

Будівництва, архітектури та дизайну
(повне найменування факультету)
Бізнесменства, торівлі та бюджетної діяльності
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

Магістр
(ступінь вищої освіти)

на тему Дослідження ймовірності банкрутства
суб'єкта господарювання
(назва теми)

Виконав(ла): студент(ка) 2 курсу, групи БД-

Спеціальності 076 Бізнесменство
(код і найменування спеціальності)
та торівлі

Освітня програма (спеціалізація)
Економіка підприємства

Чернявський В.В.
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник Тюхтєва Г.О.
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент Машенко О.В.
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет Будівництва, архітектури та дизайну
Кафедра Будівництва, торгівлі та бізнесової діяльності
Ступінь вищої освіти Магістр
Спеціальність 076 Будівництво та торгівля
Освітня програма (спеціалізація) Економіка підприємства
(код і найменування)
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ББД
А. М. Іванченко
« » 20 року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Чернявський Владислав Вікторович
(ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я, ПО БАТЬКОВІ)

1. Тема проєкту (роботи) Дослідження ймовірності банкрутства
суб'єкта господарювання

керівник проєкту (роботи) д. е. н., проф. Ботуєва Гітлена Олександрівна
(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я, ПО БАТЬКОВІ)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «28» вересня 2023 року № 374

2. Строк подання студентом проєкту (роботи) 01.12.2023
3. Вихідні дані до проєкту (роботи) корисативні та законодавчі акти
України, звітні дані ББ, Муанський

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретичні засади дослідження ймовірності банкрутства підприємства; оцінка ймовірності банкрутства підприємства; впровадження заходів антикризового управління на підприємстві;

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

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 101 с., 15 табл., 10 рис., 44 джерела, 2 додатки.

Актуальність дипломної роботи пов'язана з існуючими економічними умовами господарювання підприємств в державі і необхідністю відновлення бізнес-процесів з обліком реальних проблем і можливостей підприємств.

Мета дипломної роботи: дослідження причин кризового стану на підприємстві ПП «Луганський», запропонування заходів щодо впровадження на підприємстві антикризового управління та визначення впливу впроваджених антикризових заходів на ефективність діяльності підприємства.

Завдання:

1. Розглянути теоретичні основи діагностики імовірності банкрутства.
2. Проаналізувати характеристику діяльності ПП «Луганський» та його організаційну структуру.
3. Визначити кризовий стан на підприємстві та імовірність настання банкрутства.
4. Визначити основні напрямки щодо впровадження антикризового управління на підприємстві.
5. Запропонувати заходи щодо впровадження на ПП «Луганський» антикризового управління.
6. Проаналізувати вплив запропонованих заходів на стан підприємства та ефективність його діяльності.

Об'єкт дослідження - приватне підприємство «Луганський».

Предмет дослідження – імовірність настання банкрутства.

Методологія: використання методів системного аналізу, аналітичний, статистичний, структурно-функціональний, порівняльний аналіз.

БАНКРУТСТВО, АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ, КРИЗА, СТРАТЕГІЯ, ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО, ДІАГНОСТИКА, ФІНАНСОВИЙ СТАН.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1 Економічна сутність неплатоспроможності та банкрутства	9
1.2 Методи оцінки імовірності банкрутства	18
1.3 Нормативно-правові аспекти діагностики банкрутства підприємства.	26
Висновки до першого розділу.....	38
2 ОЦІНКА ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....	
2.1 Загальна характеристика підприємства.....	39
2.2 Діагностика основних показників роботи підприємства.....	42
2.3 Дослідження ймовірності банкрутства підприємства.....	59
Висновки до другого розділу.....	67
3 ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	68
3.1 Основні напрями впровадження антикризового управління на підприємстві	68
3.2 Економічне обґрунтування доцільності впровадження антикризових заходів	74
3.3 Економічний ефект від впровадження антикризових заходів.....	81
Висновки до третього розділу.....	91
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	100

ВСТУП

Актуальність теми . Наразі наша країна знаходячись в умовах посилення конкуренції, технологічної неоднорідності та відсталості промислового виробництва, його низької продуктивності, постала перед необхідністю реалізації нового сценарію економічного розвитку – сценарію інноваційного прориву, який і надалі забезпечить збереження позицій України у ТОП-10 країн-лідерів та дозволить народному господарству стати локомотивом інноваційного розвитку економіки країни. Тож, наразі однією з першочергових завдань активізації економічного розвитку суб'єкта господарювання є вирішення проблеми подолання їхньої неплатоспроможності.

Нестабільність та кризовий стан економіки негативно впливає на всі сфери суспільного та економічного життя країни. Для цього періоду характерний значний спад виробництва, постійне знецінення грошей та зниження попиту на продукцію. Все вище перераховане негативно впливає на діяльність окремих підприємств, більшість з них стає неплатоспроможними, заходять в глибоку кризу.

Становлення ринкової системи активізувало дослідження проблемних питань подолання неплатоспроможності, оздоровлення (санації) та банкрутства підприємств. Найактуальнішими питаннями, які потребують узагальнення та систематизації, є розкриття змісту банкрутства, розробка методики визначення його ймовірності та раннього виявлення кризових проявів, узагальнення та раціоналізація технології розробки, впровадження та оцінки результативності антикризових програм.

Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється значна увага. Це зумовлене тим, що банкрутство певного суб'єкта господарювання призводить до порушення макроекономічної рівноваги. Від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ступеня ймовірності банкрутства підприємства, залежить ціна підприємства, його інвестиційна привабливість, що також негативно відбивається на економічних інтересах держави.

Теоретичним, методологічним і практичним аспектам антикризового управління та управління підприємством у нестабільних економічних системах присвячені праці таких учених, як С.Г. Біляєв, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, В.А. Забродський, М.П. Іванов, Б.М.Литвин, М.В. Стельмах, Т.С. Клебанова, Б.І. Кузін, Л.О. Лігоненко, Є.С. Мінаєв, А. М. Поддєрьогін, В.С. Пономаренко, А.М.Ткаченко, А.В.Череп, А.Д Чернявський та ін.

Таким чином, аналіз діагностики банкрутства і підтримки платоспроможності підприємства є досить актуальним в Україні.

Метою дипломної роботи є:

- дослідження причин кризового стану на підприємстві ПП «Луганський»;
- запропонування заходів щодо впровадження на підприємстві антикризового управління;
- визначення впливу впроваджених антикризових заходів на ефективність діяльності підприємства.

Для реалізації мети дипломної роботи необхідно вирішити наступні завдання:

1. Розглянути теоретичні основи діагностики імовірності банкрутства на підприємстві.
2. Визначити вплив факторів на виникнення кризових явищ на підприємстві.
3. Проаналізувати характеристику діяльності ПП «Луганський» та його організаційну структуру.
4. Визначити кризовий стан на підприємстві та імовірність настання банкрутства.
5. Визначити основні напрямки щодо впровадження антикризового управління на підприємстві.
6. Запропонувати заходи щодо впровадження на ПП «Луганський» антикризового управління.

7. Проаналізувати вплив запропонованих заходів щодо впровадження антикризового управління на стан підприємства та ефективність його діяльності.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження стали фундаментальні положення сучасної економіки підприємств. В процесі дослідження були застосовані як загальнонаукові методи (*системного аналізу* – при обґрунтуванні теоретико-методологічних положень організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств); *індукції та дедукції* – при розробці практичних рекомендацій щодо антикризового управління; *монографічний* – при викладенні результатів дослідження; *абстрактно-логічний* – при узагальненні й формулюванні висновків), так і спеціальні, зокрема, *економіко-математичного моделювання* – при побудові багатокритеріальної моделі; *компаративного, сценарного та SWOT-аналізу* – під час моніторингу організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств; *експертних оцінок* – при визначенні вагомості складових інтегрального показника рейтингової оцінки ефективності антикризового управління підприємств; *аналогій* – при вивченні зарубіжного досвіду та можливості його імплементації у вітчизняну практику.

Інформаційною базою дослідження стали: законодавчі акти Верховної Ради України; постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України; статистичні дані Державного комітету статистики України; публікації науковців та практиків, а також власні дослідження автора.

Наукова новизна одержаних результатів. Основним науковим результатом проведеного дослідження є розвиток теоретичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо доцільності впровадження антикризових заходів. До результатів досліджень належать наступні:

удосконалено теоретико-методичні основні напрями впровадження антикризового управління на підприємстві;

обґрунтовано підхід щодо забезпечення розвитку підприємств з урахуванням пріоритетних критеріїв та вимог, необхідних для оцінювання умов та можливостей розвитку;

розкрито наукові підходи до етапології аналізу впливу нарощування обсягів виробництва за інноваційного розвитку, яка на відміну від наявних, ґрунтується на вивченні динаміки показників впливу підприємств на навколишнє середовище;

зформовано вектори модернізації організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств, котрі спрямовано на масштабування виробництва та забезпечать позитивні зміни в роботі суб'єкта господарювання;

Об'єкт дослідження - приватне підприємство «Луганський».

Предмет дослідження – імовірність настання банкрутства.

Сфера практичного застосування: в практичній діяльності фірм, організацій, установ.

Практичне значення положень та висновків дипломної роботи містить заходи та пропозиції, які спрямовані на подальше покращення стану підприємства та зменшення впливу кризових факторів.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність неплатоспроможності та банкрутства

В умовах ринкової економіки одним із пріоритетів держфної політики є оздоровлення господарського середовища. Від діяльності держави за цим напрямом залежить, насамперед, поліпшення бізнес-середовища та інвестиційного іміджу країни. Наприклад, цьому сприяє ефективне функціонування інституту банкрутства. Можна стверджувати, що він є невід'ємним атрибутом механізму державного регулювання економіки, а процедура банкрутства використовується для очищення ринку від неефективних суб'єктів господарської діяльності. Якщо ж економіка виводиться з кризового стану, то потрібний механізм противаги, спрямований на відновлення платоспроможності підприємств-боржників. Для цього необхідно визначати ймовірність банкрутства стратегічних, містоутворюючих та соціальноважливих підприємств, заздалегідь застосовувати заходи з випереджувальної фінансової санації та організаційної реструктуризації.

Поняття «банкрутство» характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт та послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди.

Необхідно розрізняти поняття неплатоспроможності та банкрутство.

Неплатоспроможність — неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності [16].

Філімоненков О.С. вважає, що нездатність підприємства задовольнити вимоги кредиторів з оплати товарів, сплати платежів у бюджет, позабюджетні фонди тощо у зв'язку з перевищенням зобов'язань над вартістю майна та інших активів характеризує його неплатоспроможність, або неспроможність.

Підприємство визнається неплатоспроможним у разі виявлення незадовільної структури балансу. Незадовільна структура балансу — це такий стан майна і зобов'язань боржника, коли за його майно не може бути забезпечене виконання зобов'язань перед кредиторами через доволі недостатній рівень ліквідності майна [35].

На думку професора Шваба Л.І., неплатоспроможність — неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення належної платоспроможності [39].

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. №2343-ХІІ, визначає неплатоспроможність як «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 податків і боргів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності» [21].

