технопарку в населення.

Згідно з наведеною вище матрицею, безпосередньо ПАТ «ХТЗ» необхідно реструктурувати свою діяльність. Для цього, як свідчать результати SWOT-аналізу, однією з першочергових задач є розробка і здійснення маркетингової стратегії, під якою у даному дослідженні розуміється довгострокова програма діяльності підприємства, яка спрямована на зміцнення його конкурентних позицій і досягнення поставлених цілей шляхом просування продукції на ринку і задоволення потреб їх конкретних споживачів. Також потрібно залучати кошти для фінансування виробництва (оновлення основних фондів) та залучення нових професійних кадрів.

2.4. Соціально-економічні наслідки санації на підприємстві ПАТ «ХТЗ»

В липні 2017 році на зборі акціонерів було прийнято рішення про відкриття досудової санації, було визначено, що термін діє санаційних заходів складає 12 місяців.

Першим етапом в плані досудової санації – поділ кредиторів, які беруть участь у санації, на категорії кредиторів. У залежності від категорії кредиторів у плані досудової санації може встановлюватися черговість задоволення вимог кредиторів, відмінна від черговості.

Для складання графіку погашення боргових зобов'язань перед кредиторами визначимо черговість погашення боргових зобов'язань. Відтак згідно з ст. 31 ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»

У першу чергу задовольняються [1]:

- вимоги, забезпечені заставою;
- виплата вихідної допомоги звільненим працівникам банкрута, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі;
- витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що пов'язані з набуттям ним прав кредитора щодо банку, – у розмірі всієї суми відшкодування за вкладами фізичних осіб;
- витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії, у тому числі:
 - витрати на оплату державного мита;
 - витрати заявника на публікацію оголошення про порушення справи про банкрутство;
 - витрати на публікацію в офіційних друкованих органах інформації про порядок продажу майна банкрута;
 - витрати на публікацію в засобах масової інформації про поновлення провадження у справі про банкрутство у зв'язку з визнанням мирової угоди недійсною;
 - витрати арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора), пов'язані з утриманням і збереженням майнових активів банкрута;
 - витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду за рахунок їх коштів;

– витрати на оплату праці арбітражних керуючих (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора).

У другу чергу задовольняються вимоги, що виникли із зобов'язань банкрута перед працівниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства), зобов'язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян, шляхом капіталізації відповідних платежів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, а також вимоги громадян - довіритель (вкладників) довірчих товариств або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які залучали майно (кошти) довіритель (вкладників) [1].

У третю чергу задовольняються вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) [1].

У четверту чергу задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою, у тому числі і вимоги кредиторів, що виникли із зобов'язань у процедурі розпорядження майном боржника чи в процедурі санації боржника[1].

У п'яту чергу задовольняються вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства[1].

У шосту чергу задовольняються інші вимоги[1].

Тож, керуючись ст.31 зазначеного Закону складемо табл.2.20.

Таблиця 2.20

Графік (черговість) погашення боргових зобов'язань

Черговість погашення боргових зобов'язань	Сума
1	2
вимоги, забезпечені заставою	206477
витрати заявника на публікацію оголошення про порушення справи про банкрутство	0
витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду за рахунок їх коштів	0
Разом по кредиторам I черги	206477

1	2
вимоги по заборгованості по заробітній платі	3602
інші вимоги	3172
Разом по кредиторам II черги	6774
вимоги по сплаті податків	25010
вимоги по сплаті ЄСВ	0
Разом по кредиторам III черги	25010
вимоги по погашенню кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	252524
інші вимоги	70437
Разом по кредиторам IV черги	322961
вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства	0
інші вимоги	0
Разом по кредиторам V черги	0
Інші поточні зобов'язання	753898
інші вимоги	206296
Разом по кредиторам VI черги	960194
Разом заявлених вимог	
Разом незаявлених вимог	
Разом заборгованість підприємства-боржника	1521416

Отже, з отриманих даних, загальна сума заборгованості перед кредиторами складає 1 521 416 тис. грн., найбільша сума заборгованості належить до 6 групи показників, а саме: інші вимоги кредиторів. Також, досить вагомим є показником є заборгованість з заробітної плати, яка складає 6774 тис грн. Наступним етапом повинно розрахувати грошовий потік, зв рахунок, якого підприємство зможе покрити свої зобов'язання.

Отже, грошовий потік на кінець 2017 року складає (табл 2.21)

Таблиця 2.21

Прогноз грошового потоку підприємства

Показники	2017
1	2
Залишок на початок	9414
Надходження:	
Виручка від реалізації продукції	159419
Банківські кредити	57800
Дебіторська заборгованість	891556
Кошти санаторів	
Інші надходження	21030
Разом надійшло	1142595

1	2
Вибуття:	
Видача заробітної плати в т.ч.: за попередній період за звітний період	91787
Сплата податків в т.ч.: за попередній період за звітний період	68573
Сплата ЄСВ в т.ч.: за попередній період за звітний період	-
Погашення кредитів в т.ч.: за попередній період за звітний період	57000
Сплата банківських процентів за кредити	-5950
Придбання сировини	-196443
Сплата вартості спожитих послуг	-
Сплата витрати за публікацію оголошення про порушення справи про банкрутство	-
Сплата витрат за проведення аудит	-
Інші витрати	-1870
Погашення боргових зобов'язань	-
Інше вибуття	-834791
Разом вибуло	-1096054
Залишок на кінець	57803

Отже, з отриманих даних спостерігаємо, що підприємство покращило свою діяльність. ПАТ «ХТЗ» отримало виручку від основної діяльності 159 419 тис. грн., на підприємство почали вливатися інвестиції у сумі 21030 тис. грн., були залучені додаткові кредити необхідні для діяльності, а саме покращення і модернізації. В цьому році було також погашено кредити і сумі 57000 тис.грн.. Також, порівнюючи залишки на початок та на кінець року, вони зросли в 6,14 разів, що свідчить про покращення становище, збільшення надходжень.

Для більш повної картини стосовно діяльності підприємства після впровадження санаційних заходів необхідно розглянути, як змінилися основні показники фінансової діяльності, а саме: майнового та фінансового стану, ліквідності та платоспроможності у наступних таблицях 2.22, 2.23 та 2.24.

Показники майнового стану

№ п/п	Показник	За попередній період	Звітний період	Відхилення
1	2	3	4	5
Показники майнового стану				
1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах Човф	73997	119962	-0,121
		148562	318496	
		0,498	0,376	
2	Частка основних засобів в активах Чоз	781250	738435	-0,117
		1075079	1211418	
		0,726	0,609	
3	Коефіцієнт зносу основних засобів Кзн	86694	131799	0,0516
		867944	870234	
		0,0999	0,151	
4	Коефіцієнт оновлення основних засобів (Включає в себе коеф. оновлення і вибуття)	0,0026		
5	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах-Чдф	111480	128191	-0,0032
		1075079	1211418	
		0,109	0,106	
6	Частка оборотних виробничих активів -Чова	73997	119962	0,0302
		1075079	1211418	
		0,069	0,099	
7	Коефіцієнт мобільності активів	148562	318496	0,196
		926517	892922	
		0,160	0,356	
8	Коефіцієнт придатності ОЗ	0,901	0,849	-0,0516

Показники майнового стану дають дещо неоднозначні висновки, оскільки деякі показники покращились, а деякі погіршилися. Спостерігаємо, що показник мобільності активів зріс, а це свідчить відновлення та нарощування діяльності, гроші пасивно не зберігаються, а працюють на користь підприємства. Частка довгострокових фінансових інвестицій вказує на важливість для підприємства інвестицій у фінансові активи – акції, облігації тощо. Висновки щодо доцільності вкладення коштів за цим напрямком слід робити на основі ефективності таких інвестицій. В нашому випадку відбулося збільшення цього показника у період 2017 року, це свідчить про збільшення частки інвестицій в валюті балансу, але частка цих інвестицій не суттєва. Але на підприємстві наявна проблема

застарілих основних засобів, а для покращення своєї діяльності підприємству необхідно відновлювати свою діяльність та створювати конкурентоздатний продукт не лише на просторах України, але і на світовій арені.

Для більш детальних висновків необхідно розглянути, одну з найважливіших груп показників, а саме показники ліквідності (таблиця 2.23).

Таблиця 2.23

Розрахунок показників ліквідності підприємства

Показник	Нормативне значення	2016	2017	Відхилення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1 – 2	0,113	1,130	1,017
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7 – 0,8	0,054	0,377	0,323
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,35	0,007	0,205	0,198
4. Власні обігові кошти	> 0	-1372875	-1176640	196235,00
5. Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	>0 збільшення	-9,241	-3,694	5,547
6. Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними обіговими коштами	> 0,5	-17,563	-5,541	12,022
7. Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів	збільшення	-0,007	-0,049	-0,042
8. Коефіцієнт покриття запасів	> 1	-8,090	-3,866	4,224

Проаналізувавши динаміку даних показників необхідно розглянути показники динаміку в діаграмі, що допоможе більш наглядно дослідити зміну даного показника на малюнку 2.5.

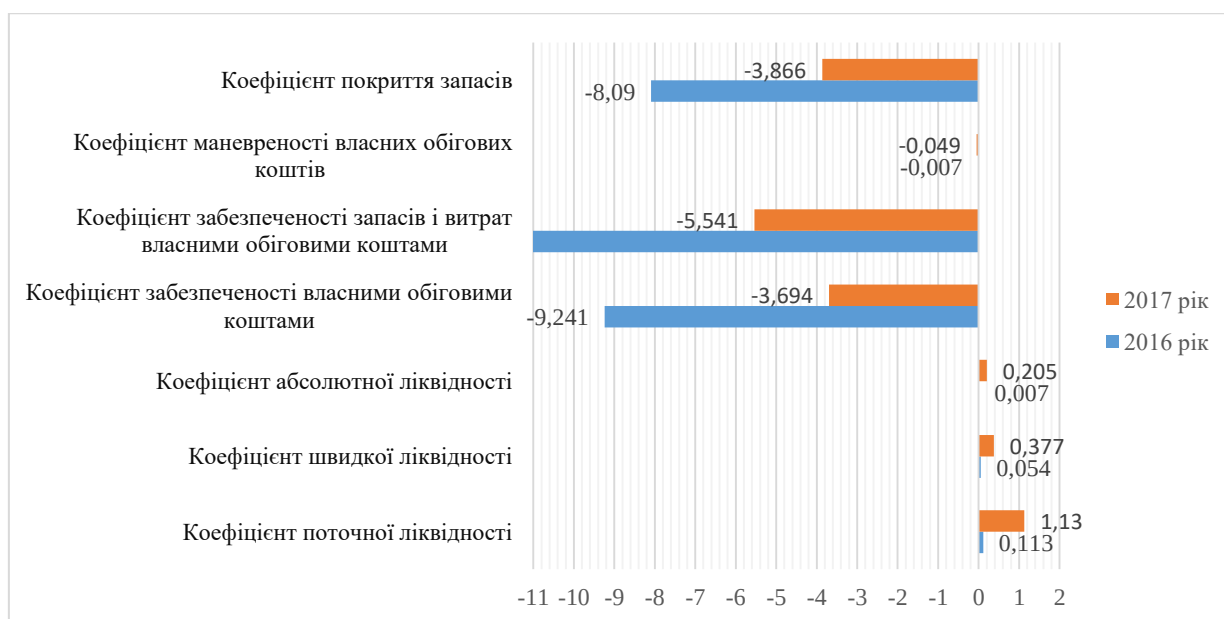


Рис.2.5 Динаміка показників ліквідності 2016- 2017 роках

Отже, з отриманих показників спостерігаємо позитивну тенденцію у 2017 році порівняно з минулим роком, показник досяг нормативного значення, а це свідчить про здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань. На основі чого можна зробити висновок, що на підприємстві санація діє успішно і компанія рухається в напрямку відновлення своєї платоспроможності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокової заборгованості може бути у випадку необхідності погашена негайно за рахунок найбільш ліквідних активів. Коефіцієнт покращився і в 2017 році показник склав 0,205, що відповідає нормативному значенню, тобто це частка поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно.

Отже, якщо розглядати показники в динаміці то вони значно покращилися і санація дала певні результати, але цих дій недостатньо, щоб назвати підприємство абсолютно «здоровим». Тому необхідно розглянути наступну групу показників для більш ґрунтовного вердикту, а саме:

Розрахунок показників фінансової стійкості

Показник	Джерело інформації	Нормативне значення	На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5
Коефіцієнт автономії	$p1495 / 1900 \text{ p}$	$\geq 0,5$, збільшене	-0,42	-0,23
Коефіцієнт фінансової залежності	$1900. \text{ p} / 1495. \text{ p}$	≤ 2 , зменшене	-2,41	-4,27
Коефіцієнт фінансового ризику	$(p1900 - 1495) / p. 1495$	$\leq 0,5$, критичне - 1	-3,41	-5,27
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$(1495. - p1095) / p1495$	> 0 , збільшене	3,08	4,15
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	$p1595 . / p1095$	—	0,22	1,36
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	$P.1595 / (p1495 + p.1595)$	0,4	-0,86	1,31
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$p1495 . / (p1495 + p.1595)$	0,6	1,86	-0,31
Коефіцієнт фінансування маневреності власного оборотного капіталу	$1495 / (1900 - 1495)$ $1165 / (1495 + 1595 - 1095)$	Більше 1 Більше 0	-0,29 -0,01	-0,19 1,58
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$(1900 - 1495) / 1900$	0,4-0,6	1,42	1,23
Коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами	$(1495 + 1595 - 1095) / 1195$	0,1 та вище	-7,85	0,11

Отже, розглянувши дану сукупність показників, можемо стверджувати, що на підприємстві не кращі часи, але в деяких показниках відбулися суттєві зміни. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс, а отже це свідчить про те, що гроші знаходяться в русі і приносять прибуток.