Щодо поняття банкрутство, то взагалі, воно італійського походження. У дослівному розумінні банкрутство означає відмову громадянина або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів. Асоціативно це пов'язують більшою мірою з фінансовими установами, банками. Однак в умовах ринку банкрутом може виявитися будь-яка виробнича система [34].

Банкрутство (фінансовий крах, розорення) — це визнана арбітражним судом неспроможність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів по грошових зобов'язаннях і (або) виконувати зобов'язання зі сплати інших обов'язкових платежів.

Основною ознакою банкрутств є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців з дня настання строків

платежів. Після закінчення цього терміну кредитори отримують право на звернення до арбітражного суду про визнання підприємства-боржника банкрутом [31].

Шеремет А.Д. під банкрутством суб'єкта господарювання розуміє його нездатність фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання. Автор зазначає, що банкрутство є наслідком розбалансованості економічного механізму відтворення капіталу суб'єкта господарювання, результатом його неефективної цінової, інвестиційної і фінансової політики.

Білоліпецький Н.П. дає визначення банкрутства суб'єкта господарювання, як його крах, викликаний технічною або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання погасити взяті на себе фінансові зобов'язання. Банкрутство суб'єкта господарювання — це стан, коли реальна ринкова вартість активів фірми нижче суми їх зобов'язань.

На думку Скворцова М.М., банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства, що виявляється в перевищенні витрат на виробництво продукції над виторгом від її реалізації [29].

За Шморгуном Н.П. банкрутство (фінансовий крах) (bankruptcy) — це документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання платити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів. Такий стан промислового підприємства, на думку автора, свідчить про погіршення всіх показників, що визначають його фінансову стійкість [34].

Макаровська Т.П. під банкрутством розуміє пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність підприємства в установленій термін виконати свої зобов'язання перед державою або іншими кредиторами. Визнання підприємства банкрутом спричинює негайне припинення його функціонування як юридичної особи, а всі права щодо розпорядження його майном, майновими правами і обов'язками переходять до ліквідаційної комісії, яка займається реалізацією майна банкрута, здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів [22].

На думку Базилінської О.Я., банкрутство - це неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом [6].

Досить розповсюдженою є точка зору, що банкрутство – це результат прорахунків підприємства під час дій у конкурентному ринковому середовищі. Так, на думку Г. Ляшенко, банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, а тому його правомірно розглядати як плату за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, ринків збуту, у ціноутворенні, найманні робочої сили. Тобто воно є закономірністю розвитку підприємства на мікрорівні та формою підтримання конкурентоспроможності галузі.

Отже, трактування банкрутства як результату прорахунків підприємства та жорсткої конкуренції є цілком аргументованим і логічним з точки зору класичної економічної теорії, тому ігнорувати дані погляди вважаємо недоцільним.

Схожих поглядів дотримуються В.П. Петренко та М.С. Лосева: «в умовах ринкового середовища банкрутство – це плата за свободу вибору системою менеджменту підприємства стратегії і тактики його поведінки на ринку, розплата за управлінські помилки у стратегічному плануванні, хибні цілі і прийняті для їх досягнення рішення, наслідком чого повинно бути невідворотне включення механізму фінансового банкрутства – розорення боржника кредиторами».

Слід відмітити, що Н.А. Голощапов трактує банкрутство підприємства як неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги в зв'язку із відсутністю у нього грошових коштів для сплати. В цьому визначенні, на нашу думку, незрозумілий вислів «відсутність грошових коштів». Якщо дослідник має на увазі відсутність грошових коштів, то це може бути тимчасовим явищем, яке не обов'язково призводить до настання банкрутства [9].

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначає, що банкрутство — визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовільнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Передумови банкрутства — це результат взаємодії низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Зовнішніми по відношенню до підприємства є такі чинники:

- економічні: кризовий стан економіки країни, інфляція, загальний спад виробництва, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси, зміна кон'юнктури ринку, неплатоспроможність і банкрутство партнерів тощо.

- політичні: політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, утрата ринків збуту, зміна умов експорту й імпорту, недосконалість законодавства у сфері господарського права, антимонопольної політики, підприємницької діяльності та ін;

- посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу;

- демографічні: чисельність, рівень добробуту народу, розмір і структура потреб і платоспроможний попит населення на ті чи інші види товарів і послуг.

У підприємства фактично немає можливості впливати на зовнішні чинники, або цей вплив дуже слабкий. До факторів, які носять внутрішній характер можна віднести:

- дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничої діяльності чи неефективної інвестиційної політики;

- низький рівень техніки, технології й організації виробництва;

- зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;

- створення наднормативних обсягів незавершеного будівництва, виробничих запасів, що зумовлює сповільнення оборотності капіталу та виникнення його дефіциту;

- залучення позикових засобів в оборот підприємства на не вигідних умовах, що призводить до погіршення фінансового стану і зниження рентабельності господарської діяльності;
- незадовільний збут продукції через низький рівень організації маркетингової діяльності підприємства.

Як правило, внутрішні чинники безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві. Банкрутство підприємства є наслідком одночасного впливу на нього усіх названих чинників. У розвинутих країнах зі стійкими політичними і економічними системами банкрутства на 1/3 зумовлені зовнішніми чинниками і на 2/3 - внутрішніми. Для України нестача ліквідності більшої частки виробничих підприємств зумовлена структурно-логічними диспропорціями, залишеними нам у спадок колишньою планово-командною системою, а також діями сучасних державних органів управління і не пов'язана з реальною ефективністю і соціально-економічним значенням відповідних виробництв [21].

Суб'єктом банкрутства (банкрутом) може бути лише суб'єкт підприємницької діяльності. Не можуть бути визнані банкрутом відокремлені структурні підрозділи господарської організації (філія, представництва та відділення).

Кредиторами неплатоспроможних боржників є суб'єкти, які мають підтверджені відповідно до законодавства вимоги до боржника щодо грошових зобов'язань, включаючи кредиторів, вимоги яких повністю або частково забезпечені заставою.

Правами кредиторів щодо неплатоспроможних боржників користуються також визначені законом органи справляння податків та зборів (обов'язкових платежів). У разі якщо до одного боржника мають грошові вимоги одночасно два або більше кредиторів, вони утворюють збори (комітет) кредиторів відповідно до вимог закону [17].

Різні погляди також виникають у різних авторів щодо виділення основних видів банкрутства. Так, Шморгун Н.П. виокремлює серед основних видів банкрутства лише три види, а саме — випадкове, навмисне, необережне.

Випадкове банкрутство – наслідок надзвичайних обставин (стихійні лиха, військові дії), політична нестабільність, економічна криза (загальний спад виробництва, банкрутство боржників і т.д.).

Навмисне банкрутство – результат спеціального приховування власного майна з метою несплати боргів кредиторами.

Необережне банкрутство – результат неефективної роботи, проведення ризикових операцій [42].

Подольська В.О. розрізняє наступні види банкрутства підприємства: реальне, фіктивне, технічне, навмисне (рисунк 1.1) [29].

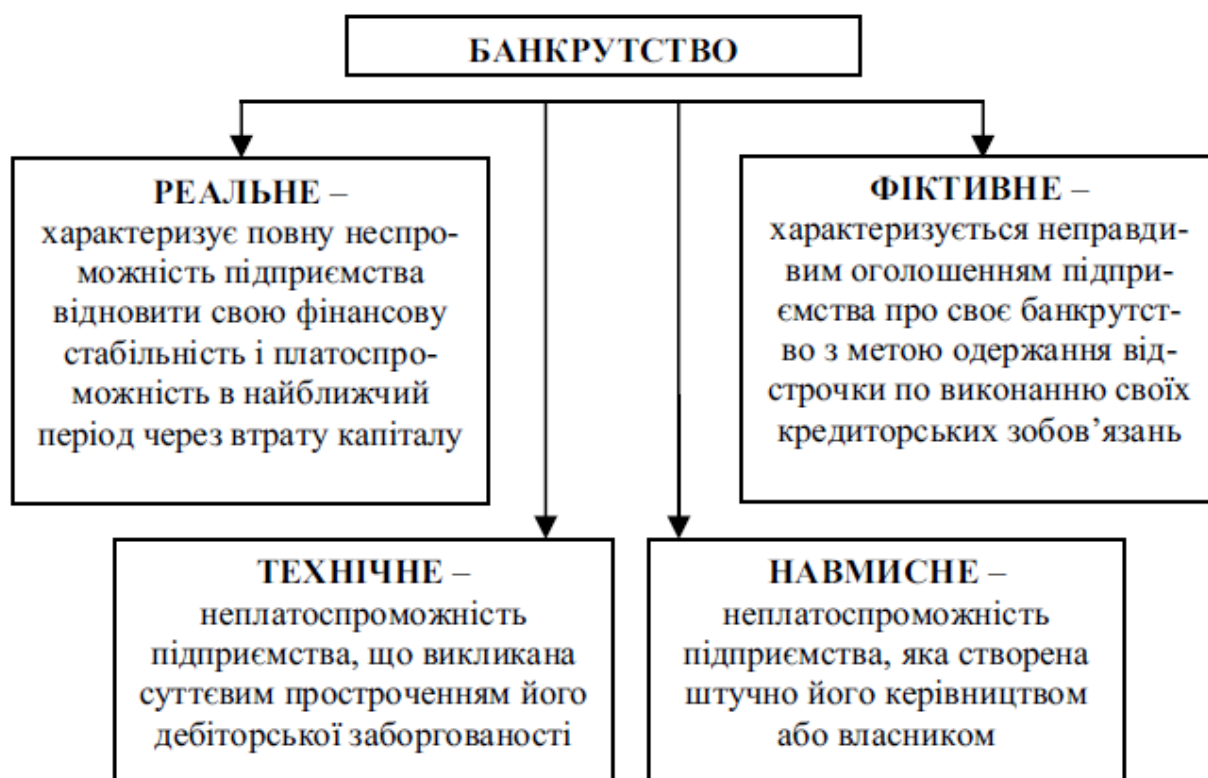


Рисунок 1.1 – Види банкрутства підприємства

За Базілінською О.Я., приховане банкрутство виникає у випадку навмисного приховування факту стійкої фінансової неспроможності

підприємства та пов'язаного з цим подання недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам; а умисне банкрутство — це свідоме доведення підприємства до стійкої фінансової неспроможності. Також, автор розглядає фіктивне банкрутство як результат свідомого поширення підприємством інформації щодо своєї фінансової неспроможності, щоб ухилитись від оплати зобов'язань [34].

У кризовому стані підприємство опиняється не відразу, а рух до нього починається з погіршення певних показників, які характеризують його зовнішнє і внутрішнє середовище, тобто з'являються симптоми банкрутства (рисунок 1.2).

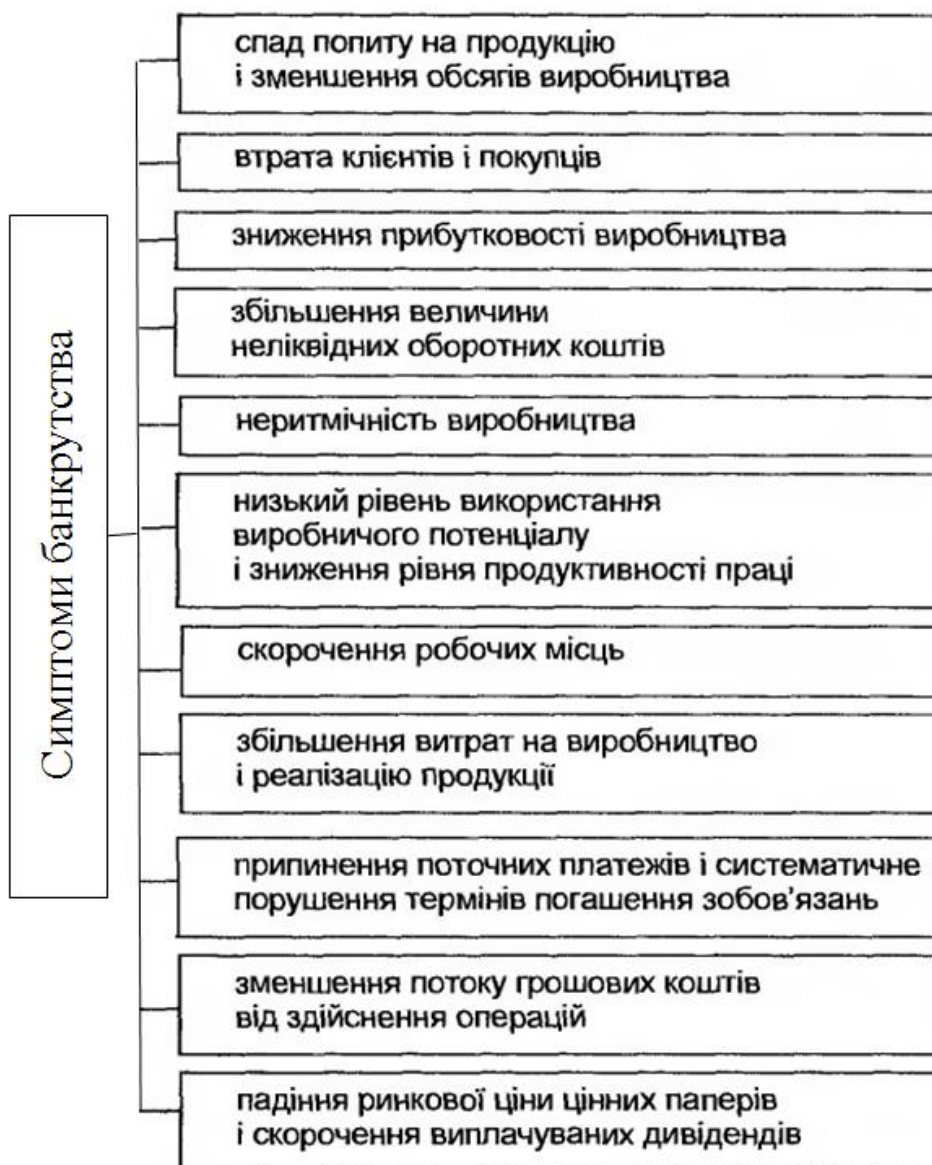


Рисунок 1.2 – Симптоми банкрутства

На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить такі стадії погіршення економічного стану:

1. Приховане банкрутство характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продаж не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців.

2. Фінансова нестійкість відрізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів. При цьому керівництву слід зважувати на такі ознаки:

а) затримка з наданням звітності і зниженням її якості, наявність помилок. Це свідчить про неякісну діяльність фінансових служб підприємства, яка стає причиною недостатнього рівня економічного аналізу;

б) різкі зміни структури балансу і фінансових результатів;

в) підвищення рівня конфліктності на підприємстві через неузгодженість дій різних підрозділів.

3. Явне (реальне) банкрутство характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги. Туг виникає невідповідність грошових потоків, а також зовнішні конфлікти з партнерами. Об'єктивним виходом з цієї ситуації є санація або порушення процедури банкрутства [11].

Отже, практика показує, що в умовах нестабільності економіки, часто змінюваного законодавства, цінової політики, грошового дефіциту ряд підприємств стає неплатоспроможними, що може призвести до їх банкрутства. Банкрутство характеризує неспроможність підприємства задовільнити вимоги кредиторів щодо сплати за товари, роботи і послуги, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення загрози банкрутства і розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій.

1.2 Методи оцінки імовірності банкрутства

Наукові методики діагностики кризи і загрози банкрутства підприємства розроблюються та пропонуються для практичного використання фахівцями - фінансовими аналітиками, спеціалістами з антикризового управління. Вони використовуються на вибір та за потреби [40].

В Україні розроблена й діє «Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій», затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 27 червня 1997 р. Наведена методика відповідає положенням Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Основним завданням аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визначення підприємства платоспроможним (неплатоспроможним) та подання пропозиції щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій.

Джерелами інформації для здійснення аналізу є форми фінансової звітності, розрахунки нормативу власних обігових коштів, розшифровка дебіторської та кредиторської заборгованості, бізнес-план, матеріали маркетингових досліджень, інша інформація.

Методика передбачає аналіз:

- динаміки валюти балансу та його структури;
- джерел власних коштів на основі коефіцієнтів автономії, фінансової стабільності, фінансового лівериджу, забезпеченості власними коштами:
- структури кредиторської заборгованості. Особлива увага звертається на наявність простроченої заборгованості перед бюджетом, з оплати праці та соціального (у тому числі пенсійного) страхування та перед іншими кредиторами;

- активів підприємства та їх структури як з погляду їх участі у виробництві, так і з погляду рівня їх ліквідності;
- структури оборотних засобів на базі коефіцієнта оборотності оборотних засобів, часу обороту, коефіцієнта оборотності запасів та середньої тривалості одного обороту запасів;
- власних обігових коштів і платоспроможності;
- витрат на виробництво;
- прибутковості підприємства;
- використання прибутку.

Поряд з аналізом фінансового стану методика передбачає аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства.

Результати аналізу заносять у зведену форму «Основні фінансово-економічні показники та коефіцієнти». Після цього комісія робить висновок щодо доцільності чи недоцільності внесення підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій [37].

Ринкова економіка виробила велику систему фінансових методів попередньої діагностики й можливого захисту підприємства від банкрутства, що одержала назву "системи антикризового фінансового керування". Для реалізації цієї системи керування в країнах з розвинутою ринковою економікою готуються особливі фахівці — менеджери по антикризовому керуванню компанією. Суть цієї системи керування полягає в тому, що погроза банкрутства діагностується ще на ранніх стадіях її виникнення, що дозволяє вчасно пустити в хід спеціальні фінансові механізми захисту або обґрунтувати необхідність певних реорганізаційних процедур. Якщо ці механізми й процедури причини несвоєчасного або недостатньо ефективного їхнього здійснення не привели до фінансового оздоровлення підприємства, воно стоїть перед необхідністю в добровільному або примусовому порядку припинити свою господарську діяльність і почати ліквідаційні процедури [20].

Для оцінки вірогідності банкрутства в зарубіжній практиці широко використовуються кількісні методи, наприклад метод, запропонований в 1968 р.

відомим західним економістом Е. Альтманом. Індекс кредитоспроможності побудований за допомогою апарату мультиплікативного аналізу (Multiple-discriminant analysis — MDA) дискримінанта і дозволяє в першому приближенні розділити господарюючі суб'єкти на потенційних банкрутів і небанкрутів.

При побудові індексу Альтман досліджував 66 підприємств, половина яких збанкрутіла в 1946—1965 рр., а половина працювала успішно, і 22 аналітичних коефіцієнта, які могли бути корисні для прогнозування можливого банкрутства. З цих показників він відібрав п'ять найбільш значущих і побудував багатofакторне регресійне рівняння [25].

Таким чином, індекс Альтмана є функцією від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. У загальному вигляді індекс кредитоспроможності (Z-рахунок) має вигляд:

$$Z = 1,2K_{ок} + 1,4K_{нп} + 3,3K_{оп} + 0,6K_{ра} + K_{вр}, \quad (1.1)$$

де $K_{ок}$ – відношення оборотних активів до суми всіх активів;

$K_{нп}$ – нерозподілений прибуток / сукупні активи;

$K_{оп}$ – прибуток від операційної діяльності на сукупні активи;

$K_{ра}$ – ринкова вартість акцій / зобов'язання;

$K_{вр}$ – виручка від реалізації на сукупні активи [13].

Залежно від значення Z-рахунку дається оцінка імовірності банкрутства підприємства за певною шкалою, що наведена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Шкала оцінювання рівня загрози банкрутства згідно з показником Z у моделі Альтмана

Значення показника Z	Імовірність банкрутства
менше 1,8	Дуже висока
1,81 – 2,7	Висока
2,71 – 2,9	Імовірна
2,9 та вище	Дуже низька

Враховуючи те, що Z-рахунок придатний лише для крупних підприємств, акції яких котируються на біржі, Е. Альтман запропонував у 1983 р. нову модель, що дозволяла виправити вказаний недолік. За новою формулою можна визначати ймовірність банкрутства підприємств, акцій яких не були представлені на біржі:

$$Z = 0,717K_{ок} + 0,847K_{нп} + 3,107K_{оп} + 0,42K_{оа} + 0,998K_{вр}, \quad (1.2)$$

де $K_{оа}$ – облікова вартість акцій / зобов'язання [13].

Згодом ця модель була адаптована для українських підприємств. Згідно адаптовано моделі у розрахунок за формулою 1.2 беруться наступні показники:

$K_{ок}$ – відношення оборотних активів до суми всіх активів;

$K_{нп}$ – рентабельність власного капіталу;

$K_{оп}$ – рівень доходності активів;

$K_{оа}$ – співвідношення власного та запозиченого капіталів;

$K_{вр}$ – коефіцієнт обіговості активів.

Для українських підприємств показник Z порівнюють з 1,23. Якщо показник нижчий за дане значення, то ймовірність банкрутства висока.

Недоліком моделі Альтмана є те, що по суті її можна використовувати лише для відносно крупних компаній, що котирують свої акції на біржах.

Взагалі, згідно даної моделі, підприємства з рентабельністю вище за деяку величину стають повністю «непотоплюваними». У сучасних умовах рентабельність окремого підприємства значною мірою наражається на небезпеку зовнішніх коливань, тому ця формула в наших умовах повинна мати менш високі параметри при різних показниках рентабельності [7].

Коефіцієнт Бівера. Першим фінансовим аналітиком, який використав статистичні прийоми в сполученні з фінансовими коефіцієнтами для прогнозування ймовірного банкрутства підприємства, був В.Х. Бівер (W.H. Beaver). При визначені фінансових "збоїв" він розглядав широкий спектр критеріїв. Аналітик вивчав проблеми підприємств, пов'язаних з нездатністю

виконувати свої фінансові обов'язки (або труднощами з погашенням заборгованості у встановлений строк). В.Х. Бівер створив базу даних, яку потім використовував у своїй моделі для статистичного тестування надійності 30 фінансових коефіцієнтів. Середнє значення даних показників у господарюючих суб'єктів, які не мали фінансових проблем, порівнювалися з величиною показників у компаній, які пізніше збанкрутували [15].