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень в 2017 році він суттєво зростає, до 1,36, що вказує на знову відновлений інтерес до даного підприємства, підтверджуючи, що дана галузь є привабливою і потенційною.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів в 2017 році показники є більшими за нормативне значення і його збільшення свідчить про

те, що компанія здатна відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями, використовуючи власні обігові кошти Але ПАТ «ХТЗ» слід рухатись в напрямку збільшення суми власного капіталу та оптимізації структури активів. Це дозволить знизити залежність від кредиторів у питаннях формування оборотного капіталу.

Отже, за багатьма пунктами ПАТ «ХТЗ» покращило свою діяльність, але ще багато прогалин є, які необхідно ліквідувати.

Також, в аналізі діяльності підприємства не менш вадливим є показник дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки вони мають досить вагомий вплив на фінансову стійкість підприємства. Тому розглянемо зміну даного показника та можливість покриття кредиторської заборгованості за 2017 рік в наступній таблиці.

Таблиця 2.25

Платіжний баланс підприємства за 2017 рік

Актив			Пасив		
Наявні кошти для покриття заборгованості	П.з.п.	К.з.п.	Негайні та інші платежі	П.з.п.	К.з.п.
Грошові кошти та їх еквіваленти	9414	57803	Заборгованість по позикам	1314939	281925
Розрахунки з дебіторами	59606	47131	Заборгованість по кредиторам	206477	1213190
Всього	69020	104934	Всього	1521416	1495115
Сальдо			Сальдо	- 1452396	- 1390181
Баланс			Баланс		

Отже, з наведеної таблиці, видно пасиви значно перевищують активи, що вказує на незадовільний фінансовий стан. Але спостерігаємо, що зобов'язання перед ПАТ «ХТЗ» скоротилися (дебіторська заборгованість) на 12 475 тис. грн., це оцінюється позитивно оскільки відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Розглядаючи кредиторську заборгованість, також відбувається позитивна динаміка до скорочення даного показника, а сам на 26 301 тис.грн. Це свідчить, що підприємство відновлює свою платоспроможність і покриває свої

зобов'язання. Але в даному випадку короткострокові позики та кредити мають цільове значення, оскільки вони спрямовані на відновлення платоспроможності, покращення діяльності, розробка нових видів продукції та вдосконалення виробництва.

Також, варто визначитись зі стійкістю підприємства за 3-хфакторною моделлю(табл. 2.26)

Таблиця 2.26

Визначення типу фінансової стійкості підприємства за 2017рік

Показники	2017		Відхилення, (+;-)
	попередній	звітний	
Джерела формування власних коштів	148562	318496	169934
Необоротні активи	926517	892922	-33595
Наявність власних оборотних коштів (ВОК) (р. 1 – р. 2)	-777955	-574426	203529
Довгострокові зобов'язання	206477	1213190	1006713
Наявність власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування оборотних коштів (р.3 + р.4)	-571478	638764	1210242
Короткострокові кредити і позики	295789	41916	-253873
Загальна величина основних джерел коштів (р.5 + р.6)	-275689	680680	956369
Загальна сума запасів	78168	212350	134182
Надлишок (нестача) ВОК (3-8)	-856123	-786776	69347
Надлишок (нестача) ВОК і довг. позикових джерел покриття запасів (5-8)	-649646	426414	1076060
Надлишок (нестача) загальної величини основних джерел фінансування запасів (7-8)	-353857	468330	822187
1Тривимірний показник типу фінансової стійкості	0,0,0	0,1,1	
Тип фінансової стійкості	Нестійкий фінансовий стан	Стійкий фінансовий стан	

Спостерігаємо, що на початок року ПАТ «ХТЗ» має нестійкий фінансовий стан, але вже на кінець 2017 року вона покращила свою стійкість. І це є ще одним позитивним моментом після впровадження санаційних заходів.

Отже, ПАТ «ХТЗ» за роки діяльності з 2013 по 2016 роки мало не найкращі часи: підприємство втратило фінансову стійкість і почало занепадати. Підприємство має велике значення для країни, тому було вирішено про реалізацію санаційних заходів в середині 2017 року. Проаналізувавши показники, отримали такий результат: оскільки санація була впроваджена в липні місяці 2017 року, вона вже показала свої певні результати, але цього недостатньо для повного відновлення діяльності підприємства. Воно стало прибутковим і частково покрила свої боргові зобов'язання, але ще залишився великий кредиторський тягар. Тому слід продовжити дію санації та розробити новий план, що буде більш дієвим і санаційним для ПАТ «ХТЗ».

3 РОЗДІЛ

САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ ЩОДО ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПАТ «ХТЗ»

3.1. Стратегічна розробка оновленого плану санації для ПАТ «ХТЗ» на 2018рік

Оскільки при санації, до порушення впровадження справи про банкрутство, зазвичай реалізація заходів з відновлення платоспроможності триває до 12 місяців, але вона може бути пролонгована ще на пів року. Санаційні заходи на ПАТ «ХТЗ» були впроваджені в липні 2017 року на 12 місяців. За рік підприємство ПАТ «ХТЗ» почало відновлювати свою діяльність та в перше за багато років отримало прибуток. Але на ПАТ «ХТЗ» все ще наявна велика сума непогашеної кредиторських заборгованостей. Тобто заходи з відновлення платоспроможності та конкурентоздатності були запровадженні, але це не дало в повному обсязі покращити фінансові показники, тому за мотивованим клопотанням керуючого санацією цей строк подовжено згідно законодавства ще на 6 місяців. Санаційний період передбачає завершення санаційних заходів 31 січня 2019 року.

При реалізації плану санації важливим є саме результат впроваджених дій. Результат санації, хоча і спрямований на усунення неплатоспроможності та відновлення фінансової стійкості підприємства, але найважливішим постає розмір додаткового прибутку, що визначається як різниця між її значеннями на початок і кінець реалізації санаційних заходів. Даний прибуток зростає за рахунок стабілізації господарського стану підприємства. У процесі розрахунку ефективності санації сума додаткового прибутку підприємства приводиться до справжньої вартості. Витрати на здійснення санації визначаються шляхом розробки спеціального бюджету. Принципово ці витрати можуть розглядатися як інвестиції санатора в сановане підприємство з метою отримання прибутку (в прямій або непрямій формі) у майбутньому періоді. Такий підхід дозволяє

застосовувати для оцінки ефективності санації ті ж методи, які використовуються при оцінці ефективності реальних інвестицій. Порівняння ефективності різних форм санації дозволяє вибрати найбільш оптимальний варіант її здійснення [38].

Підводячи підсумки дослідження слід зазначити, що незважаючи на перспективність санаційних заходів підприємств, існує і багато гальмуючих факторів, таких як, нестабільне положення вітчизняної економіки, невеликий рівень кредитування малого і середнього бізнесу, несприятливий інвестиційний клімат, хитка політична ситуація, велика частка тіньової економіки, високий рівень корупції, відповідно, як результат, переважна більшість судових рішень виноситься не на користь підприємства. Серед справ про банкрутство, які розглядаються судом, значний відсоток таких, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення фінансового оздоровлення чи реструктуризації такі підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте, через недосконале законодавство, недостатність належного теоретико-методичного забезпечення санації, нестачу грошових ресурсів для забезпечення фінансування санації, дефіцит кваліфікованого в цих питаннях фінансового менеджменту та інші суб'єктивні та об'єктивні причини, багато із потенційно життєздатних підприємств, стають потенційними банкрутами [38].

Тому в даному випадку важливим є вибір ефективної стратегії впровадження санації та контролю за виконанням поставлених задач.

Стратегія – це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили компанії високий рівень рентабельності, а суть самої стратегії – у виборі найліпших варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень [39, с. 34].

Проведення санації передбачає розроблення двох видів цілей, а саме: оперативної та стратегічної.

Стратегічна мета передбачає визначається як активна діяльність, суттєва позиція на ринку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

До оперативних належать наступні цілі[40, с. 34]:

- забезпечення ліквідності;
- відновлення та управління прибутковістю;
- оптимізація використання готівкових ресурсів.

В даному випадку об'єктами управління постає ліквідність і прибутковість. Оскільки мета оперативного управління передбачає відновлення платоспроможності підприємства, яка надасть можливість підтримати його діяльність і повернути борги кредиторам. Необхідно орієнтуватись саме на цю ціль, та впроваджувати швидкі дії по відновленню платоспроможності підприємства.

Оскільки мета санації передбачає відновлення платоспроможності підприємства, яка надасть можливість підтримати його діяльність і повернути борги кредиторам. Необхідно орієнтуватись саме на цю ціль, та впроваджувати швидкі дії по відновленню платоспроможності підприємства.

Перш за все, необхідно розробити схему реструктуризації боргових зобов'язань, та розглянути заходи щодо зменшення розміру грошових вимог, які висувають боржнику кредитори.

Отже, санатору ПАТ «ХТЗ» необхідно провести переговори з кредиторами та реалізувати наступні дії:

- використати лояльність кредиторів, які зацікавлені у збереженні підприємства-боржника, тому вони можуть дати згоду на списання боргу;
- збільшення статутного капіталу господарського товариства і обміну додаткової емісії акцій (часток) на борги кредиторів;

- створення на окремому структурному підрозділі (з використанням частини майна) підприємства нового господарського товариства за участю кредиторів.

Наведемо перелік заходів з відновлення платоспроможності, за допомогою яких можна забезпечити швидке переведення резервів підприємства у грошові кошти[40, с. 53]:

- повернення існуючої дебіторської заборгованості, можливо шляхом використання таких заходів: договірним методом; повернення боргу через суд; шляхом залучення колекторів; зверненням в правоохоронні органи. Також, необхідно провести класифікацію дебіторської заборгованості за строком погашення на основі чого, згідно цивільного кодексу України з простроченим терміном позовної давності списати заборгованість підприємства, яка виникла більше трьох років тому, а для окремих видів боргів необхідно переглянути строки позовної давності, тому що вони складають один рік;
- продаж цінних паперів, накопичених запасів нереалізованої продукції, надлишкових матеріалів, сировини, комплектуючих виробів;
- продаж рухомого та нерухомого майна (обладнання, транспортних засобів, приміщень, споруд тощо);
- відокремлення і продаж структурних підрозділів (окремих виробництв, складів, торгових місць тощо).
- передача в оренду надлишкових земельних ділянок і приміщень.

Санація досить рідко застосовує заходи, спрямовані на збільшення доходів підприємства від реалізації продукції. Основна причина – це тривалий період окупності витрат на виробництво та збут продукції. Це обмежує фінансові ресурси, які підприємство повинне спрямовувати на погашення заборгованості перед кредиторами.

Також, не менш важливим етапом при розробці плану санації є розробка заходів, що зменшують відтік грошових коштів з підприємства ПАТ «ХТЗ». Значному відтоку грошового потоку можна запобігти двома способами:

- з одного боку, через запровадження режиму економії, а саме проведення закупівлі сировини, матеріалів і комплектуючих виробів за нижчими цінами ніж завжди та введенням контролю над здійсненням витрат тощо;

- з іншого боку, через ухвалення більш кардинальних рішень, а саме, щодо закриття окремих нерентабельних виробництв, структурних підрозділів (скорочення апарату управління, збільшення ефективності використання площ і обладнання тощо). Для цього необхідно: виявити і закрити нерентабельні виробництва; розробити ліквідацію неефективних каналів просування на ринку і збуту продукції; ввести жорсткий контроль над закупівлею необхідних для підприємства ресурсів.

З проведеного у другому розділі аналізу фінансового стану підприємства ПАТ «ХТЗ» спостерігаються значні прогалини в багатьох напрямках діяльності, тому одним зі стратегічних завдань (завдань на довго перспективу) для більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення політики реструктуризації та санаційних потенційно-конкурентоспроможних підприємств, а з іншого повної ліквідації підприємства шляхом їх перепрофілювання. Але в нас на меті стоїть відновлення конкуренто-потенційного підприємства ПАТ «ХТЗ», отже обираємо шлях реструктуризації

Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його розподілу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно–правової форми, що буде сприяти фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів[41, с. 123].

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними.

Таким чином, реструктуризація в широкому розумінні[42, с. 43]:

- передбачає комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси, виробництво);
- є постійним інструментом управління, а не реалізацією одноразової мети;
- може охоплювати майнові перетворення як елемент змін;
- підлягає модифікації і коригуванню в ході реалізації.

Реструктуризація передбачає зміни структури:

- майна (правового статусу);
- організаційної структури підприємства;
- виробничої структури;
- структури виробничої програми;
- структури залученого капіталу;
- структури активів;
- структури доходів і витрат;
- структури персоналу;
- інформації;
- інших структур.

Реструктуризаційні зміни, які проводяться на підприємствах, можуть стосуватись:

- модернізації – оновлення устаткування і технології;
- реорганізації – зміни методів і поділу праці; потоків інформації;
- адаптації – пристосування елементів підприємства до поточних умов;
- нововведень – продуктових і процесних.