Коефіцієнт Бівера розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань.

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, у якого протягом тривалого періоду (1,5 -2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частини прибутку, спрямованого на розвиток виробництва.

Середнє значення коефіцієнта у досліджених підприємств, які пізніше збанкрутували, відрізняється від величини того ж самого показника у підприємствах, що процвітають та зберегли здатність відповідати за своїми зобов'язаннями. Середнє значення даного коефіцієнта у збанкрутілих через п'ять років фірм - приблизно 0,20, у той час як в успішних фірм - біля 0,45. Більш того, у підприємств-банкрутів цей показник зменшується досить швидко: за п'ять років до банкрутства він складав у середньому 0,20; за два роки до банкрутства коефіцієнт має уже негативне значення, яке протягом року зменшується до 0,18. Цим часом у платоспроможних компаній названий коефіцієнт практично майже не змінювався, його рівень постійно перевищував 0,40 [15].

Недоліком методу Бівера є його прогностичний період: за наслідками розрахунку діагностичних індикаторів підприємства потрапляють в одну з трьох груп – «благополучні компанії», а також фірми, що перебувають «за рік до неплатоспроможності» і «за п'ять років до неплатоспроможності» відповідно. Очевидно, що в сучасних умовах термін у 1–5 років є надто довготривалим періодом для прогнозування, адже відтермінування у погашенні

фінансових зобов'язань, зазвичай, не надається на термін більше року. Тому методики діагностики повинні давати прогноз платоспроможності на значно коротший термін – від 4–6 місяців до року [26].

Відомі інші подібні критерії. Так британський вчений Таффлер (Taffler) запропонував в 1977 р. чотирьохфакторну прогнозну модель, при розробці якої застосував наступний підхід. При використанні комп'ютерної техніки на першій стадії обчислюються 80 співвідношень за даними збанкрутілих і платоспроможних компаній. Потім, використовуючи статистичний метод, відомий як аналіз багатовимірної дискримінанти, можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи приватні співвідношення, які щонайкраще виділяють дві групи компаній і їх коефіцієнти. Такий вибіркового підрахунок співвідношень є типовим для визначення деяких ключових вимірів діяльності корпорації, таких як прибутковість, відповідність оборотного капіталу, фінансовий ризик і ліквідність. Об'єднуючи ці показники і зводячи їх відповідним чином воедино, модель платоспроможності відтворює точну картину фінансового стану корпорації [7].

Недоліком моделі є те, що домінуюче місце у дискримінантній функції належить показнику співвідношення прибутку від реалізації і суми короткотермінових зобов'язань підприємства, який має вагу в 3-4 рази вищу, аніж у інших коефіцієнтів. Тому незначні коливання лише двох фінансових показників (валового прибутку і поточних зобов'язань) можуть суттєво позначатися на зміні інтегрального індексу, а, отже, і на об'єктивності оцінок ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання [26].

Модель Спрінгейта:

$$Z = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D, \quad (1.3)$$

де А — відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

В — відношення прибутку до сплати податків і відсотків до загальної вартості активів;

C — відношення прибутку до сплати податків до короткострокових зобов'язаннях;

D — відношення обсягу продажів до загальної вартості активів.

Якщо $Z < 0.862$, то господарюючий суб'єкт є потенційним банкрутом [32, с.25].

Вважають, що точність виявлення загрози неплатоспроможності за цією моделлю становить 92%, однак зі збільшенням прогностного періоду цей показник зменшується, що є недоліком даної моделі [26].

Модель Ліса (Z_L):

$$Z_L = 0.063 \cdot X_1 + 0.092 \cdot X_2 + 0.057 \cdot X_3 + 0.001 \cdot X_4, \quad (1.4)$$

де X_1 — відношення оборотних коштів до сумарних активів;

X_2 — відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів;

X_3 — відношення нерозподіленого прибутку до сумарних активів;

X_4 — відношення власного капіталу до позикового.

Граничне значення $Z_L = 0,037$ [13].

Оскільки при розрахунку коефіцієнта використовують загальну суму активів, що не відображає структурування їх за ступенем ліквідності, то згадана модель не дає змоги реально відобразити рівень загрози неплатоспроможності підприємств, а тільки відображає рівень загрози його автономності [26].

Метод Аргенті (А-рахунок).

Згідно з даною методикою, дослідження починається з припущень, що:

- йде процес, який веде до банкрутства;
- цей процес для свого завершення вимагає декілька років;
- процес може бути розділений на три частини (недоліки; помилки; симптоми).

При розрахунку А-рахунку конкретної компанії необхідно ставити кількість балів згідно з Аргенті, або 0 - проміжні значення не допускаються.

Кожному фактору кожної стадії привласнюють певну ковкість балів і розраховують агрегований показник А-рахунок.

Метод Скоуна. Цей метод базується на наступних підходах:

- компанії менше п'яти років?
- компанія працює в циклічній галузі?
- короткострокові зобов'язання більше оборотних активів?
- співвідношення позикових і власних коштів більше 100%?
- за останні чотири роки виручка зросла більше ніж на 50%?
- резерви негативні і за абсолютною величиною перевищують вартість статутного капіталу?
- компанія переїжджає або має намір переїхати?
- чи використовує компанія «творчий» бухоблік?
- чи не занадто сильно збільшилися співвідношення позикових і власних коштів за минулий рік?
- чи не змінила компанія останнім часом банк, аудиторів, директорів?
- чи не перевищує сума короткострокового капіталу величину довгострокового капіталу?
- чи не є облік і звітність надмірно докладними або представленими в нестандартному форматі?

Якщо на більш ніж п'ять з цих питань відповідь — «так», то компанія переживає ускладнення. Якщо відповідь на більш ніж вісім питань позитивна — фінансовий стан надто важкий.

Аналіз вищенаведених методик та методів оцінки схильності до банкрутства показує, що для українських підприємств найбільш популярними є методи оцінки, засновані на аналізі фінансових коефіцієнтів [21].

Отже, головне значення прогнозування банкрутства полягає у своєчасній розробці методів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій.

1.3 Нормативно-правові аспекти діагностики банкрутства підприємства

До нормативно-правової бази, що регулює питання банкрутства, відносяться:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV
3. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.1992 р. № 31
4. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.1999 р. N 784-XIV
5. Постанова Кабінету міністрів «Про затвердження порядку досудової санації державних підприємств» від 17.03.2000 р. №515
6. Постанова кабінету міністрів «Про затвердження Порядку розбронювання матеріальних цінностей мобілізаційного резерву, які зберігаються на підприємствах, щодо яких порушено справу про банкрутство або які ліквідуються» від 17.11.2001 р. №1526
7. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Положення про порядок формування та ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство» від 11.04.2001 р. №77
8. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Порядку продажу активів у рахунок погашення податкового боргу боржника в процедурах банкрутства» від 07.06.2006-1 р. №123
9. Наказ ДПА України «Про затвердження Порядку проведення органами державної податкової служби прощення (списання) і розстрочення (відстрочення) податкової заборгованості платників податків при укладанні мирової угоди у справах про банкрутство» від 21.11.2000 р. №600
10. Наказ Фонду держмайна України «Про затвердження Положення про порядок погодження планів санації господарських товариств та державних підприємств, щодо яких прийнято рішення про приватизацію» від 05.10.2001 р. № 1809.

11. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про сертифікацію осіб на право здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації банку» від 16.07.2001 р. № 273 [43]

В Україні створено спеціальний правовий механізм, який дозволяє на практиці узгоджувати інтереси боржника та його кредиторів, проводити процедури розпорядження майном, санації та ліквідації підприємств.

Основним законом, що регулює правовідносини в сфері банкрутства, є Закон України від 30.06.99 № 784-XVI «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Для узгодження багатьох правових проблем, що виникають у процесі банкрутства, також використовують інші законодавчі та нормативні акти, зокрема «Порядок проведення досудової санації державних підприємств», затверджений постановою КМУ від 17.03.2000 №515, «Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій», затверджену наказом Агентства з питань попередження банкрутства підприємств і організацій від 23.02.98 №22, «Методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємств і ознак дій по приховуванню банкрутства, фіктивного банкрутства і доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 17.01.01 № 10, «Рекомендації Президії Вищого господарського суду України від 04.06.04 № 04-5/1193 «Про деякі питання практики застосування Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» тощо [10].

Банкрутство як одна з юридичних підстав ліквідації підприємств регулюється Господарським кодексом України. У розділі 23 містяться основні позиції щодо процедури визнання суб'єкта підприємництва банкрутом у наступних статтях: стаття 209 «Неспроможність суб'єкта підприємництва»; стаття 210 «Кредитори неплатоспроможних боржників»; стаття 211 «Заходи щодо запобігання банкрутству суб'єктів підприємництва»; стаття 212 «Процедури, що застосовуються до неплатоспроможного боржника»; стаття 213 «Майнові

активи неплатоспроможного боржника»; стаття 214 «Державна політика з питань банкрутства»; стаття 215 «Відповідальність за порушення законодавства про банкрутство».

У Господарському кодексі містяться лише загальні підходи, які застосовуються до боржника-банкрута в господарському комплексі регіону. Більш докладні норми і правила поведінки суб'єктів відносин фінансової санації і банкрутства містить спеціальне законодавство України [28].

Порядок та умови визнання суб'єктів підприємницької діяльності банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів регулює спеціальний Закон України від 14 травня 1992 р. «Про банкрутство», що нині діє в редакції від 30 червня 1999 р. і називається «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Разом з тим, положення цього Закону не застосовуються до юридичних осіб — казенних підприємств, а також до юридичних осіб — підприємств, що є об'єктами права комунальної власності, якщо стосовно них виключно на пленарному засіданні відповідної ради органів місцевого самоврядування прийнято рішення щодо цього.

Окремі відносини щодо провадження у справах про банкрутство регулюються також Господарським процесуальним кодексом України, про що в Законі робляться спеціальні застереження. Особливості провадження у справах про банкрутство банків регулюються Законом України «Про банки і банківську діяльність», порядок продажу майна банкрута регулюється також з урахуванням вимог законів України «Про приватизацію державного майна» та «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)».

Такими є основні нормативні акти про банкрутство, поняття якого містить ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Банкрутство — це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Перший закон у сфері регулювання відносин неспроможності - Закон України від 14 травня 1992 року „Про банкрутство” - був прийнятий у процесі становлення правової системи незалежної України в умовах відсутності цього інституту приватного права [24].

Ухвалення Закону було передусім намаганням прискорити приватизаційні процеси шляхом використання механізмів, закладених у відповідному законі. Практика застосування першого в Україні Закону у сфері банкрутства виявила суттєві недоліки та прогалини у сфері регулювання відповідних відносин, недосконалість багатьох правових конструкцій та неефективність передбачених судових процедур. Все це давало можливості використовувати відповідні статті законодавства.

Закон про банкрутство 1992 року встановлював порядок та умови визнання банкрутами для задоволення претензій кредиторів лише такої категорії суб'єктів підприємницької діяльності, як юридичні особи. Цим Законом передбачалися тільки дві процедури – санація та ліквідація. За невизначеності та нерозробленості процедури санації практично основною процедурою стала тоді ліквідація [36].

Відсутність прикладів успішної реорганізації підприємств, що опинилися у скрутному становищі, на думку фахівців з питань банкрутства, свідчила про суттєві прогалини українського законодавства про банкрутство. Процедура санації, що була розроблена ще за радянських часів (у 1990 році) у проекті закону про неспроможність, не виконувала того завдання, яке на неї покладалося, - рятування неспроможних підприємств шляхом їх реорганізації. Практика застосування цього Закону підтверджувала такі висновки.

До 1995 року відносно небагато підприємств було визнано банкрутами, передусім це були приватні підприємства, які зверталися до цього Закону з метою розв'язання проблем заборгованості та зміни власника збанкрутілих підприємств [24].

Основними недоліками Закону фахівці вважали такі:

- Закон поширював свою дію тільки на юридичних осіб;
- недостатньо чітко були визначені основні поняття, що застосовуються у цій сфері законодавства;
- недостатність правових способів (судових процедур) для виведення підприємства з фінансової кризи;
- брак ефективних реорганізаційних процедур;
- необхідною умовою здійснення санації було переведення всіх боргів на санатора, що вважалося перешкодою для залучення інвесторів; ;
- Закон не передбачав можливості пошуку компромісів між боржником та кредиторами;
- розпорядником майна частіше виступав представник кредиторів, як правило, представник банку;
- в Законі не передбачалося механізмів щодо забезпечення збереження майна (на зразок мораторію);
- на той час не існував інститут професійних керуючих у справах про банкрутство;
- Закон передусім був спрямований на захист майнових інтересів кредиторів, за рахунок ліквідації боржника;
- приблизно 80% справ про банкрутство порушувалося з ініціативи податкових інспекцій [24].

Нерозробленість багатьох положень Закону про банкрутство 1992 року спонукало до розробки підзаконних нормативних актів з метою заповнення прогалин та уникнення конфлікту [33].

У червні 1999 року Верховна Рада прийняла закон "Про відновлення платоспроможності боржника, або визнання його банкрутом", який діє з 01.01.2000 р.

Як впливає із назви Закону „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (далі – Закон про банкрутство), ключовими поняттями у цій сфері правових відносин є неспроможність та банкрутство. Згідно з визначеннями, прийнятими у Законі про банкрутство, як

неспроможність визначається нездатність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання після встановленого строку їх сплати не інакше, як через відновлення неплатоспроможності, а банкрутство є таким самим станом, який неможливо виправити інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Нова редакція Закону про банкрутство суттєво відрізняється від старого Закону, який складався лише з 22 статей та мав багато "білих плям". Положення нового Закону про банкрутство викладено у 356 пунктах та 450 підрозділах і частинах, які згруповано у 53 статтях і 7 розділах [33].

Закон структурований наступним чином:

- майже половину його тексту присвячено запобіганню банкрутству суб'єктів підприємницької діяльності, його досудовим та судовим санаційним процедурам;
- четверту частину - особливостям застосування положень до окремих суб'єктів господарювання: містоутворюючих та особливо небезпечних підприємств, селянських (фермерських) господарств, страхових організацій та професійних учасників ринку цінних паперів, а також громадян-підприємців;
- лише 15% - порядку ліквідації боржника, визнаного арбітражним судом банкрутом [36].

Концепція нового Закону про банкрутство передбачає виконання триєдиної задачі. По-перше, припинення непродуктивного використання виробничих потужностей. По-друге, запобігання розбазарювання майна неплатоспроможних підприємств. По-третє, задоволення претензії та вимоги кредиторів.

Чинний сьогодні Закон про банкрутство передбачає процедури, що спрямовані на уникнення ліквідації майна боржника.

Підприємства мають шанс відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації. Санацію можуть ініціювати та здійснювати менеджмент підприємства у випадку добровільного визнання банкрутом (ст. 53), кредитори, податкові органи та навіть зовнішні інвестори. Згідно зі ст. 17,

процедура санації узгоджується радою кредиторів, триває 12 місяців і може бути продовжена ще на 6 місяців за рішенням суду. Закон (ст. 18-1) передбачає наступні методи санації [36]:

- реструктуризація підприємства;
- репрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка та (або) розстрочка платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- продаж частини майна боржника;
- звільнення працівників та інші методи.

Наприкінці процедури санації (або за наявності причин для її передчасного припинення) управляючий санацією представляє доповідь про хід санації, на основі якої рада кредиторів ухвалює рішення про продовження санації, ліквідацію підприємства або укладання мирової угоди. У випадку, коли кредитори не можуть дійти згоди щодо подальшої долі підприємства, рішення про його ліквідацію ухвалюється судом (ст. 21-6). Таким чином, закон чітко передбачає можливість проведення реструктуризації або ліквідації підприємств, а також надає можливість для укладання мирової угоди [36].

Закон про банкрутство в новій редакції поширюється й на фізичних осіб-підприємців, а також на деякі непідприємницькі установи. В Законі чітко виписані функції та повноваження важливих учасників у судовому провадженні і зі справи про банкрутство - арбітражних керуючих. Порівняно з попереднім Законом про банкрутство 1999 року новий нормативний акт містить достатньо процесуальних норм, необхідних для вирішення всіх проблем щодо розгляду цієї категорії справ у господарських судах. Закон визначає повноваження державного органу з питань банкрутства - Агентства з питань банкрутства. Проте, незважаючи на те, що Закон порівняно з попереднім є кращим, він, на думку фахівців, є складним, досить громіздким та таким, що містить внутрішні суперечності [33].

Однією із новел Закону про банкрутство 1999 року є розширення судових процедур і введення позасудової процедури відновлення платоспроможності боржника. В окремих передбачених Законом випадках процедури банкрутства застосовуються за спрощеною схемою. Всі названі нововведення повинні надати учасникам у справі, передусім боржникові й кредиторам, достатній вибір правових заходів щодо вирішення проблем заборгованості. Відповідно до Закону про банкрутство щодо боржника застосовуються такі судові процедури:

- розпорядження майном боржника;
- санація боржника;
- мирова угода;
- ліквідація банкрута.

Згідно з визначенням, що застосовуються у Законі про банкрутство, процедурою розпорядження майном боржника є система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням і розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника, а також проведення аналізу його фінансового становища.

Мирова угода укладається між боржником та кредитором (кредиторами) про відстрочку та/або розстрочку або припинення зобов'язання за угодою сторін [39].

Санацією вважається система заходів, що здійснюється під час розгляду у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації. Метою процедури санації є оздоровлення фінансового становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Процедура ліквідації визначається після визнання боржника банкрутом і спрямована на припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна. Ліквідація може бути добровільною, коли

боржник сам звертається до господарського суду із заявою про визнання його банкрутом із наступною ліквідацією його майна та примусовою, коли кредитори наполягають на ліквідації боржника.

Крім судових процедур, які здійснюються у межах розгляду справи про банкрутство, відповідним Законом передбачена також й позасудова процедура - досудова санація.

Законом про банкрутство передбачене спрощене провадження у справі про банкрутство. Спрощене провадження у справі про банкрутство застосовується відносно відсутнього боржника (ст. 52 Закону про банкрутство).

Під відсутністю боржника розуміють фактичну його відсутність за місцезнаходженням. До цих ознак також належать ненадання боржником протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності, що передбачено податковим законодавством [40].

У такому разі заява про порушення справи про банкрутство може бути подана кредитором незалежно від розміру його вимог до боржника та строку виконання зобов'язань, а господарський суд у двотижневий строк з дня винесення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство відсутнього боржника виносить постанову про визнання боржника банкрутом і призначає ліквідатором ініціюючого кредитора за згодою останнього або представника Агентства з питань банкрутства.

При цьому Закон про банкрутство жодних винятків обов'язковості надсилання боржникові копії заяви та доданих до неї документів у разі порушення заяви відносно відсутнього боржника не містить (п. 2.4 листа Вищого господарського суду України від 10.08.2000 р. № 01-8/413 „Про деякі питання практики застосування окремих норм чинного законодавства у вирішенні спорів”).

Господарський суд у двотижневий строк з дня порушення провадження у справі приймає рішення про визнання такого боржника банкрутом і розпочинає процедуру ліквідації. Найбільш вірогідно, що

ліквідатором буде призначений представник Агентства з питань банкрутства. Решта процесуальних дій у відкритій справі відбувається відповідно до законодавства про банкрутство [33].

У світовій практиці існують наступні підходи до визначення цілей процесу банкрутства, основними з яких є:

- стимулювання розвитку бізнесу (підприємництва) і зростання ефективності економіки. Загроза банкрутства суттєво впливає на поведінку ринкових суб'єктів, змушуючи підприємців обережно приймати господарські рішення і підтримувати рівень рентабельності, достатній для обслуговування боргу;

- контроль господарських відносин між окремими суб'єктами ринку, забезпечення рівності прав, зобов'язань та відповідальності. Банкрутство повинно мати загальний характер, поширюючись на всіх без винятку суб'єктів ринку незалежно від організаційно-правових форм господарювання, розмірів, форм власності кредиторів;

- очищення ринку від недієздатних учасників. Інститут банкрутства є одним з інструментів регуляції розвитку ринку, надає завершеність цьому механізму. Саме ринок щоденно змушує одних власників поступатися місцем перед сильнішими конкурентами. Звільняючи ринок від банкрутів, держава захищає суб'єктів ринку від фінансових втрат, навмисного нанесення збитків [33];

- справедливий розподіл грошових коштів, отриманих від продажу майна банкрута, між кредиторами. Це сприяє ранжуванню кредиторів, тобто визначенню пріоритетів для задоволення їхніх претензій при недостатній кількості майна боржника. Пріоритетність задоволення претензій встановлюється з врахуванням необхідності і ступеня захисту окремих кредиторів, виходячи з інтересів держави (оплата судових витрат і податків), населення (виплата заробітної плати, соціальної допомоги, компенсаційних збитків життю і здоров'ю);

- створення умов для відновлення бізнесу у випадку доцільності і бажання власників підприємства. Як було зазначено, фінансова неспроможність підприємства, по-перше, може бути тимчасовою, коли вартість активів перевищує боргові зобов'язання перед кредиторами. По-друге, ситуація банкрутства може бути наслідком співпадання негативних зовнішніх та внутрішніх факторів, управлінських помилок тощо. У цій ситуації промислового підприємству необхідно дати шанс вижити і відновити свою діяльність [33].

Головне завдання розгляду справи про банкрутство підприємства полягає в якомого повнішому задоволенні вимог кредиторів, пред'явлених до боржника. Цього можна досягти:

- а) продажем майна боржника та розподілом виручених коштів між кредиторами, що здійснюється в процесі ліквідаційної процедури;
- б) успішною реалізацією плану санації боржника;
- в) через реалізацію плану реорганізації (рисунок 1.3) [36].