Реструктуризація ПАТ «ХТЗ» повинна бути спрямована на розв'язання двох основних завдань[43, с. 143]:

- по-перше, оперативно забезпечити виживання підприємства;
- по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозалежні форми, види і методи реструктуризації підприємств. Слід зазначити, що основними сферами проведення організаційних змін є організаційна структура, процеси (технології), організаційна культура та ключові компетентності персоналу. Отже, підприємств ПАТ «ХТЗ» потребує:

- технічний вид реструктуризації, пов'язаний із забезпеченням стану підприємства за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання, тобто всього того, що дає підприємству можливість виходити на ринок з конкурентоспроможною продукцією;
- економічний вид реструктуризації характеризується капітальними й поточними витратами, обсягом реалізованої продукції, ціновою політикою, тобто тим, що забезпечує досягнення високого рівня рентабельності і господарської діяльності підприємства[44, с. 87];
- фінансовий вид реструктуризації передбачає зміну структури й розмірів власного й позичкового капіталу й інших пасивів підприємства, що вплине на формування структури балансу, за якої показники ліквідності й платоспроможності задовольнить вимоги ринку. Фінансову реструктуризацію можна здійснити шляхом: відстрочки погашення кредиторської заборгованості; одержання додаткових кредитів; списання безнадійної заборгованості; збільшення статутного фонду; зниження процентної ставки щодо заборгованості; заморожування інвестиційних вкладень; одержання від інвесторів нових інвестицій;
- управлінський вид реструктуризації пов'язаний з підготовкою й перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне

функціонування підприємства, зміною його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної й маркетингової політики[45, с. 43].

З постійним розвитком і ускладненням виробництва, прискоренням науково-технічного потенціалу необхідно переглядати вимоги до кадрів. Підвищуються вимоги до загальноосвітньої, економічної, технічної, технологічної підготовки робітників та службовців, до рівня їхньої кваліфікації. Виникають питання раціонального використання трудових ресурсів, оптимальної оцінки діяльності кадрів. Удосконалення структури, забезпечення кадрами, навчання і підвищення професійного рівня.

Для удосконалення кадрової політики необхідно впроваджувати заходи підвищення кваліфікації управлінських кадрів. Керівник підприємства повинен знати задачі і функціональні обов'язки підлеглих йому кадрових органів, щоб ефективно направляти кадрову роботу об'єднання, підприємства, здійснювати систематичний контроль за діяльністю.

Для цієї мети широко використовуються активні методи навчання:

- ділові ігри;
- аналіз конкретних ситуацій;
- виїзні заняття на передових підприємствах галузі;
- обговорення проектів;
- дискусії й ін.

Інформаційний капітал є невід'ємною умовою вдалого і систематизованої діяльності підприємства, це допоможе суттєво облегшити роботу. А для цього необхідно впроваджувати та створювати:

- мережі – це мережа, головним призначенням якої є підтримка роботи конкретного підприємства, що володіє даною мережею.
- бази даних – сукупність даних, організованих відповідно до концепції, яка описує характеристику цих даних і взаємозв'язки між їх елементами; ця сукупність підтримує щонайменше одну з областей застосування;

– системи – використання різноманітних систем управління, контролю, планування та аналізу господарської та бухгалтерської діяльності підприємства.

Також, не менш вагомим є організація колективу, його внутрішнього клімату та взаємовідносин між працівниками. Для удосконалення організаційного капіталу:

– необхідно створити корпоративну культуру, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Корпоративна культура виявляється у філософії та ідеології управління, ціннісних орієнтаціях, віруваннях, очікуваннях, нормах поведінки.;

– лідерство, тобто на підприємстві повинна існувати система менеджерів, оскільки успіх компанії залежить саме від відповідного методу управління. За для цього менеджер повинен відповідати необхідним критеріям, а також постійно підвищувати свою кваліфікацію;

– робота в командах – задача менеджера постає в ефективній організації підлеглих і умінні працювати в команді, оскільки згуртована командна робота є запорукою успіху.

Можливими маркетинговими цілями підприємства в рамках його стратегії є [46]:

- отримання прибутку та прибутковість інвестицій;
- збільшення доходів саме від продажу продукції;
- прибутковість акцій підприємства (що, правда не є актуальним для вітчизняних підприємств через нерозвиненість фондового ринку);
- збільшення ринкової частки;
- збільшення частки нових продуктів;
- виживання (для підприємств, що знаходяться у кризовому стані);

– соціальна відповідальність, яка на разі є досить вагомою на європейському ринку і тільки починає впроваджуватись на наших підприємствах.

ПАТ «ХТЗ» повинно спрямовувати діяльність і завойовувати ринок за допомогою стратегії низьких витрат, що включає в себе стратегію стандартизації, тобто випуск однорідної, стандартизованої продукції у зростаючому об'ємі; розширення асортименту на нових ринках, за допомогою стратегії лідерства (наприклад, лідерство у застосуванні найновітніших технологій в обробці землі), або диверсифікації – розширення сфер діяльності фірми за рахунок нових напрямів (наприклад, виробництво комбайнів, плугів, косарок, сонячних батарей).

Також, досить важливим є постійна реклама продукції участь у сільськогосподарських виставках, де споживач зможе реально оцінити продукт і наглядно визначити пріоритети даної продукції. Необхідно, влаштувати майданчик, де споживач реально зможе оцінити властивості сільгосптехніки взявши участь у тест-драйві. Також, брати участь у світових виставках і рекламувати продукт на міжнародному ринку.

Сільськогосподарське машинобудування безпосередньо залежить від стану аграрної галузі країни, і в першу чергу – рослинництва.

- 20% сільськогосподарських організацій, що забезпечують $\frac{3}{4}$ всього врожаю країни – великі господарства, в основі парку яких енергомістка техніка.
- енергомістка сільгосптехніка – стратегічно важливий для держави продукт, що забезпечує його продовольчу безпеку.
- ліквідація або перебування в тяжкому становищі власних сільськогосподарських машинобудівних підприємств – пряма загроза для безпеки країни.

Отже, в стратегії розвитку ПАТ «ХТЗ» на ринку сільськогосподарських тракторів:

- забезпечити модернізації обладнання на інноваційній основі
- створення нового високопродуктивного виробництва;

- покращення сервісного обслуговування протягом життєвого циклу продукту;
- створення магазинів і сервісних центрів по обслуговуванню продукту;
- створення технічних вимог до продукції, які будуть відповідати міжнародним стандартам;
- забезпечення державної підтримки експорту продукції підприємства ПАТ «ХТЗ»;
- створення науково-технічних комплексів, що будуть розробляти і досліджувати умови покращення технологічного процесу та якості продукції;
- до 2025 року зайняти не менше 70% ринку в сегменті сільськогосподарських тракторів;
- забезпечити обсяг поставок тракторів на зарубіжні ринки в кількості, порівнянному з внутрішнім споживанням.

Дії які повинно створювати для реалізації цих цілей:

- створення досконалого продукту, відповідно запитам широкого кола споживачів;
- підвищення ефективності виробництва, роботизація та автоматизація процесу виробництва, що дасть змогу зменшити собівартість продукції;
- системна робота по забезпеченню високої якості продукції;
- підвищення стандартів гарантійно-сервісного обслуговування;
- розробка нового асортименту продукції, який не пов'язаний з виготовленням основного, з меншою вартістю та великою купівельною спроможністю, за для отримання додаткового доходу (наприклад: газонокосарки, комбайн, сонячні батареї);
- поліпшення маркетингової стратегії;
- створення патентів та ліцензій на виготовлену продукцію;

- поліпшення системи комунікації з клієнтом, гарантійного та післягарантійного обслуговування товарів;
- активна участь у міжнародних виставках, тест-драйвах, тендерах, спеціалізованих форумах з метою популяризації іміджу підприємства і налагодження відносин з регіональними, національними та міжнародними контрагентами, активна співпраця з торговельними представництвами України за кордоном.

Отже, поставлені перед підприємством вище перераховані цілі щодо оздоровлення, за умов обґрунтованих дій, повинні принести в діяльність ПАТ «ХТЗ»: збільшення обсягів виробництва й реалізації продукції; зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, підвищення рентабельності; збільшення грошових надходжень; відновлення платоспроможності й ліквідності; збільшення обсягів експорту і завоювання внутрішнього ринку.

3.2. Заходи щодо результатів ефективності санаційних процедур проведених у 2018 році

Наразі на ПАТ «ХТЗ» досить складне становище, оскільки на підприємстві критично не вистачає ресурсів для покриття заборгованостей та коштів спрямованих на оновлення основних засобів. Оскільки другий пункт є досить довгим в своїй реалізації та отримання прибутку від даного впровадження можливе тільки через певний час, то слід розглянути короткострокові проекти по залученню коштів на підприємство.

Оскільки держава, вже активно діє в напрямку зростання попиту до національного виробника сільськогосподарської техніки. Згідно програми державного розвитку вітчизняного сільгоспмашинобудування, при покупці трактора українського виробництва, аграрії отримують повернення 25% його

вартості з держбюджету. Факт локалізації виробництва в Україні визначається тим, що основні виробничі процеси здійснюються на території нашої країни, а комплектуючі для кінцевої продукції використовуються переважно вітчизняні. Це ефективний механізм, який одночасно сприяє розвитку відразу декількох галузей АПК – і сільськогосподарському виробництву, і профільному машинобудуванню. В 2018 році на цю програму виділено 1 млрд. грн.

За перші пів року фермери закупили 953 одиниці техніки на суму 354,6 млн грн. Компенсацію вже отримали 667 сільсько-господарських товаровиробників на суму 70,7 млн грн. За розрахунками Мінагрополітики, виплата компенсації лише за травень 2018 року становитиме близько 50 млн грн.

Дана програма діє і активно нарощує попит до вітчизняних підприємств, в тому числі і до ПАТ «ХТЗ». Це суттєво покращить показники прибутковості і збільшить об'єм активів на підприємстві, що частково прокриє довгострокові та поточні зобов'язання.

Ще одним напрямком залучення додаткових коштів, є надання приміщень підприємств в оренду.

Орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Для виникнення орендних відносин. Необхідно підписати договір оренди. Який буде містити наступні істотні умовами:

- об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації);
- термін, на який укладається договір оренди;
- орендна плата з урахуванням її індексації;
- порядок використання амортизаційних відрахувань, якщо їх нарахування передбачено законодавством;
- відновлення орендованого майна та умови його повернення;
- виконання зобов'язань;
- забезпечення виконання зобов'язань — неустойка (штраф, пеня), порука, завдаток, гарантія тощо;

- порядок здійснення орендодавцем контролю за станом об'єкта оренди;
- відповідальність сторін;
- страхування орендарем взятого ним в оренду майна;
- обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна.

Отже, було вирішено провести на підприємстві ревізію, згідно якої було виявлено, що на ПАТ «ХТЗ» наявно 26 вільних приміщень середньою площею 50 кв.м. Необхідно розрахувати вартість помісячної орендної плати приміщення та визначити суму яка буде додатково залучена на підприємство за період пролонгованої санації.

Порядок розрахунку орендної плати помісячної

При оренді нежитлового приміщення, яке є частиною будівлі (споруди), розрахуємо вартість орендованого приміщення за формулою:

$$V_n = V_b : P_b \times P_p \quad (3.1)$$

де V_n - вартість орендованого приміщення, яке є частиною будівлі (споруди), грн.;

V_b - вартість будівлі (споруди) у цілому

P_p - площа орендованого приміщення, кв. м;

P_b - площа будівлі (споруди) у цілому (без площі підвальних приміщень, якщо вони не експлуатуються орендарем), кв. м.

Отже, розрахуємо вартість орендованого приміщення:

$$V_n = 25170 \text{ тис. грн.} : 15408 \text{ м}^2 \times 50 \text{ м}^2 = 81678,35 \text{ грн.},$$

Заробітна плата працівників, зайнятих охороною та прибиранням цієї частини будівлі, на місяць становить разом із нарахуванням:

$$ЗП = 3723 \text{ грн.} + 3723 \text{ грн.} \times 0,22 = 4542,06 \text{ грн.}$$

Амортизація будівлі становить 2 % за квартал, тому розрахуємо вартість амортизації будівлі за квартал:

25170 тис. грн. $\times 2\% = 503\,400$ грн.

Амортизація будівлі за місяць складає:

503 400 грн.: 3 міс.= 167 800 грн.

Амортизація орендованої частини :

167 800 грн.: 15 408 кв.м. $\times$ 50 кв.м.= 544,52 грн.

Планований відсоток прибутку від здачі частини будівлі в оренду - 20%.

Сума оплати комунальних послуг (за тепло, воду, каналізацію, електроенергію) склала 151 000 грн., відповідно для розрахунку беремо:

151 000 грн. : 15 408 кв.м. $\times$ 50 кв.м. = 490 грн

Отже, розрахуємо розмір орендної плати за перший місяць оренди (якщо прибутковість складає 20 %):

$((544,52 \text{ грн} + 4542,06 \text{ грн.}) + (544,52 \text{ грн} + 4542,06 \text{ грн.}) \times 0,2) + 490 \text{ грн} = 6600 \text{ грн}$

Розмір орендної плати за перший місяць оренди разом з ПДВ:

$6600 \times 1,2 = 7912 \text{ грн/міс}$

Отже, якщо здавати приміщення в оренду щомісячно, то ПАТ «ХТЗ» будуть додатково надходити кошти у розмірі 7912 грн/міс з урахуванням ПДВ. Враховуючи, що підприємство має 26 таких приміщень, то додатково щомісяця на підприємство буде надходити 171 600 грн, а за 6 місяців оренда принесе дохід у розмірі 1 029 600,00 грн.