До ліквідаційних процедур відносять примусову ліквідацію підприємства-боржника з ухвали арбітражного суду або добровільну ліквідацію підприємства під контролем кредиторів.

До реорганізаційних процедур належить зовнішнє управління майном та реорганізація підприємства.

Санація передбачає фінансове оздоровлення боржника. До прийняття нового законодавства про банкрутство в Україні домінував перший метод задоволення претензій кредиторів.

Внаслідок порушення справи про банкрутство виникає комплекс процесуальних правовідносин щодо: порушення провадження у справі, забезпечення грошових вимог кредиторів, попереднього засідання господарського суду, судової санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, мирової угоди, припинення провадження у справі про банкрутство тощо [36].



Рисунок 1.3 – Альтернативні варіанти розвитку справи про банкрутство

Таким чином, за результатами виконання першої частини дипломної роботи було розглянуто теоретичні засади дослідження ймовірності банкрутства на підприємстві, визначено методи діагностики банкрутства суб'єкта господарювання та нормативно-правові аспекти банкрутства підприємств.

Висновки до першого розділу

Наукові методики діагностики кризи і загрози банкрутства підприємства розроблюються та пропонуються для практичного використання фахівцями - фінансовими аналітиками, спеціалістами з антикризового управління. Вони використовуються на вибір та за потреби. Як правило, існують базові (загальновідомі) та авторські (комерційні) методики. Перші широко висвітлюються в спеціальній літературі, застосовуються в навчальному процесі та науково-дослідній роботі, інші - є комерційною таємницею та нематеріальним активом консалтингових фірм, що спеціалізуються на професійній діяльності з питань антикризового управління та фінансового консультування. Творчо-розвиваючи базові методики, комерційні методичні розробки передбачають використання оригінального переліку критеріїв (показників) та стандартів оцінювання (визначення критичних меж), технології отримання експертного висновку тощо.

2 ОЦІНКА ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ПП «ЛУГАНСЬКИЙ»

2.1 Загальна характеристика підприємства

Торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов’язаних із цим послуг [44].

В Україні вона регулюється Господарським та Цивільним кодексами, законами України “Про захист прав споживачів”, ”Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення”, іншими актами законодавства, а також Постановою Кабінету Міністрів України “Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення”, яка визначає загальні умови заняття торговельною діяльністю, основні вимоги до торговельної мережі і торговельного обслуговування громадян, які придбають товари для власних побутових потреб у підприємств (їх об’єднань), установ, організацій незалежно від форм власності, громадян-підприємців та іноземних юридичних осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність на території України у сфері торгівлі [44].

Приватне підприємство “Луганський” за характером своєї діяльності є торгівельним підприємством, при цьому середовище його діяльності – ринок мобільних телефонів. Працює на ринку України з 1999 року в якості роздрібного торговця.

За юридичною формою та правовим статусом дане підприємство є приватним підприємством – юридичною особою, яка сплачує податок на прибуток і є платником ПДВ.

На рисунку 2.1 відобразимо процес господарської діяльності ПП «Луганський».

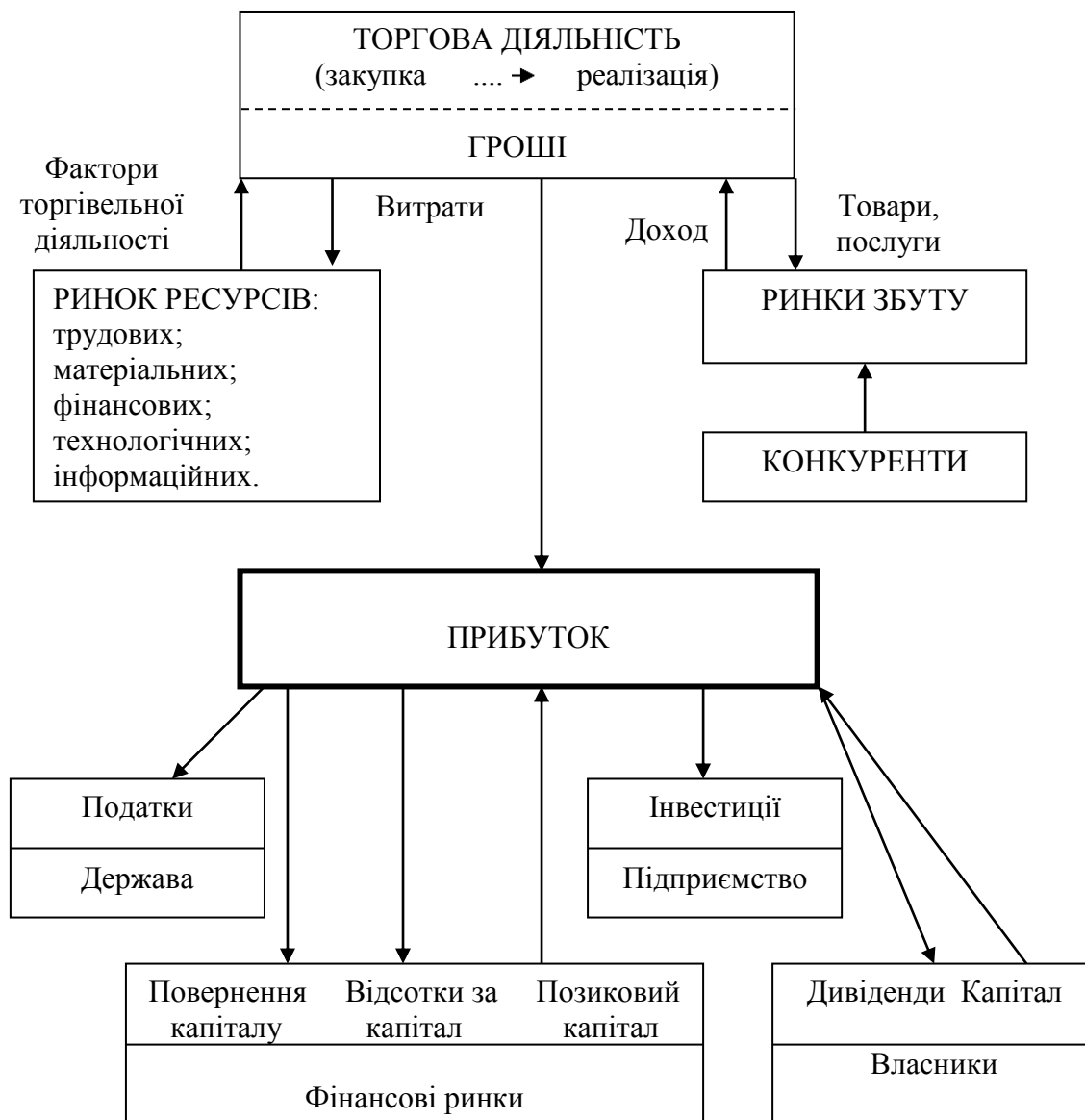


Рисунок 2.1 – Процес господарської діяльності торгівельного підприємства

Розглянемо організаційно-управлінську структуру ПП «Луганський». Загальна кількість працівників підприємства складає 11 осіб, тому ПП «Луганський» можливо віднести до категорії підприємств малого бізнесу.

Загалом підприємство підконтрольне генеральному директору. Також до його безпосередніх повноважень належить:

- Представляти інтереси підприємства;
- Нести юридичну відповідальність за діяльність підприємства;
- Укласти угоди;

– Відкривати рахунки в банках;

Генеральному директору підпорядковуються всі відділи та ланки даного підприємства.

Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною. Генеральному директору в розробці відповідних рішень, програм, планів допомагають його функціональні замісники – керівник відділу продажів, маркетолог та бухгалтер. Їх роль на підприємстві дуже значна, оскільки вони здійснюють технічну підготовку діяльності, розробляють варіанти рішень питань, пов'язаних з керівництвом діяльності, звільняють генерального директора від планування, фінансових розрахунків, матеріально-технічного забезпечення.

Управління фінансовою діяльністю здійснює керівник відділу продажів. Разом з генеральним директором він несе відповідальність за фінансовий стан підприємства. Маркетингова діяльність належить маркетологу. Облік діяльності фірми здійснює головний бухгалтер.

Керівник відділу продажів здійснює оперативне управління діяльністю підприємства, реалізацію поставлених завдань, вносить відповідні корективи та здійснює контроль за процесом виконання поставлених завдань.

Маркетолог підприємства здійснює ціноутворення, прогнозування, аналіз ринку та тенденцій цін на товари, що реалізує ПП «Луганський». Свою діяльність, виходячи з стратегії розвитку підприємства, що визначає генеральний директор, він будує на основі інформації, отриманої від керівника відділу продажів та бухгалтера.

Бухгалтер підприємства веде бухгалтерський облік, складає податкову та статистичну звітність, а також здійснює операції, пов'язані з перевіркою укладених договорів щодо чинного законодавства.

Безпосередньо організаційна структура ПП «Луганський» наведена на рисунку 2.2.

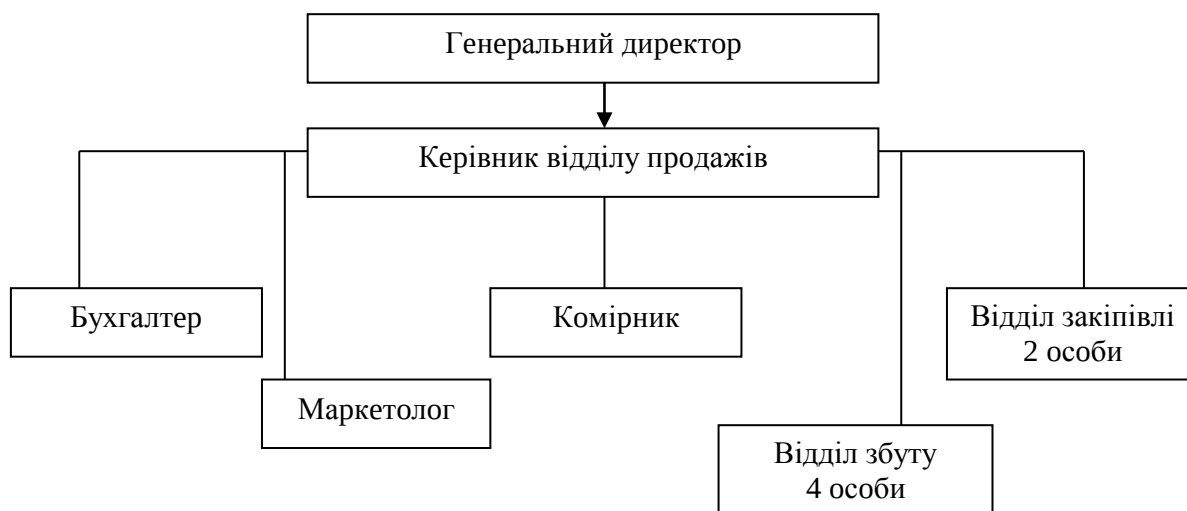


Рисунок 2.2 – Організаційно-управлінська структура ПП «Луганський»

Якщо проаналізувати наявну на підприємстві організаційну структуру, стає очевидною відсутність планової служби. Відповідно, її функції частково в межах своєї компетенції виконує маркетолог підприємства. Тому вести мову про ефективне планування торгівельної діяльності, а тим більше, про стратегічне планування на підприємстві неможливо.

Отже, організаційно-управлінська структура ПП «Луганський» не є досконалою. Функції планування та прогнозування покладені на маркетолога підприємства, який не має достатніх навичок та кваліфікації для вирішення даних питань.

2.2 Діагностика основних показників роботи підприємства

Проведемо оцінку основних показників діяльності підприємства ПП «Луганський». Основними етапами оцінки є:

- діагностика структури балансу підприємства для визначення достатності активів та стану пасивів підприємства, його залежності від позикових коштів.
- діагностика фінансових результатів діяльності підприємства, його прибутковості та рентабельності.

- діагностика техніко-економічних показників діяльності підприємства для визначення ефективності використання ресурсів.

У таблиці 2.1 проведемо аналіз балансу ПП «Луганський» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.1 – Аналіз показників балансу ПП «Луганський» за 2019-2021 роки, тис.грн.

Стаття	Рік			Зміна 2020 до 2019		Зміна 2021 до 2020	
	2019	2020	2021	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Незавершене будівництво	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Основні засоби:							
залишкова вартість	14,2	10,0	8,8	-4,2	-29,6	-1,2	-12,0
первісна вартість	130,3	130,1	126,7	-0,2	-0,2	-3,4	-2,6
знос	116,1	120,1	117,9	4,0	3,4	-2,2	-1,8
Інші необоротні активи	52,4	0,0	0,0	-52,4	-100,0	0,0	0,0
Усього за розділом I	71,2	14,6	13,4	-56,6	-79,5	-1,2	-8,2
II. Оборотні активи							
Виробничі запаси	23,2	27,0	29,0	3,8	16,4	2,0	7,4
Готова продукція	71,1	61,1	66,8	-10,0	-14,1	5,7	9,3
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	11,8	11,0	3,4	-0,8	-6,8	-7,6	-69,1
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	0,8	0,0	0,0	-0,8	-100,0	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	3,5	10,6	4,3	7,1	202,9	-6,3	-59,4
Грошові кошти та їх еквіваленти	1,5	13,6	66,7	12,1	806,7	53,1	390,4
Інші оборотні активи	3,3	3,3	4,6	0,0	0,0	1,3	39,4
Усього за розділом II	115,2	126,6	174,8	11,4	9,9	48,2	38,1
Баланс	186,4	141,2	188,2	-45,2	-24,2	47,0	33,3

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
I. Власний капітал							
Статутний капітал	20,0	20,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервний капітал	2,1	2,1	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	149,7	89,8	89,2	-59,9	-40,0	-0,6	-0,7
Усього за розділом I	171,8	111,9	111,3	-59,9	-34,9	-0,6	-0,5
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	0	0	0	0	0	0	0
III. Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0	0
IV. Поточні зобов'язання							
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7,9	18,2	56,5	10,3	130,4	38,3	210,4
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
з бюджетом	0,1	3,4	6,5	3,3	3300,0	3,1	91,2
зі страхування	1,3	1,4	1,2	0,1	7,7	-0,2	-14,3
з оплати праці	3,3	3,7	2,8	0,4	12,1	-0,9	-24,3
Інші поточні зобов'язання	2,0	2,6	9,9	0,6	30,0	7,3	280,8
Усього за розділом IV	14,6	29,3	76,9	14,7	100,7	47,6	162,5
V. Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0	0	0	0
Баланс	186,4	141,2	188,2	-45,2	-24,2	47,0	33,3

За результатом проведеного аналізу можна зробити висновок, що валюта балансу ПП «Луганський» у 2020 році відносно 2019 року зменшилась на 24,2% або на 45,2 тис.грн., а в 2021 році відносно 2020 року зросла на 47 тис.грн. або на 33,3%.

Вартість необоротних активів за досліджений період зменшувалась. У 2020 році вона скоротилась на 56,6 тис.грн. або на 79,5%, а в 2021 році – ще на 1,2 тис.грн. або на 8,2%. Причинами зменшення вартості необоротних активів є виключення у 2020 році зі складу необоротних активів підприємства суми

інших оборотних активів на 52,4 тис.грн., а також поступове амортизування основних засобів. У 2020 році сума залишкової вартості основних засобів зменшилась на 4,2 тис.грн. або на 29,6%, а в 2021 році – ще на 1,2 тис.грн. або на 12% від рівня попереднього року.

Вартість оборотних активів ПП «Луганський» за досліджений період зростала. У 2020 році відносно 2019 року зростання вартості оборотних активів підприємства становило 11,4 тис.грн. або 9,9%, а в 2021 році збільшення склало 48,2 тис.грн. або 38,1% від рівня 2020 року.

У складі оборотних активів ПП «Луганський» відбулися наступні зміни. Вартість виробничих запасів за 2019-2021 роки збільшувалась. У 2020 році збільшення становило 3,8 тис.грн. або 16,4%, а в 2021 році – ще 2 тис.грн. або 7,4%. Вартість готової продукції ПП «Луганський» у 2020 році відносно попереднього року зменшилась на 10 тис.грн. або на 14,1%, а в 2021 році зросла відносно 2020 року на 5,7 тис.грн. або на 9,3%.

Сума дебіторської заборгованості протягом 2019-2021 років скорочувалась. У 2020 році – на 0,8 тис.грн. або на 6,8%, а в 2021 році – на 7,6 тис.грн. або на 69,1%.

Інша поточна дебіторська заборгованість ПП «Луганський» у 2019 році становила 3,5 тис.грн. У 2020 році вона зросла на 7,1 тис.грн. або на 202,9%, а в 2021 році зменшилась на 6,3 тис.грн. або на 59,4%.

Варто відзначити значне зростання протягом дослідженого періоду суми грошових коштів підприємства – з 1,5 тис.грн. у 2019 році до 66,7 тис.грн. у 2021 році.

У структурі пасивів ПП «Луганський» вартість власного капіталу зменшувалась. У 2020 році відносно 2019 року зменшення власного капіталу підприємства становило 59,9 тис.грн. або 34,9%, а в 2021 році – 0,6 тис.грн. або 0,5%. У складі власного капіталу за досліджений період суми статутного та резервного капіталів були незмінними – 20 та 2,1 тис.грн. відповідно. Зменшення власного капіталу ПП «Луганський» відбувалось за рахунок скорочення суми нерозподіленого прибутку підприємства.

ПП «Луганський» не має довгострокових зобов'язань, а також забезпечення наступних виплат та платежів та доходів майбутніх періодів.

Вартість поточних пасивів підприємства у 2019 році становила 14,6 тис.грн. У 2020 році вона збільшилась на 14,7 тис.грн. або на 100,7%, а в 2021 році зросла ще на 47,6 тис.грн. або на 162,5%.

У складі поточних зобов'язань підприємства відбулося наступні зміни. Вартість кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги) за проаналізований період зростала. У 2020 році відносно 2019 року збільшення становило 10,3 тис.грн. або 130,4%, а в 2021 році – 38,3 тис.грн. або 210,4%.

У 2020 році значно зросла сума поточних зобов'язань по розрахунках з бюджетом – з 0,1 тис.грн. до 3,4 тис.грн. У 2021 році за данною статтею збільшення дорівнювало 3,1 тис.грн. або 91,2%.

Поточні зобов'язання ПП «Луганський» по розрахунках зі страхування та з оплати праці за 2019-2021 роки були майже незмінними та становили у середньому 1,3 та 3,2 тис.грн. відповідно.

У 2019-2021 роках значно зросла сума інших поточних зобов'язань ПП «Луганський» - з 2 тис.грн. у 2019 році до 9,9 тис.грн. у 2021 році.

Таким чином, за результатами аналізу динаміки зміни показників балансу ПП «Луганський» можна зробити висновки, що на підприємстві за досліджений період панували тенденції переорієнтування активів підприємства на оборотні та збільшення частки позикового капіталу у пасивах підприємства.

Дана тенденцію є негативною, оскільки впливає на фінансову стійкість підприємства та збільшує його залежність від позичасльників.

У таблиці 2.2 проаналізуємо структуру балансу ПП «Луганський» за 2019-2021 роки, визначимо частку окремих показників активу та пасиву у загальній вартості капіталу підприємства.

Таблиця 2.2 – Структура балансу ПП «Луганський» за 2019-2021 роки, %

Стаття	Питома вага у валюті балансу, %		
	2019	2020	2021
Актив			
I. Необоротні активи			
Незавершене будівництво	2,5	3,3	2,4
Основні засоби	7,6	7,1	4,7
Інші необоротні активи	28,1	0,0	0,0
Усього за розділом I	38,2	10,3	7,1
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	12,4	19,1	15,4
Готова продукція	38,1	43,3	35,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	6,3	7,8	1,8
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	0,4	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1,9	7,5	2,3
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,8	9,6	35,4
Інші оборотні активи	1,8	2,3	2,4
Усього за розділом II	61,8	89,7	92,9
III. Витрати майбутніх періодів	0	0	0
Баланс	100,0	100,0	100,0
ПАСИВ			
I. Власний капітал			
Статутний капітал	10,7	14,2	10,6
Резервний капітал	1,1	1,5	1,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	80,3	63,6	47,4
Усього за розділом I	92,2	79,2	59,1
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	0	0	0
III. Довгострокові зобов'язання	0	0	0
IV. Поточні зобов'язання			
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,2	12,9	30,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом	0,1	2,4	3,5
зі страхування	0,7	1,0	0,6
з оплати праці	1,8	2,6	1,5
Інші поточні зобов'язання	1,1	1,8	5,3
Усього за розділом IV	7,8	20,8	40,9
V. Доходи майбутніх періодів	0	0	0
Баланс	100,0	100,0	100,0

За результатом аналізу структури балансу ПП «Луганський» дійшли висновку, що частка необоротних активів у валюті балансу за проаналізований

перод зменшилась з 38,2% до 7,1%, а частка оборотних активів збільшилась з 61,8% у 2019 році до 92,9% у 2021 році.

У структурі необоротних активів: частка основних засобів ПП «Луганський» зменшується з 7,6% до 4,7% валюти балансу; питома вага незавершеного будівництва у 2019 році складала 2,5% валюти балансу, у 2020 році зросла до 3,3%, а в 2021 році становила 2,4% вартості активів; у 2019 році питома вага інших необоротних активів підприємства дорівнювала 28,1%.

У складі оборотних активів питома вага виробничих запасів зростає з 12,4% у 2019 році до 15,4% валюти балансу у 2021 році. Питома вага готової продукції протягом періоду зменшується з 38,1% у 2019 році до 35,5% валюти балансу у 2021 році. Частка дебіторської заборгованості скорочується з 6,3% до 1,8%, а інша поточна дебіторська заборгованість у 2019 році становила 1,9% вартості активів підприємства, у 2020 році збільшилась до 7,5%, а в наступному році зменшилась до 2,3% вартості активів.