Також, частину боргу можливо покрити шляхом переведення (конверсія) боргу в капітал – компромісний шлях реструктуризації боргу, коли юридична особа-боржник збільшує свій статутний капітал на суму, пропорційну до суми боргу перед кредитором, а кредитор «обмінює» своє право вимоги до боржника на частку в його статутному капіталі. Мова радше йде про приватне фінансування від акціонерів чи інших інвесторів, ніж про банківське кредитування, хоча й банки можуть використовувати такий засіб.

Цей механізм використовується у всьому світі через свою обопільну вигідність як для боржника, який звільняється від боргового тягара, так і для кредитора, який не витрачає часових та майнових ресурсів на примусове стягнення заборгованості. Натомість, кредитор збільшує свою частку в капіталі

боржника, що часто дозволяє отримати вирішальний вплив на прийняття рішень, та отримує шанс повернути власні кошти у вигляді дивідендів. У такому разі неодмінно виграє й суспільство: замість банкрутства та потенційної ліквідації економічної одиниці – її зміцнення. Окрім цього, механізм переведення боргу в капітал є привабливою альтернативою прощення боргу в аспекті оподаткування, оскільки, на відміну від останнього, не передбачає віднесення суми зобов'язання до складу доходу.

Але цього недостатньо, тому ПАТ «ХТЗ» необхідно переглянути заборгованості і укласти Мирову угоду з найкрупнішими кредиторами, оскільки вартості основних засобів не хватить для погашення заборгованостей.

Мирова угода, можливість застосування якої у правовій системі України починається ще з 2000 р. після внесення суттєвих змін у Закон щодо перспектив відновлення платоспроможності боржників; тоді ж було і змінено назву Закону (у 1992 р. було прийнято Закон України «Про банкрутство»). За своєю формою мирова угода у справах про банкрутство має властиві тільки їй особливості та відмінні риси від інших мирових угод. До таких слід віднести[1]:

- наявність кількох значень мирової угоди: судова процедура банкрутства; договір, укладений між боржником і кредиторами; підстава припинення провадження у справах про банкрутство;
- обов'язковість надання згоди на укладення мирової угоди приймається від імені кредиторів комітетом кредиторів простою більшістю голосів; з цього випливає, що мирова угода є вираженням волі кредиторів з найбільшою кількістю голосів;
- необхідність надання згоди усіма забезпеченими кредиторами на її укладення;
- мирова угода вступає в силу після її затвердження господарським судом;
- виключення можливості внесення односторонніх змін до мирової угоди та її розірвання за вимогою однієї з сторін;

– припинення дії мирової угоди призводить до поновлення провадження справи про банкрутство на тій стадії, під час якої її було укладено.

Відповідно до Закону мировою угодою є домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та/або розстрочки, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, яка оформляється шляхом укладення угоди між сторонами[1].

Але ПАТ «ХТЗ» розпочинає процедуру мирової угоди станом на липень 2018 року, суть полягає в пролонгації строку погашення кредиторської заборгованості. Тому розглянемо строки і суми погашення кредиторської заборгованості згідно таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**План погашення довгострокової кредиторської заборгованості
згідно мирової угоди**

Черговість погашення	сума заборгованості станом на 01.01.2018	Погашення суми боргу			
		до 2030 року	до 2040 року	до 2050 року	до 2064 року
1	2	3	4	5	6
Перша черга погашення	93 136	68 300	24 836	-	-
Друга черга погашення	4 937	987	3 950	-	-
Третя черга погашення	9 978	-	1 996	3 326	4 656
Четверта черга погашення	476 200	-	95 240	158 733	222 226
Всього заборгованість	584 250	69 287	126 022	162 059	226 882

Після перемовин з кредиторами, було розроблено наступну схему погашення довгострокової заборгованості. Підприємство пролонгує частину заборгованості у розмірі 584 250 тис грн. і буде в змозі відновити свою діяльність, поступово покриваючи свою довгострокову заборгованість. Перший етап погашення, повинен бути здійснений до 2030 року в загальному обсязі 69 287 тис.грн. Наступний етап передбачає погашення суми 126 022 тис грн. до

2040 року. На третьому етапі передбачається погашення боргу в сумі 162 059 тис.грн.. І останній етап передбачає погашення найбільшої частки боргу, що складає 226 882 тис.грн. строком до 2064 року.

Також, важливо розглянути більш детально зобов'язання підприємства та визначити динаміку погашення заборгованостей за період впровадження оновлених санаційних заходів на ПАТ «ХТЗ» таблиця 4.2.

Таблиця 3.2

Кредити та зобов'язання ПАТ «ХТЗ»

Види зобов'язань	Дата погашення	Непогашена частина боргу на початок санації	Непогашена частина боргу на кінець санації	Зменшення суми боргу
1	2	3	4	5
Кредити банку, у тому числі		43364	36163	-7201
Кредит АТ "Приватбанк"	20.12.2013	5367	5367	0
Кредит ПАТ "Банк Восток"	14.06.2016	18950	5000	-13950
Кредит АБ "Південний"	09.06.2016	10948	10748	-200
ПАТ "Держ.Ощадбанк"	30.05.2017	99	98	-1
Кредит ПАТ "Банк Восток"	31.03.2064	43364	36163	
Зобов'язання за цінними паперами				
у тому числі за облігаціями (за кожним випуском) :				
за іпотечними цінними паперами (за кожним власним випуском):				
за сертифікатами ФОН (за кожним власним випуском):				
За векселями (всього)				
за іншими цінними паперами (у тому числі за похідними цінними паперами) (за кожним видом):				
За фінансовими інвестиціями в корпоративні права (за кожним видом):				
Податкові зобов'язання		25010	11848	-13162
Фінансова допомога на зворотній основі		168246	164096	-4150
Інші зобов'язання та забезпечення		1284796	1173008	- 111788
Усього зобов'язань та забезпечень		1521416	1406328	- 115088

Згідно даної таблиці ПАТ «ХТЗ» витратило 115 088,00 тис. грн. на погашення заборгованості в 2018 році, враховуючи те що частину боргу в

розмірі 584 250 тис грн. пролонговано на довгострокову перспективу відповідно до мирової угоди кредиторами, то перед підприємством ще постає тягар в розмірі 822 078 тис. грн., але частину даної суми можливо перевести в форму власного капіталу шляхом випуску додаткових акцій.

Також, залучення коштів інвесторів є досить вагомим важелем в відновленні фінансово-господарського стану підприємства. Так на підприємстві досить активно вкладає кошти група DCH, власником якої є Ярославський Олександр.

Місія DCH – сприяти підвищенню глобальної конкурентоспроможності економіки України шляхом нарощування капіталізації компаній різних галузей і секторів. Забезпечуючи високу результативність і ефективність роботи підприємств, що входять до сфери інтересів DCH, вкладаючи кошти в стратегічно орієнтовані і соціально значимі проекти, холдинг тим самим створює плацдарм для наступних поколінь, які по праву зможуть пишатися своєю країною і її досягненнями.

Так за допомогою даного інвестора було залучено на підприємство в період санації 300 000,00 тис. грн., які будуть спрямовані на модернізацію обладнання та покращення якості продукції. Реалізація програми дозволить підприємству прискорити процес повернення на традиційні для себе ринки після затяжного простою при минулому власникові.

На даному етапі основний акцент інвестор зробив на модернізацію тракторів. Практично більше 200 нововведень в моделі. Модель набула якісних змін: зовні і внутрішньо. Тому трактор став більш конкурентоспроможним. Наступною цілю є виведення продукції ПАТ «ХТЗ» на світовий ринок, та нарощення виробничих потужностей.

На підприємстві планується збільшити обсяг випуску продукції, в 2017 році з конвеєру зійшло 794 трактори, то в 2018 році планується реалізували 850 тракторів і збільшити прибуток на 20 %. Тоді як в 2017 році прибуток від операційної діяльності складав 47916 тис. грн, то в 2018 році планується

прибуток у розмірі 57499 тис. грн. Також підприємство додатково отримає дохід у вигляді орендної плати, сума якої складає 1029,6 тис. грн..

Оскільки підприємство має на меті створення диверсифікованої діяльності, тому оптимальним є розукрупнення ПАТ «ХТЗ» виділення нової юридичної особи з непрофільною виробничою спрямованістю. Оскільки ПАТ «ХТЗ» має намір впроваджувати новий асортимент продукції, а саме виробництво сонячних панелей оскільки наразі суспільство спрямоване на розвиток енергоефективності. Для цього необхідно закупити нове обладнання. Оскільки підприємство не має вільних коштів, тому необхідно залучати інвесторів та брати участь у грантових програмах.

Також, досить цікавою є програма по залученню грантової допомоги на розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Реалізація даної програми – досить довгий процес. Тому ми розглядаємо надходження даних коштів в довгостроковій перспективі.

Грант — це кошти, що надаються на безповоротній основі некомерційним організаціям або фізичним особам на реалізацію соціальних проектів, благодійних програм, на проведення досліджень, навчання, на інші суспільно корисні цілі з наступним звітом про їх використання та результати зміни ситуації.

Найчастіше виділення грантів відбувається в ході реалізації грантової програми. Грантова програма — план дій з організації цільового фінансування проектів грантозаявників. Гранти можуть надавати не тільки грошову допомогу, а й техніку і обладнання.

Гранти розподіляються на конкурсній основі. Залежно від умов конкурсу в ньому можуть брати участь зареєстровані громадські організації, підприємства, муніципальні і державні організації, творчі колективи або фізичні особи. Гранти є найпоширенішим інструментом фінансування проектів через донорські організації. Грантова допомога надається за результатами спеціалізованих грантових програм-конкурсів, що за процедурою оголошуються для неприбуткових організацій, вході яких заявники повинні

пройти декілька етапів складної процедури подання заявки щодо отримання гранту. Лише за умови перемоги в конкурсі – заявник може отримати пропонувану допомогу. Грантові програми поділяють на відкриті (до участі у конкурсі допускаються всі заявники, які відповідають чітким вимогам організації-донора), або ж закритими (коли допуск до конкурсу мають лише ті учасники, які відповідають певним особливим умовам в залежності від гранту).

Отримання грантової допомоги дозволяє зосередити в процесі виконання проекту достатньо велику суму коштів для його реалізації. При цьому, за умови успішного налагодження продуктивної взаємодії з грантодавцями, виникає основа до продовження співпраці через їх схильність до продовження фінансування інших проектів або ж проектів організації.

Після набрання чинності в повному обсязі угоди про асоціацію між Україною та ЄС наші підприємства отримали можливість подавати свої проекти на розгляд до структурних та інвестиційних фондів Європейського Союзу. Існує багато програм, спрямованих на «вирівнювання» економічного потенціалу регіонів. Зокрема це такі програми як «Горизонт 2020» (загальний семирічний бюджет 80 млрд євро), Erasmus+ (14,7 млрд євро), COSME (2,3 млрд євро), Креативна Європа (1,46 млрд євро), LIFE (3,4 млрд євро), Pericles 2020, програми транскордонного співробітництва, допомога міжнародних фондів та іноземних урядів, низка інших програм.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Передбачають гранти малим та середнім підприємствам для зростання їх бізнесу. ЄБРР допомагає підприємствам залучати висококваліфікованих консультантів, які здатні якісно трансформувати їх бізнес, і надає гранти (безповоротну фінансову допомогу) для діяльності даного бізнесу. Фінансування надає ЄС та країни-донори.

Тому ПАТ «ХТЗ» необхідно розробити чіткий план дій – проект – у якому, власне, будуть чітко розписані мета і завдання проекту з виробництва сонячних панелей. Це є досить актуально, оскільки «сировина» - сонячне світло, яке ніколи не закінчиться.

По-друге, сонячна енергія є загальнодоступною.

По-третє, суспільство все частіше використовує сонячні панелі, завдяки їм створюються: електроавтомобілі, безліч гаджетів (павер-банки), які мають автономні маленькі панелі та багато іншого.

Кошти, що було одержано у формі гранту, мають бути реалізовані та безпосередньо зосереджені на виконання передбачених цілей запропонованого проекту.

Не варто забувати, що витрата фінансів потребує вкрай ґрунтовної і детальної звітності, оскільки якщо звіт виглядатиме непереконливим, або ж непрофесійним, отримувача коштів можуть запідозрити у нецільовому використанні грантової підтримки, сповістивши про даний факт правоохоронні органи.

Позитивне рішення щодо виділення гранту залежить від самого проекту, напряму діяльності та якості підготовки проекту. Чим краще розроблено проект, тим вищим буде рівень його підтримки на етапі визначення переможців.

Отже, було розглянуто багато заходів, щодо залучення коштів на підприємство та за рахунок яких, ПАТ «ХТЗ» в змозі покрити боргові зобов'язання, пролонгувати їх період та ін.

Тому слід проаналізувати соціально-економічні наслідки оновленого плану санації для підприємства ПАТ «ХТЗ» у таблиці 3.3.

Отже, з отриманого прогнозу планується отримання коштів у розмірі 591 833,6 тис грн., з яких найбільшу частку складають інвестиції які надала група DCH головою якої є Олександр Ярославський – 300 000,00 тис. грн..

Суттєво зросла частка прибутку від фінансово-господарської діяльності 243 673,00 тис.грн, враховуючи що за минулий рік він склав 203 061,00 тис. грн. зростання відбулося на 40 612,00 тис грн.

**Прогноз соціально-економічних наслідків проведення процедури
санації підприємства**

№	Напрямки санації/ витрат	Результат
1	2	3
1	Витрати на розробку Плану санації та здійснення заходів, всього, тис. грн, в тому числі на: – експертну оцінку майна; – проведення його продажу; – інші заходи	10 10
2	Надходження коштів від реалізації заходів з реструктуризації, всього, тис. грн, в тому числі за рахунок: – продажу майна; – повернення дебіторської заборгованості; – зростання чистого прибутку внаслідок збільшення обсягів реалізації продукції; – залучення коштів власника; – залучення коштів інвестора; – інших заходів	591833,6 - 47131 243673 - 300000,00 1029,6
3	Напрямки використання одержаних від реалізації заходів з реструктуризації коштів, всього, тис. грн, в тому числі на: – погашення грошових зобов'язань перед кредиторами; – фінансування витрат, пов'язаних з процесом санації; – інші цілі	 115088 10 476735,6
4	Динаміка погашення дебіторської заборгованості, всього., тис. грн, в тому числі за: 1 кв.; 2 кв.; 3 кв.; 4 кв.	47131 15342 12345 6743 12701
5	Динаміка погашення кредиторської заборгованості за рахунок проведення заходів з реструктуризації, тис. грн, в тому числі за: 1 кв.; 2 кв.; 3 кв.; 4 кв.	115088 17345 23323 35235 39185
6	Надходження до бюджету у вигляді податків та зборів унаслідок здійснення заходів з реструктуризації, тис. грн.	82287,6

1	2	3
7	Очікувані результати від реалізації заходів з реструктуризації: – збільшення обсягів виробництва, прибуток від операційної діяльності, тис. грн.; – чистий прибуток від фінансово-господарської діяльності, тис. грн.;	57499 243673
8	Соціальні наслідки реструктуризації: – збільшення (зменшення) кількості робочих місць, одиниць; – строк погашення заборгованості з виплати заробітної плати працівникам, місяців; – збільшення (зменшення) середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного працівника, грн	120 12 723

Суттєво зросла частка прибутку від фінансово-господарської діяльності 243 673,00 тис.грн, враховуючи що за минулий рік він склав 203 061,00 тис. грн. зростання відбулося на 40 612,00 тис грн.

Також, враховуючи те, що ПАТ «ХТЗ» переглянуло власні площі і було виявлено 26 вільних приміщень середньою площею 50 кв.м. і раціональним було спрямувати їх у щомісячну оренду, яка за 6 місяців принесла дохід у розмірі 1 029,6 тис. грн. Стосовно динаміки дебіторської заборгованості, то за рік було погашено 47 131,00 тис. грн

З отриманих коштів було вирішено, що 115 088,00 тис. грн. необхідно направити на погашення кредиторської заборгованості, 10,00 тис.грн. прокриває витрати експертної оцінки майна (яка була проведена для визначення вартості щомісячної оренди). Залишкова сума у розмір 476 735,6 тис.грн. спрямована на модернізацію обладнання та поліпшення якості виробленої продукції в цілому.

В цьому році ПАТ «ХТЗ» витратило на погашення заборгованості 115 088,00 тис. грн. враховуючи те що частину боргу в розмірі 584 250 тис грн. пролонговано на довгострокову перспективу згідно мирової угоди, то перед підприємством ще постає тягар в розмірі 822 078 тис.грн., яку можливо перевести в форму власного капіталу шляхом випуску додаткових акцій. Підприємству слід розглянути даний аспект в зменшенні кредитного тягара.

Внаслідок даних перетворень, відбулося зростання кількості робочих місць, що відбулося за рахунок нарощування виробничих потужностей. Також, заборгованості, що виникають на ПАТ «ХТЗ» стосовно заробітної платні будуть погашатися в період до 1 року. Також, за період санаційних заходів відбулося збільшення середньої заробітної платні по підприємству на 723 грн.

Отже, згідно оновленого плану санації ПАТ «ХТЗ» має потенціал до відновлення своєї діяльності. Але потрібно активно діяти, залучати допомогу інвесторів, брати участь у грантових проектах. А також підписати мирову угоду для пролонгації строку погашення довгострокових кредитів. Враховуючи неоднократні вливання інвестиційних коштів в модернізацію, ПАТ «ХТЗ» суттєво відновило обладнання та покращило якість продукції за багатьма пунктами, тому підприємство слід активно впроваджувати маркетингову діяльність, брати участь у виставках сільськогосподарської техніки та створювати тест-драйви для покупців. Враховуючи заохочення держави, шляхом відшкодування частини вартості сільгосптехніки, необхідно нарощувати діяльність і активно співпрацювати з фермерами. І на меті ПАТ «ХТЗ» повинна бути диверсифікація продукції, яка передбачає створення нового виду продукції, який не пов'язаний з його основною діяльністю, за рахунок чого збільшиться кількість споживачів. Необхідно завойовувати європейські ринки збуту, за рахунок покращеної якості, та нижчої ціни, аніж зарубіжні аналоги продукції.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

В дипломній роботі розглядається тема: «Фінансове оздоровлення (санація) неплатоспроможного підприємства». Робота над цією темою передбачає наявність робочого місця в кабінеті адміністративної будівлі Приватного акціонерного товариства «Харківський тракторний завод».

Необхідне обладнання для роботи умовно можна розділити на чотири групи:

- офісна та комп'ютерна техніка, яка безпосередньо забезпечує робочий процес (комп'ютерна та різноманітна периферійна техніка при роботах в офісі);
- канцелярія – допоміжні матеріали, які є необхідними для роботи;
- меблі (стіл, стілець, тумба, платтяна шафа, шафа для паперів, сейф та ін. – що є невід'ємною частиною,
- обладнання, яке підтримує комфортні умови праці (опалювальні прилади, освітлювальні прилади, кондиціонери, іонізатори повітря для забезпечення оптимальних параметрів мікроклімату в приміщеннях).

Аналіз потенційних небезпек.

Аналіз потенційних небезпек включає в себе послідовний розгляд усіх етапів трудової діяльності, обладнання, що при цьому застосовується, приміщення, де проводяться роботи, з точки зору можливості виникнення небезпечних факторів впливу на здоров'я працівників. Отже, до потенційних небезпек в офісних приміщеннях можна віднести:

- ураження електричним струмом, у наслідок несправності електроболаднання, яке використовується під час виконання трудових обов'язків, невиконання правил техніки безпеки при користуванні електричним обладнанням, що може призвести до електротравм різного ступеню або навіть до летального наслідку;

- механічне травмування в наслідок не раціонального розташування робочих місць;
- нервово-психічні навантаження, через специфічність роботи працівників економіко-гуманітарної сфери, яка передбачає постійний контакт з клієнтами, колегами по роботі, керівництвом, контрагентами при вирішенні робочих питань (деякі з них можуть бути конфліктними, суперечливими). Подібний характер роботи може викликати емоційний дискомфорт, внутрішнє роздратування та емоційну нестабільність під час короткотривалих певних негативних ситуацій, що може призвести до захворювань нервової системи, зниження насаги на працю та стресових станів;
- кістково-м'язові порушення, у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, ший, рук і ніг, що призводить до ушкодження опорно-рухового апарату;
- негативний вплив електромагнітних, в тому числі і рентгенівських випромінювань при використанні моніторів персональних комп'ютерів (далі ПК) з електронно-променевою трубкою, що призводить до погіршень зору, зниження імунітету;
- недостатнє або надмірне освітлення робочих місць, в зв'язку з несправністю, або хибним вибором освітлювальних приладів, в зв'язку з неправильним розташуванням робочих місць по відношенню до джерел природного та штучного освітлення, що призводить до погіршення зору або ефекту засліплення;
- підвищений рівень шуму, який створюється перетворювачем напруги електронно-обчислювальної машини (далі ЕОМ), її технічною периферією, а також людьми, що працюють у приміщенні, і який призводить до погіршення слуху;
- незадовільні параметри мікроклімату робочого місця, у зв'язку із відсутністю приладів, що забезпечують необхідний повітряобмін та опалювальної системи, які можуть викликати загальні захворювання;

- вірогідність загоряння, в зв'язку з використанням несправного електрообладнання, обігрівачів з відкритим теном, недотриманням, або порушенням правил протипожежної безпеки, відсутністю систем пожежної сигналізації і пожежогасіння, що призводить до пожежі;
- неправильні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, які призводять до паніки та загибелі людей;
- використання в діяльності принтерів та ксероксів, які є джерелами для витоку небезпечних токсичних речовин разом із парами під час друку, що вдихаються людиною і шкодять дихальній системі;
- монотонна робота в офісі викликає величезну емоційну напругу, яка збільшується у міру зростання рівня відповідальності завдань, також, зниження фізичної активності, котра призводить до нервових зривів та психічних розладів.
- під час прибирання кабінетів використання токсичних миючих засобів і освіжувачів повітря, що може призвести до алергічних реакцій, астми та алергії.

Заходи по забезпеченню безпеки.

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, факси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо. Небезпека ураження електричним струмом при використанні цих приладів з'являється при недотриманні заходів обережності, а також при відмові або несправності цього обладнання. Наслідки ураження електричним струмом залежать від багатьох факторів: опору організму, величини, тривалості дії, роду і частоти струму, шляхів його проходження через життєво важливі органи, умов зовнішнього середовища.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам: ПУЕ («Правила устрою електроустановок») і ГОСТ 12.1.030-81 (2001) «ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление, зануление», величина опору захисного заземлення електрообладнання приміщення - 4 Ом; НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила

устройства электроустановок. Электрооборудование специальных установок», приміщення, в якому розташовуються ЕОМ, різноманітне устаткування, відноситься до класу пожежебезпечної зони П-Па, тому передбачений мінімальний ступінь захисту ізоляції обладнання IP44; ГОСТ 12.1.009-76 (1999) «ССБТ. Электробезопасность. Термины и определения» обладнання офісу має подвійну ізоляцію, яка складається з робочої та додаткової ізоляції; ГОСТ 12.2.007.0-75* (2001) «ССБТ. Изделия электротехнические. Общие требования безопасности» ЕОМ, периферійні пристрої ЕОМ та устаткування для обслуговування, ремонту та налагодження ЕОМ по способу захисту людини від ураження електричним струмом, належать до I класу, оскільки мають подвійну ізоляцію, елемент для заземлення та провід для приєднання до джерела живлення, що має заземлюючу жилу і вилку з заземлюючим контактом. Експлуатація електроустановок і електроустаткування проводиться відповідно до НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок» та НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів».

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок не раціонального розташування робочих місць, захаращення робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неухважністю обслуговуючого персоналу. Для виключення травматизму згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» зроблено більш зручне та раціональне розташування робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними, яка відповідає нормованому значенню (площа на одне робоче місце має становити не менше ніж $6,0 \text{ м}^2$, а об'єм не менше ніж $20,0 \text{ м}^3$).

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» для робітників із застосування ЕОМ, передбачені регламентовані перерви для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожні дві години, а також обладнані побутові приміщення для відпочинку під час роботи, кімната психологічного розвантаження. В кімнаті психологічного розвантаження передбачені пристрої для приготування й роздачі тонізуючих напоїв, а також місця для занять фізичною культурою

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг необхідно виконувати фізичні вправи 2-3 рази протягом робочого часу.

Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці.

Внаслідок роботи за ПК, на фізіологію людини негативно впливають електромагнітні випромінювання. Щоб зменшити наслідки впливу на людину та знизити негативні показники у робочій зоні до допустимих значень, згідно з ГОСТ 12.2.007.0-75 «Изделия электротехнические. Общие требования безопасности», вироби, які створюють електромагнітні поля, повинні мати захисні елементи (екрани, поглиначі і т.д.). Вимоги до захисних елементів повинні бути вказані в стандартах та технічних умовах на конкретні види виробів. Згідно з НПАОП 0.00-1.28-10 «Правила охорони праці під час експлуатації електронно-обчислювальних машин» та ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин», на робочих місцях обладнаних ПК встановлені рідкокристалічні монітори, які не є джерелами рентгенівського та електромагнітного випромінювань.

Основними причинами недостатньої або надмірної освітленості робочих місць є несправність або хибний вибір освітлювальних приладів, неправильне розташування робочих місць по відношенню до джерел освітлення.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє або надмірне освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні, згідно ДБН В.2.5-28-2006 «Інженерне обладнання будинків і споруд. Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення. Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі або штори[51].

Для визначення необхідного світлового потоку в приміщенні довжиною 14 м., шириною 9 м., висотою 3,3 м., з висотою робочої поверхні 0,8 м, рівнем нормованого значення освітлення 300 лк виконуються наступні розрахунки.

Визначаємо кількість рядів світильників у приміщенні N_p :

$$N_p = B / [(H - h_p) * (L/h)], \quad (4.1)$$

де B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

(L/h) – числове значення коефіцієнта світильника.

$$N_p = 9 / ((3,3 - 0,8) * 1,4) = 3 \text{ шт.}$$

Визначаємо максимально припустиму відстань між рядами світильників

L_{MAX} :

$$L_{MAX} = B / N_p, \quad (4.2)$$

де B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщенні, шт.

$$L_{MAX} = 9 / 3 = 3 \text{ м.}$$

Визначаємо значення індексу приміщення i , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників:

$$i = (A * B) / [(H - h_p) * (A + B)], \quad (4.3)$$

де A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м/

$$i = (14 * 9) / [(3,3 - 0,8) * (14 + 9)] = 2,19$$

Визначаємо сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні Φ_E :

$$\Phi_E = (E_n * A * B * k_z * z) / \eta, \quad (4.4)$$

де E_n – рівень нормованого загального освітлення, лк;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу;

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп $z = 1,1$);

η – коефіцієнт використання світлового потоку.

$$\Phi_E = (300 \cdot 14 \cdot 9 \cdot 1,4 \cdot 1,1) / 0,52 = 111\,946,15 \text{ лм.}$$

Виходячи з розрахунків сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні дорівнює $\Phi_E = 111\,946,15 \text{ лм.}$

Визначаємо умовну загальну кількість світильників у приміщенні N_{CB}^* :

$$N_{CB}^* = (A \cdot B) / L_{MAX}^2, \quad (4.5)$$

де A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

L_{MAX}^2 – максимально припустима відстань між рядами світильників, м.

$$N_{CB}^* = (14 \cdot 9) / 3^2 = 14 \text{ шт.}$$

Розрахуємо світловий потік умовного джерела світла Φ_L^* :

$$\Phi_L^* = \Phi_E / (N_{CB}^* \cdot n), \quad (4.6)$$

де Φ_L^* – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

N_{CB}^* – умовна загальна кількість світильників у приміщенні;

n – кількість ламп у світильнику, шт.

$$\Phi_L^* = 111\,946,15 / (14 \cdot 4) = 1999,04 \text{ лм.}$$

Вибираємо тип стандартної лампи з найближчим значенням фактичного світлового потоку лампи Φ_L , і знаходимо коефіцієнт m :

$$m = \Phi_L^* / \Phi_L, \quad (4.7)$$

де Φ_L^* – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

Φ_L – фактичний світловий потік стандартної лампи, лм.

$$m = 1999,04_{\text{лм}} / 1200 = 1,67$$

Визначаємо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні N_{CB} :

$$N_{\text{CB}} = N^*_{\text{CB}} * m, \quad (4.8)$$

де N^*_{CB} – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт.;

m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи.

$$N_{\text{CB}} = 14 * 1,67 = 24 \text{ шт.}$$

Визначаємо фактичну кількість ламп у приміщенні $N_{\text{Л}}$:

$$N_{\text{Л}} = N_{\text{CB}} * n, \quad (4.9)$$

де N_{CB} – оптимальна (фактична) кількість світильників у приміщенні, шт;

n – кількість ламп у світильнику, шт.

$$N_{\text{Л}} = 24 * 4 = 96 \text{ шт.}$$

Визначаємо загальну розрахункову освітленість $E_{\text{Р}}$ у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

$$E_{\text{Р}} = (\Phi_{\text{Л}} * N_{\text{Л}} * \eta) / (A * B * k_3 * z), \quad (4.10)$$

де $\Phi_{\text{Л}}$ – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи, лм;

$N_{\text{Л}}$ – фактична кількість ламп у приміщенні, шт;

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_3 – коефіцієнт запасу;

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості.

$$E_{\text{Р}} = (1200 * 96 * 0,52) / (14 * 9 * 1,4 * 1,1) = 308,72 \text{ лк.}$$

Відповідь: отже, для світлового оснащення кабінету адміністративної будівлі ПАТ «ХТЗ» , площею 126 кв.м. необхідно 24 лампи для оснащення освітленості 308,72 лк.

Діяльність робітника наразі неможливо без використання принтерів та ксероксів, але вони є розповсюджувачами небезпечних і токсичних речовин. Працюючі лазерні принтери дуже впливають на якість повітря в приміщенні – підвищується вміст озону, оксидів азоту і вуглецю. Також можливе виділення таких шкідливих речовин, як трихлоретан, ізооктан, толуол, бензол, ксилол, газоподібні з'єднання кадмію та селену., які виникають разом з парами під час друку, що вдихаються людиною і шкодять дихальній системі. Але для запобігання ксерокси й принтери повинні регулярно обслуговуватися професійними майстрами. Також, використання принтерів регламентується наступним законодавчим актом «використання ЕОМ лазерних принтерів треба дотримуватись вимог санітарних норм та правил експлуатації лазерів № 5804-91»; «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин ДСанПіН 3.3.2.007-98». Де зазначається, що слід розробити вентиляцію чи регулярно провітрювати та робити вологе прибирання приміщення. Апарати копіювально-розмножувальної техніки настільного типу, а також одиночні стаціонарні копіювально-розмножувальні апарати, що експлуатуються періодично, допускається встановлювати в приміщеннях, де проводяться інші види робіт. Приміщення оснащують пристроями місцевої витяжної вентиляції. Апарати з вмонтованими озоновими фільтрами можна експлуатувати без цього, але за умови контролю повітря робочої зони. Періодичність заміни озонових фільтрів залежить від строків їх служби та обсягу виконуваних робіт[52].

Монотонна робота в офісі викликає величезну емоційну напругу, яка збільшується у міру зростання рівня відповідальності завдань, також, зниження фізичної активності, котра призводить до нервових зривів та психічних розладів. Щоб запобігти дані розлади, необхідно поліпшити мозковий кровообіг, подолати наслідки гіподинамії та симптоми втоми за допомогою передбачених перерв у

роботі на 15-20 хвилин кожні дві години. Також необхідно облаштувати спеціальне приміщення для відпочинку та залучати працівників брати участь у семінарах та конференціях.

Під час прибирання кабінетів використання токсичних миючих засобів та освіжувачі повітря, що може призвести до алергічних реакцій, астми та алергії. Тому слід використовувати не токсичні миючі засоби, провітрювати кабінет, мінімальна потреба — це 20 хвилин перед роботою і півгодини в обідню перерву. Природно, з урахуванням температури атмосфери на вулиці. А також, після вологої приборки. І безумовно проводити своєчасний аналіз якості й безпечності повітря в офісі, що дасть змогу виявити джерела забруднення і відшукати ефективні шляхи їх ліквідації, а також збереже здоров'я всім працівникам. Також, необхідно мати сертифікати якості на миючі засоби, що будуть містити інформацію про виробника, відповідність державним нормам та призначення.

Рівні звукового тиску в октавних смугах частот, рівні звуку та еквівалентні рівні звуку на робочих місцях приміщення відповідають вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку». Зниження рівня шуму в приміщенні здійснено за допомогою:

- використання більш сучасного обладнання;
- розташування принтерів та різноманітного устаткування колективного користування на значній відстані від більшості робочих місць працівників;
- переведення жорсткого диска в режим сну (Standby), якщо комп'ютер не працює протягом визначеного часу;
- використання блоків живлення ПК з вентиляторами на гумових підвісках.

Неправильне проектування або несправність систем опалення та вентиляції в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо.

Метеорологічні умови в приміщенні офісу – температура повітря, відносна вологість повітря й швидкість його переміщення відповідають встановленим санітарно-гігієнічним вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень» і ГОСТ 12.1.005-88 (1991) «ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны». Роботи в офісному приміщенні, належать до категорії Іб - легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21-23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;
- у теплий період року: температура 22-24°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Забезпечення таких параметрів мікроклімату досягається оснащенням приміщень пристроями кондиціонування, вентиляції та дезодорації повітря, системами опалювання.

Оптимальні рівні позитивних (п+) і негативних (п-) іонів у повітрі приміщення з ВДТ відповідають вимогам ГН 2152-80 «Санітарно-гігієнічні норми допустимих рівнів іонізації повітря виробничих та громадських приміщень» і становить: $p+=1500-30000$ (шт. на 1см^3); $p- = 3000-5000$ (шт. на 1см^3). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечуються за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

Заходи з пожежної безпеки.

Площа в кабінеті приміщенні адміністративної будівлі Приватного акціонерного товариства «Харківський тракторний завод» складає 14 м в довжину, 9 м в ширину та висотою в 3,3 м. В цьому приміщенні з точки зору небезпеки загорянь є такі можливі джерела спалаху: комп'ютерна периферія, проводка.

Залежно від агрегатного стану й особливостей горіння різних горючих речовин й матеріалів пожежі за ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)» поділяються на відповідні класи та підкласи. Пожежі в офісному приміщенні відносяться до класів: клас А – пожежі твердих речовин, переважно органічного походження, горіння яких супроводжується тлінням

(деревина, текстиль, папір); клас Е (додатковий) – пожежі, пов'язані з горінням електроустановок.

Методика визначення категорій приміщень та будівель за вибухопожежною та пожежною небезпекою регламентується ДСТУ Б В.1.1-36:2016 «Визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою» та СНиП 2.09.02-85* «Производственные здания»[51].

У приміщенні, де розташоване робоче місце, знаходяться в основному незаймисті речовини та матеріали в холодному стані. Отже, таке приміщення можна віднести до категорії Д- знижено пожежонебезпечна.

Визначення видів та кількості первинних засобів пожежогасіння слід проводити з урахуванням фізико-хімічних та пожежонебезпечних властивостей горючих речовин, їх взаємодії з вогнегасними речовинами, а також розмірів площ приміщень. Серед первинних засобів пожежогасіння особливе місце займають вогнегасники, які відзначаються високою ефективністю дії.

Для даного приміщення площею 126 м² необхідно використовувати переносні газові вогнегасники місткістю 6(3) л., а також обладнання датчиком пожежної безпеки.

Будинки адміністративного та побутового призначення і громадські будинки на кожному поверсі повинні мати не менше двох переносних (порошкових, водопінних або водяних) вогнегасників з масою заряду вогнегасної речовини 5 кг і більше.

Крім того, слід передбачати по одному газовому вогнегаснику з величиною заряду вогнегасної речовини 3 кг і більше: на 20 м² площі підлоги в офісних приміщеннях з оргтехнікою, коморах, електрощитових, вентиляційних камерах та інших технічних приміщеннях;

Своєчасне виявлення ознак займання і виклик пожежних підрозділів дає змогу швидко локалізувати осередки пожежі та вжити заходи щодо її ліквідації, а отже, створює можливість суттєво зменшити обсяги заподіяної шкоди. Найшвидшим та найнадійнішим засобом сповіщення про виникнення пожежі вважаються установки електричної пожежної сигналізації (ЕПС).

Заходи по забезпеченню безпеки в надзвичайних ситуаціях.

Основні норми поведження і дії при аваріях с викидом сильнодіючих отруйних речовин.

Дії у випадку раптового виникнення хімічної небезпеки [53]:

- уникнути паніки. З одержанням повідомлення (по радіо або іншим засобам оповіщення) про викид (розлив) в атмосферу НХР та про небезпеку хімічного зараження, виконайте передбачені заходи.
- надягнути засоби індивідуального захисту органів дихання та найпростіші засоби захисту шкіри.
- по можливості негайно залишити зону хімічного забруднення.
- якщо засобів індивідуального захисту немає і вийти із району аварії неможливо, необхідно залишитись у приміщенні і негайно та надійно герметизувати приміщення! Зменшить можливість проникнення НХР (парів, аерозолів) у приміщення: щільно закрити вікна та двері, димоходи, вентиляційні люки, щілини в рамах вікон та дверей заклейте, вимкніть джерела газо-, електропостачання та загасити вогонь у печах. Чекати повідомлень органів влади з питань надзвичайних ситуацій за допомогою засобів зв'язку.

Подразнююча дія конкретної НХР на людину залежить від її концентрації у повітрі та тривалості, тому якщо немає можливості покинути небезпечну зону необхідно не панікувати і продовжувати вживати заходи безпеки.

Швидко зібрати необхідні документи, цінності, ліки, продукти, запас питної води та інші необхідні речі у герметичну валізу та підготуватися до евакуації.

Попередити сусідів про початок евакуації. Надайти допомогу дітям, інвалідам та людям похилого віку. Вони підлягають евакуації в першу чергу.

Залишаючи приміщення (квартиру, будинок) вимкнути джерела електро-, водо- і газопостачання, взяти підготовлені речі, одягнути засоби захисту.

Необхідно виходити із зони хімічного зараження в бік, перпендикулярний напрямку вітру та обходити тунелі, яри, лощини - в низинах може бути висока концентрація НХР.

При підозрі на ураження НХР необхідно уникати будь-яких фізичних навантажень, необхідно пити велику кількість рідини (чай, молоко, сік, вода) та звернутися до медичного закладу.

Покинувши зону зараження, необхідно зняти верхній одяг, ретельно вимити очі, ніс та рот, по можливості прийняти душ.

З прибуттям на нове місця перебування, необхідно дізнатися у місцевих органів державної влади та місцевого самоврядування адреси організацій, що відповідають за надання допомоги потерпілому населенню.

При викиді хлору, під час вдихання парів виникає ураження легень, яке супроводжується набряком киснево-поглинальних альвеол, які під час кашлю можуть розірватися з виділенням мокроті з кров'ю, внаслідок чого людина гине від нестачі кисню.

Перша допомога при отруєнні хлором[53]:

- необхідно одягти протигаз і виведіть ураженого на свіже повітря.
- робити штучне дихання не можна, необхідно у важких випадках застосувати кисневу інгаляцію. Повний спокій.
- для зменшення подразнення – вдихання парів нашатирного спирту, промивання очей, рота, носа 2% розчином харчової соди.

Дії в осередку зараження[52]:

- заплющити очі та затамувати дихання;
- закутатися у верхній одяг і дихати крізь нього (можна змочити водою);
- не бігти;
- спробувати визначити напрямок вітру;
- виходити з зони зараження в бік, який перпендикулярний вітру;
- за неможливості виходити, спробувати залізти на високий предмет (стовп, драбину тощо), так як хлор стелиться по землі;
- при виявленні будь-якого виду зараження – негайно дзвонити за телефоном 101;

– при отруєнні хлором винести потерпілого із зони зараження. При зупиненні дихання зробити штучне дихання. Шкіру, рот, ніс промити 2% розчином питної соди або водою №

У випадку розливу рідкого аміаку і його концентрованих розчинів не можна доторкатися до розлитої рідини.

Ознаки отруєння аміаком[52]:

- нежить, кашель, важке дихання, задуха;
- підвищене серцебиття, порушена частота пульсу;
- при контакті з рідким аміаком виникає обмороження, можливий опік з пухирями, виразки.

Перша допомога при отруєнні аміаком:

- одягніть протигаз і виведіть ураженого на свіже повітря;
- дайте подихати зволоженим повітрям (теплими водяними парами 10%-ного розчину ментолу в хлороформі);
- дайте йому теплого молока з «Боржомі» або харчовою содою;
- при задусі необхідний кисень;
- при спазмі голосових щілин забезпечте тепло на ділянку шиї, теплі ванночки, інгаляцію;
- при зупинці дихання проведіть серцево-легеневу реанімацію;
- при потраплянні в очі – промийте водою або 0,5-1%-ним розчином квасців, вазеліновою або оливковою олією;
- при ураженні шкіри – обмийте чистою водою, зробіть примочки з 5%-ного розчину оцтової, лимонної або соляної кислоти.

Надання першої допомоги при ураженні НХР[53]:

- в першу чергу негайно захистить органи дихання від подальшої дії НХР.
- необхідно надягнути на потерпілого протигаз або ватно-марлеву пов'язку, попередньо змочивши її водою або 2% розчином питної соди у випадку

отруєння хлором, а у разі отруєння аміаком - водою або 5% розчином лимонної кислоти. Винести потерпілого із зони зараження та забезпечити йому спокій і тепло;

- перша медична допомога ураженим НХР в осередку хімічного ураження полягає у захисті органів дихання, видаленні та знезараженні стійких НХР на шкірі, слизових оболонках очей, на одязі та негайній евакуації за межі зараженої зони.

- при отруєнні аміаком винести потерпілого із зони зараження, шкіру, рот, ніс промити водою;

- в очі закапати по дві-три краплі 30% альбациду, в ніс – оливкове масло;

- при необхідності відправити потерпілого до медичного закладу.

В 4 розділі було виявлено небезпечні фактори, які супроводжують робітника в кабінеті адміністративної будівлі Приватного акціонерного товариства «Харківський тракторний завод». Їх безліч, а саме: можливість ураження струмом, виникнення професійних захворювань (порушень спинно-поперековий відділ, погіршення зору, нервові напруження та ін.), вплив електромагнітного впливу та ін. В більш детальному розгляді даних проблем були виявлені та надані заходи для запобігання небезпечних та шкідливих факторів, що дозволять зробити місто працівника ПАТ «ХТЗ» безпечним та комфортним для роботи.

ВИСНОВКИ

Результатом проведеного аналізу є теоретичне узагальнення механізму санації неплатоспроможного підприємства та практичний механізм оздоровлення ПАТ «ХТЗ». На основі проведеного аналізу можна розробити наступні висновки.

Розглядаючи питання неплатоспроможності підприємства, як передумови фінансової санації. Важливим є визначення причин погіршення фінансової стійкості підприємства, для цього розглядають систему ендегенних

та екзогенних факторів. Типовими наслідками впливу названих причин та факторів на фінансово-господарський стан підприємства є: утрата клієнтів та покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції; неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей; зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці; збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів; виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та збільшення плинності кадрів; зростання тиску на ціни; суттєве зменшення обсягів реалізації та як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Також, досліджено особливості санації, як комплексу процедур фінансового оздоровлення та виявлена роль санації в системі антикризового управління підприємством. Таким чином, виявлено що для подолання кризових явищ, на підприємстві повинні застосовуватись комплекс фінансового управління, що передбачає наступні етапи: дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку; визначення масштабів кризового стану підприємства; вивчення основних факторів, що зумовлюють кризовий розвиток підприємства; формування цілей і вибір основних механізмів антикризового фінансового управління; впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства; вибір ефективних форм санації; фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства.

Розглянуто організаційні і фінансові аспекти управління санацією. Суть яких полягає в здійсненні всебічного ґрунтовного аналізу діяльності, визначенні основних цілей та розробці концепції санації, що містить систему прийняття раціональних санаційних рішень та важелів контролю за виконанням санаційної процедури.

Роглянувши практичні аспекти проведеного аналізу фінансових ресурсів і дослідивши економічні чинники діяльності підприємства ПАТ «ХТЗ», виявлено, що становище на підприємстві досить складне. Досить велика частка пасивів складає кредиторську та поточну заборгованість, яка значно перевищує

розміри статутного капіталу підприємства «ХТЗ». При аналізі активної частини балансу, виявлено що більшу частину складають необоротні активи, які не приносять прибутку підприємству. Також, є наявна дебіторська заборгованість, що свідчить про надання додаткових кредитів покупцям товарів, а також наявність заборгованості перед працівниками, що негативно впливає на діяльність підприємства.

Наступним етапом проведено аналіз показників фінансового стану підприємства: платоспроможності, фінансової стійкості та ліквідності. Аналіз показав, що всі показники є нижчими за нормативне значення, а це тільки ще раз підтверджує близькість ПАТ «ХТЗ» до банкрутства. Аналіз зовнішніх факторів, а саме ринкового середовища показав, що підприємство ПАТ «ХТЗ» має великий потенціал, тому на підприємстві слід провести комплекс санаційних заходів, активізувати збутову діяльність для покриття збитків і орієнтуватись на отримання прибутку.

З проведеного комплексного SWOT-аналізу, було визначено, що однією з першочергових задач є розробка і здійснення маркетингової стратегії, під якою у даному дослідженні розуміється довгострокова програма діяльності підприємства, яка спрямована на зміцнення його конкурентних позицій і досягнення поставлених цілей шляхом просування продукції на ринку і задоволення потреб їх конкретних споживачів. Також потрібно залучати кошти для фінансування виробництва (оновлення основних фондів) та залучення нових професійних кадрів.

Оскільки підприємство ПАТ «ХТЗ» має великий потенціал щодо поліпшення фінансового стану та відновлення платоспроможності, то вже в липні місяці 2017 року воно почало впроваджувати санаційні заходи на протязі на наступних 12 місяців. З проведеного аналізу соціально-економічних наслідків на кінець 2017 року, проведені процедури санаційних заходів показали свої певні результати: отримано прибуток, що надало можливість частково покрити боргові зобов'язання. Але цього недостатньо для повного відновлення діяльності підприємства, і ще залишився великий кредиторський тягар. Тому, наступним

етапом було запропоновано розробку стратегічних напрямків оновленого плану санації для ПАТ «ХТЗ» на 2018 рік. Оскільки, перший етап санації тривав 1 рік, то ПАТ «ХТЗ» згідно законодавства може пролонгувати заходи з відновлення платоспроможності ще на пів року. Перш за все на меті була реструктуризація боргових зобов'язань, також, необхідно розробити систему заходів по надходженню коштів, а саме: поверненню дебіторської заборгованості; продаж цінних паперів, накопичених запасів нереалізованої продукції, надлишкових матеріалів, сировини, комплектуючих виробів; передача в оренду надлишкових земельних ділянок і приміщень. А також, розроблені стратегія подальшої діяльності підприємства.

Наступним етапом були розроблені заходи які будуть ефективними для даного підприємства. Отже, згідно оновленого плану санації ПАТ «ХТЗ» має потенціал до відновлення своєї діяльності. Але потрібно активно діяти, залучати допомогу інвесторів, брати участь у грантових проектах, а також підписати мирову угоду для пролонгації строку погашення довгострокових кредитів. Враховуючи неоднократні вливання інвестиційних коштів в модернізацію, підприємство ПАТ «ХТЗ» суттєво відновило обладнання та покращило якість продукції за багатьма пунктами, тому йому слід активно впроваджувати маркетингову діяльність, брати участь у виставках сільськогосподарської техніки та створювати тест-драйви для покупців. Враховуючи заохочення держави, шляхом відшкодовування частини вартості сільгосптехніки, необхідно нарощувати діяльність і активно співпрацювати з фермерами. І на меті ПАТ «ХТЗ» повинна бути диверсифікація продукції, яка передбачає створення нового виду продукції, який не пов'язаний з його основною діяльністю, за рахунок чого збільшиться кількість споживачів. Необхідно завойовувати європейські ринки збуту, за рахунок покращеної якості, та нижчої ціни, аніж зарубіжні аналоги продукції.

Також була досліджена охорона праці та безпека в надзвичайних ситуація. Були виявлені небезпечні фактори, які супроводжують робітника в кабінеті адміністративної будівлі Приватного акціонерного товариства

«Харківський тракторний завод». Їх безліч, а саме: можливість ураження струмом, виникнення професійних захворювань (порушень спинно-поперековий відділ, погіршення зору, нервові напруження та ін.), вплив електромагнітного впливу та ін. В більш детальному розгляді даних проблем були виявлені та надані заходи для запобігання небезпечних та шкідливих факторів, що дозволять зробити місто працівника ПАТ «ХТЗ» безпечним та комфортним для роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом № 2343-ХІІ від 04.04.2018, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
4. Ознаки неплатоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0394&T
5. Ю.А.Стельмахуц. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства // Економіка АПК, 2007, №2
6. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: [навч. посібник] / Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К.: Алерта, 2008. — 478 с.
7. Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації орм власності: Навч. посібник / За заг. ред. Г. О. Швиданенко. — К.: КНЕУ, 1998. — 172 с.
8. Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації орм власності: Навч. посібник / За заг. ред. Г. О. Швиданенко. — К.: КНЕУ, 1998. — 172 с.)
9. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. - Донецьк: ІЕП НАН України, 2003. - 504 с.
10. Зятковський І.В. Фінансове оздоровлення підприємств: теорія і практика: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. - 344 с.
11. Макальская М. Л. Практический аудит: учебное пособие / М. Л. Макальская. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 205 с.
12. Тітов І. І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / І. І. Тітов. – Харків: Консул, 1997. – 192 с
13. Баринов В.А. Антикризисное управление / В.А. Баринов. – М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2002. – 364 с.

14. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві [Монографія] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
15. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 446–465.
16. Мозенко О. В. Механізм управління процесом санації підприємств-банкрутів /О. В. Мозенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – с. 122–126.)
17. Ліснічук Оксана Андріївна Основні складові механізму санації підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/339_345.pdf
18. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2006. – 378 с.
19. Полінкевич О. М. П 50 Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О. М. Полінкевич, В. П. Лещук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 416 с.
20. Скібіцька, Л.І. Антикризоровий менеджмент [Текст]: навч. посібник/ Л.І. Скібіцька, В.В. Матвєєв, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза. - К. : ЦУЛ, 2014. - 584 с.
21. Управління фінансовою санацією підприємства [текст]: підручник. Т. А. Говорушко, І. В. Дем'яненко, К. В. Багацька [та ін.] за заг. ред. Т. А. Говорушко – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 400 с.
22. Наукові записки. Серія «Економіка»: Ларіонова К.Л., Донченко Т.В., [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/43>
23. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Антикризоровий менеджмент» [Електронний ресурс] / уклад. : Т. С. Пічугіна, Л. І. Безгінова, О. М. Шарапова. – Електрон. дані. – Х. : ХДУХТ, 2015.
24. Золотарьова, А. М. Напрями підвищення ефективності розрахунку оборотності активів на вітчизняних підприємствах// Управління розвитком. – 2012. – №5. – С. 21- 22.;

25. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. –2010. – №1. – С. 61-62.;
26. Качмарик Я.Д. Фінансовий стан та шляхи підвищення його ефективності // Науковий вісник НЛТУ. – 2012 – №17. – С.211-215.;
27. Кірейцева Г. Г. Фінанси підприємств: Навчальний посібник.– К. : ЦУЛ, 2012. – 268 с.;
28. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: «ХайТек Прес», 2008. — 336 с.;
29. Непочатенко О.О. Оцінка фінансового стану підприємства // Фінанси підприємств. – 2015. – № 4. – С. 42–43.;
30. Ночовна Ю.О. Класифікація моделей банкрутства підприємства // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 35. – С.228-231.;
31. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства // Матеріали наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми економіки». – 2010. – №9. – 92 с.;
32. Остапенко Я. О. Банкрутство підприємства // Науковий вісник Національного університету ДПС України . – 2010. – № 2. – С. 121-126.;
33. ПАТ «ХТЗ». Про компанію. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://xtz.ua/ua/about.html>;
34. ПАТ «ХТЗ». Річний звіт – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/37848/165/templ>;
35. ПАТ «ХТЗ». Річний звіт – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/53783/165/templ>;
36. ПАТ «ХТЗ». Річний звіт – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/73698/165/templ>;
37. ПАТ «ХТЗ». Річний звіт – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/106449/165/temp>;
38. ПАТ «ХТЗ». Річний звіт – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/116344/165/temp>;

39. Штимер Л. Т. Методичний інструментарій стратегічного аналізу потенціалу підприємств / Л. Т. Штимер // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3 (19) – С. 136–139.;

40. Повстенюк Н. Г. Санація як комплексна процедура оздоровлення підприємств в сучасних умовах / Н.Г. Повстенюк // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11), 2014;

41. Ростовська Г.В. Зарубіжний досвід поліпшення фінансового стану підприємства // Вісник Донецького Національного університету. – 2011. – № 2. – С.65-68.;

42. Верховодова Л.Т. Складання плану санації :методичні рекомендації, практичні поради /[Л.Т. Верховодова]. Київ : ІТЕМ ЛТД, 2013. 111 с.;

43. Аналіз та оцінка маркетингових можливостей і ресурсів в ефективному управлінні маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства / І. С. Рябуха, М. О. Скринник // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2014. - № 5. - С. 273-281. ;

44. Руда Р.В. Оцінка фінансового стану підприємства: сутність та необхідність // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 61-65.;

45. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Збірник наукових праць. – 2009. – № 639. – С. 132-138.;

46. Юдін М. А. Українське машинобудування: основні тенденції розвитку та пріоритетні напрями розвитку / М. А. Юдін // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2. –С. 111–115.;

47. Харченко С. В. Динамічна модель управління потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / С. В. Харченко. – Режим доступу: [http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/14103/1/4.doc.](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/14103/1/4.doc;);

48. Федоренко В. Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості України : монографія / В. Г. Федоренко, С. В. Палиця; М-во праці та соц. Політики України, Ін-т підготовки кадрів Держ. служби зайнятості України. – К. : [ІПКДСЗУ], 2009. – 332 с.;

49. Цмоць О. І. Аналіз і вибір методів стратегічного управління машинобудівним підприємством в режимі реального часу / О. І. Цмоць // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 280–287.;

50. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», від 16.07.99, № 996-XIV.;

51. Олійник Т.О. Аналіз санаційної спроможності промислового підприємства / Т.О. Олійник, А.М. Шиблова// Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збір наукових праць. –№5.– Запоріжжя: 2018.

52. Олійник Т.О. Міжнародний досвід санації неплатоспроможного підприємства Т.О. Олійник, А.М. Шиблова// Соціально-економічні, освітні та фахові проблеми молоді в умовах євроінтеграційних процесів: матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених , м. Запоріжжя.– Запоріжжя : Мокшанов В.В., 2017.-448с.;

53. Закон України «Про охорону праці» № 2694-XII від 04.10.1992 р; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ohrana-bgd.narod.ru/zakon1.html>;

54. Закон України «Про пожежну безпеку» № 3745-XII від 17.03.1993. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>;

55. Рекомендації щодо дій населення у надзвичайних ситуаціях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ck.dsns.gov.ua/ua/rekomendaciyi-schodo-diy-naselennya-u-nadzvichaynih-situaciyah.html>

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Консолідований Звіт про фінансовий стан

Актив	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	1000	2001	1823	1643	1502	1209	1099
первісна вартість	1001	3518	3780	3991	4155	4188	4410
накопичена амортизація	1002	1517	1957	2348	2653	2979	3311
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0	0		
Основні засоби:	1010	338274	337048	363034	793388	781250	738435
первісна вартість	1011	347188	357324	395452	838164	867944	870234
знос	1012	8914	20276	32418	44776	86694	131799
Інвестиційна нерухомість:	1015	32495	31888	31746	32972	32531	25170
первісна вартість	1016	33119	33119	33571	35329	35420	27448
знос	1017	624	1231	1825	2357	2889	2278
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0	0		
первісна вартість	1021	0	0	0	0		
накопичена амортизація	1022	0	0	0	0		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0	0		
інші фінансові інвестиції	1035	138315	0	88412	78776	111480	128191
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	79	777	65	47	27
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0		
Гудвіл	1050	0	0	0	0		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0		

1	2	3	4	5	6	7	8
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0		
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0		
Усього за розділом I	1095	511085	370838	485612	906703	926517	892922
II Необоротні активи							
Запаси	1100	175192	142221	153751	101921	78168	212350
Виробничі запаси	1101	97651	87358	86242	60001	54974	81181
Незавершене виробництво	1102	23417	19879	24058	24075	19023	38781
Готова продукція	1103	53481	34186	42764	17280	3822	91770
Товари	1104	643	798	687	565	349	618
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0		
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0		
Векселі одержані	1120	0	149971	0	0		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	58738	12716	8763	16586	33588	19006
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3727	6981	27137	15592	21136	20974
з бюджетом	1135	1665	3642	1930	5546	1446	5526
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	17	31	31	31	
з нарахованих доходів	1140	2	0	0	0		
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2033	1948	2900	1901	3436	1625
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0		
Гроші та їх еквіваленти	1165	5475	460	3018	1173	9414	57803
Готівка	1166	26	54	37	30	21	23
Рахунки в банках	1167	5449	406	2981	1143	9393	57780

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	0		
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0		
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0		
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0		
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0		
Інші оборотні активи	1190	979	936	7310	422	1374	1212
Усього за розділом II	1195	247811	318875	204809	143141	148562	318496
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	4228	4228	0	0		
Баланс	1300	763124	693941	690421	1049844	1075079	1211418
Пасив	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4350	4350	4350	4350	4350	4350
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0		
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	329459	325034	284613
Додатковий капітал	1410	0	0	0	0		
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0		
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0		
Резервний капітал	1415	0	0	0	0		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-175110	-301834	147568	-108385	-775742	-572681

Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Інші резерви	1435	0	0	0	0		
Усього за розділом І	1495	-170760	-297484	151918	225424	-446358	-283718
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	21473	20563	20977	78187	91058	84838
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0		
Довгострокові кредити банків	1510	8864	9676	111	16	99	98
Інші довгострокові зобов'язання	1515	449861	510225	38964	70821	64234	1080902
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0	46076	51086	47352
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0		
Цільове фінансування	1525	0	0	0	0		
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0		
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0	0		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0	0		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0	0		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0	0		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0	0		
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0	0		
Призовий фонд	1540	0	0	0	0		
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0		

Усього за розділом II	1595	480198	540464	60052	195100	206477	1213190
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	45928	43265	36065

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Векселі видані	1605	0	0	0	0		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	133712	145487	199291	303
за товари, роботи, послуги	1615	55057	41373	69197	164016	252524	5851
за розрахунками з бюджетом	1620	1531	2210	3205	3777	25010	11848
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	0		
за розрахунками зі страхування	1625	32492	38902	22875	15185	27172	5072
за розрахунками з оплати праці	1630	5020	7039	9895	16742	3602	7834
за одержаними авансами	1635	12787	7241	82720	27596	3172	168258
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0		
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0		
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0		
Поточні забезпечення	1660	11055	10649	10973	9696	7005	6758
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0		
Інші поточні зобов'язання	1690	335721	343520	145464	200892	753898	39936
Усього за розділом III	1695	453663	450934	478041	629319	1314939	281925
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	23	27	410	1	21	21

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0		
Баланс	1900	763124	693941	690421	1049844	1075079	1211418

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Консолідований звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)

Стаття	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	635893	542835	674049	513280	222845	713342
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	0	0		
Премії підписані, валова сума	2011	0	0	0	0		
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0	0	0		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	0	0		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0	0	0		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(569276)	(525843)	(623605)	(578204)	(236073)	(585324)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0	0	0		
Валовий: прибуток	2090	66617	16992	50444	0		128018
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)	(0)	(64924)	(13228)	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0	0		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0	0		

Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0	0		
---	------	---	---	---	---	--	--

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0		
Інші операційні доходи	2120	37168	31044	164837	118290	50383	74767
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0	0		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0	0		
Адміністративні витрати	2130	(54547)	(66591)	(83854)	(108506)	(60346)	(81697)
Витрати на збут	2150	(12549)	(12511)	(11519)	(10778)	(4676)	(5456)
Інші операційні витрати	2180	(46566)	(48703)	(81711)	(151742)	(331370)	(67716)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0	0		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0	0		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	38197	0		47916
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(9877)	(79769)	(0)	(217660)	(359237)	()
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0		
Інші фінансові доходи	2220	12215	11010	591944	47655	35848	200845

Інші доходи	2240	2678	4098	170480	205320	33783	39459
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0		
Фінансові витрати	2250	(23531)	(58649)	(108838)	(30737)	(180201)	(26621)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Інші витрати	2270	(4422)	(4324)	(241967)	(229748)	(185435)	(70881)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0	0		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0	449816	0		190718
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(22937)	(127634)	(0)	(225170)	(655242)	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	910	0	7120	-12115	12343
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0	449816	0		203061
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(22937)	(126724)	(0)	(218050)	(667357)	()

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0	0	404973	32920	
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0	0	-2618	-7868	-279
Накопичені курсові різниці	2410	0	0	0	0		

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0	0	0		
Інший сукупний дохід	2445	0	0	0	0		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	0	402355	25052	-279
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0	0	0		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	402355	25052	-279

Продовження табл. Б.1

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-22937	-126724	449816	184305	-642305	202782
III. Елементи операційних витрат							
Матеріальні затрати	2500	456865	370050	498200	434667	156504	576576
Витрати на оплату праці	2505	107159	129814	140763	128553	70191	128366
Відрахування на соціальні заходи	2510	48798	54124	62391	44832	15524	26733
Амортизація	2515	9538	12495	13348	15570	14367	12520
Інші операційні витрати	2520	48620	54398	86337	169786	346887	75118
Разом	2550	670980	620881	801039	793408	603473	819313
IV. Розрахунок показників прибутковості акцій							
Середньорічна кількість простих акцій	2600	17400280	17400280	17400280	17400280	17400280	17400280
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	17400280	17400280	17400280	17400280	17400280	17400280
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1.42	-7.28287	25.827285	-12.5314	-38.3532	11.669984
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1.42	-7.28287	25.8272855	-12.53140	-38.35323	11.669984

Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0	0	0		
-----------------------------------	------	---	---	---	---	--	--

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

Стаття	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності							
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	921954	510022	450261	640842	200350	159419
Повернення податків і зборів	3005	0	0	0	4750		1250
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0	0	4750		1250
Цільового фінансування	3010	224	1951	0	0		1590
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	1	1951	12	1	10	24
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	88148	3637	573732	410672	76836	883707
Надходження від повернення авансів	3020	0	1553	0	0	71	5009
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	115	30	6	61		
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	31	18	0	1033	982	
Надходження від операційної оренди	3040	0	4124	4168	4069	3055	7269
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0	0	0		
Надходження від страхових премій	3050	0	0	0	0		
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0	0	0		
Інші надходження	3095	47877	20338	5166	4250	3543	13761
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(462656)	(230652)	(351362)	(511054)	(120434)	(196443)
Праці	3105	(89159)	(98419)	(138544)	(127006)	(63407)	(91787)

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(47877)	(47290)	(63909)	(59720)	(18652)	(23432)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(30406)	(33237)	(36285)	(41430)	(21467)	(68573)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(0)	(0)	(52)	(243)	()	()
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(0)	(0)	(0)	(0)	(1250)	()
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(30406)	(33237)	(0)	(41186)	(20127)	(68573)
Витрачання на оплату авансів	3135	(308579)	(13848)	(351490)	(229466)	(77382)	(585842)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)	(0)	(0)	(18)	(4271)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)	(0)	(27059)	(5928)	()
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Інші витрачання	3190	(128836)	(124000)	(89376)	(111346)	(3745)	(53136)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-9164	-5773	2367	-41404	-26196	48521
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності							
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	2410	3519	0	0		
необоротних активів	3205	3072	1254	3636	4839	2376	9190
Надходження від отриманих: відсотків	3215	0	0	0	0		
дивідендів	3220	0	0	0	0		
Надходження від деривативів	3225	0	0	0	0		

Надходження від погашення позик	3230	0	0	0	0		
---------------------------------	------	---	---	---	---	--	--

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0	0	0		
Інші надходження	3250	0	0	0	0		
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(2169)	(3140)	(0)	(0)	()	()
необоротних активів	3260	(2016)	(1041)	(3109)	(3148)	(591)	(1870)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Інші платежі	3290	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	1297	592	527	1691	1785	7320
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності							
Надходження від: Власного капіталу	3300	0	0	0	0		
Отримання позик	3305	0	0	0	48098	601	57800
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0	0	0		
Інші надходження	3340	0	0	0	0	53983	3600
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Погашення позик	3350	0	0	0	2170	3264	57000
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)	(0)	(8267)	(16511)	(5950)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)	(0)	(0)	()	()
Інші платежі	3390	(0)	(0)	(0)	(0)	(2184)	(7750)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0	0	0	37661	32625	-9300
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-7867	-5181	2894	-2052	8214	46541
Залишок коштів на початок року	3405	13312	5475	460	3018	1173	9414
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	30	166	-336	207	27	1848
Залишок коштів на кінець року	3415	5475	460	301	1173	9414	57803