Питома вага грошових коштів ПП «Луганський» за розглянутий період зростає з 0,8% до 35,4% валюти балансу підприємства.

У пасивах балансу ПП «Луганський» частка власного капіталу зменшується за 2019-2021 роки з 92,2% у 2019 році до 59,1% у 2021 році. У складі власного капіталу вартість нерозподіленого прибутку скорочується, що впливає на його питому вагу. Частка нерозподіленого прибутку ПП «Луганський» за 2019-2021 роки зменшилась з 80,3% до 47,4% валюти балансу.

Зростає питома вага поточних пасивів підприємства. У 2019 році вона становила 7,8% вартості активів, в 2020 році збільшилась до 20,8%, а в 2021 році складала 40,9% валюти балансу підприємства. У складі поточних пасивів велику частку, що зростає, має кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги), чия питома вага збільшується з 4,2% вартості активів у 2019 році до 30% у 2021 році.

Таким чином, аналіз характеризує зростання залежності ПП «Луганський» від позикових джерел фінансування.

Наступним етапом діагностики кризи на підприємстві є оцінка отриманих ПП «Луганський» доходів та витрат, його фінансових результатів. Визначення фінансових результатів діяльності підприємства відбувається за наступною схемою (рисунок 2.3).

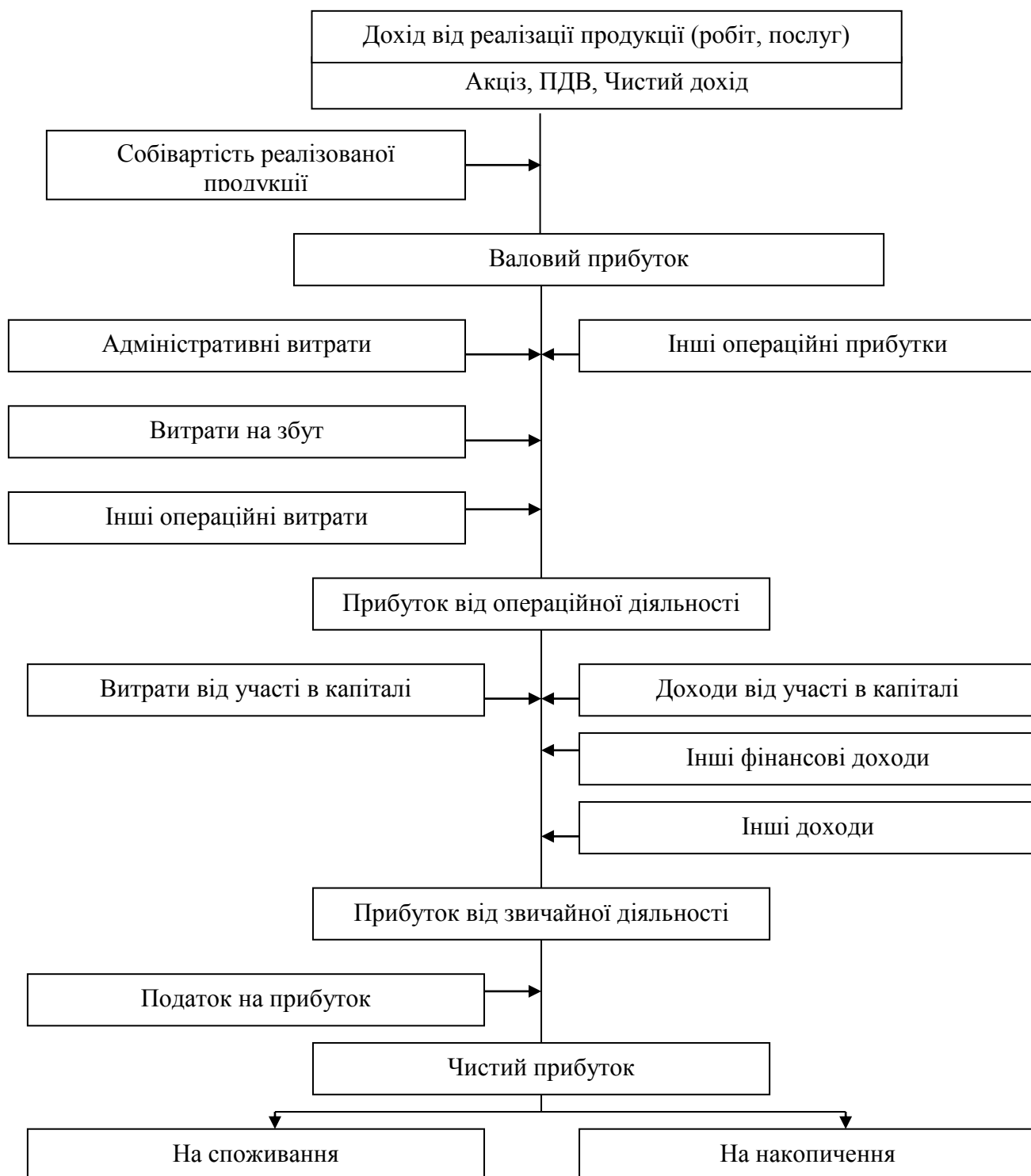


Рисунок 2.3 – Модель розподілення доходу від реалізації продукції

У таблиці 2.3 проведемо аналіз фінансових результатів діяльності ПП «Луганський» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів діяльності ПП «Луганський» у 2019-2021 роках, тис.грн.

Стаття	Рік			Зміна 2020 до 2019		Зміна 2021 до 2020	
	2019	2020	2021	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	871,5	464,3	461,3	-407,2	-46,7	-3,0	-0,6
Інші операційні доходи	0,2	0	0	-0,2	-100,0	0,0	-
Інші звичайні доходи	10,2	0	5,6	-10,2	-100,0	5,6	-
Надзвичайні доходи	0	0	0	0,0	-	0,0	-
Разом чисті доходи	881,9	464,3	466,9	-417,6	-47,4	2,6	0,6
Матеріальні затрати	0,1	0,1	0	0,0	0,0	-0,1	-100,0
Витрати на оплату праці	70	46,6	58	-23,4	-33,4	11,4	24,5
Відрахування на соціальні заходи	25,3	16,8	20,3	-8,5	-33,6	3,5	20,8
Амортизація	17,7	4,1	1,3	-13,6	-76,8	-2,8	-68,3
Інші операційні витрати	134,7	144,5	85,4	9,8	7,3	-59,1	-40,9
Собівартість реалізованих товарів	645,5	310,9	297,2	-334,6	-51,8	-13,7	-4,4
Інші звичайні витрати	0	0	0,5	0,0	-	0,5	-
Надзвичайні витрати	0	0	0	0,0	-	0,0	-
Податок на прибуток	4,3	1,2	4,8	-3,1	-72,1	3,6	300,0
Разом витрати	897,6	524,2	467,5	-373,4	-41,6	-56,7	-10,8
Чистий прибуток (збиток)	-15,7	-59,9	-0,6	-44,2	-281,5	59,3	99,0

За результатом проведеного аналізу дійшли висновків, що діяльність ПП «Луганський» на ринку протягом 2019-2021 років була збитковою.

Чистий дохід від реалізації продукції за досліджений період скорочувався. У 2020 році відносно 2019 року зменшення чистого доходу

становило 407,2 тис.грн. або 46,7%, а в 2021 році зменшення складало 3 тис.грн. або 0,6% від рівня попереднього року.

Загальна сума чистих доходів підприємства у 2020 році в порівнянні із 2019 роком зменшилась на 417,6 тис.грн. або на 47,4%, хоча в 2021 році мала невелике зростання – на 2,6 тис.грн. або на 0,6% від рівня 2020 року.

За проаналізований період зменшувалась сума витрат підприємства. У 2020 році зменшення витрат дорівнювало 373,4 тис.грн. або 41,6% від рівня 2019 року, а в 2021 році – 56,7 тис.грн. або 10,8% від рівня 2020 року.

Зменшення собівартості реалізованих товарів у 2020 році становило 334,6 тис.грн. або 51,8% від рівня 2019 року, а в 2021 році в порівнянні із 2020 роком собівартість реалізованих товарів складала 297,2 тис.грн., що на 13,7 тис.грн. або на 4,4% менше, ніж у попередньому році.

Протягом 2019-2021 років ПП «Луганський» отримувало збиток. У 2019 році він становив 15,7 тис.грн. У наступному році зріс на 44,2 тис.грн. або на 281,5% від рівня 2019 року, а в 2021 році зменшився на 59,3 тис.грн. або на 99% відносно 2020 року.

За результатом аналізу динаміки фінансових результатів діяльності ПП «Луганський» у 2019-2021 роках можна дійти висновків, що діяльність підприємства була збитковою, що має негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Тривала збиткова діяльність може призвести до втрати платоспроможності та бути причиною банкрутства.

Таким чином, за результатом проведеного аналізу встановили, що діяльність ПП «Луганський» є неефективною. Протягом періоду 2019-2021 років підприємство отримує збиток, що негативно впливає на його показники та фінансової стійкості та призводить до зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Проведемо аналіз економічних показників діяльності ПП «Луганський» за 2019-2021 роки та визначимо їх динаміку.

До показників, що характеризують майновий стан підприємства відносять:

1.Робочий капітал підприємства:

$$РК = ПА - ПП, \quad (2.1)$$

де РК – робочий капітал підприємства, тис.грн.

ПА - поточні активи, тис.грн.

ПП – поточні пасиви, тис.грн.

$$РК_{2019} = 115,2 - 14,6 = 100,6 \text{ тис.грн.}$$

$$РК_{2020} = 126,6 - 29,3 = 97,3 \text{ тис.грн.}$$

$$РК_{2021} = 174,8 - 76,9 = 97,9 \text{ тис.грн.}$$

За проаналізований період ПП «Луганський» має робочий капітал, що є свідченням фінансової незалежності підприємства.

2. Питома вага власних оборотних коштів:

$$ПВ_{\text{ВОК}} = (РК / ПА) \cdot 100\%, \quad (2.2)$$

де $ПВ_{\text{ВОК}}$ - питома вага власних оборотних коштів, %

$$ПВ_{\text{ВОК}2019} = 100,6 / 115,2 = 54,0\%$$

$$ПВ_{\text{ВОК}2020} = 97,3 / 126,6 = 68,9\%$$

$$ПВ_{\text{ВОК}2021} = 97,9 / 174,8 = 56,0\%$$

Питома вага власних обігових коштів ПП «Луганський» у 2020 році була найвищою, а в 2021 році скоротилась до 56% загальної вартості оборотних коштів підприємства.

3. Фондовіддача основних фондів [16]:

$$Фв\ddot{и}дд. = ЧД / ЗВ, \quad (2.3)$$

де $Фв\ddot{и}дд.$ - фондовіддача основних фондів, грн/грн.

ЧД – сума чистого доходу від реалізації продукції, грн.

ЗВ – залишкова вартість основних засобів, грн.

$$Фв\ddot{и}дд._{2019} = 871,5 / 14,2 = 61,4 \text{ грн./грн.}$$

$$Фв\ddot{и}дд._{2020} = 464,3 / 10,0 = 46,4 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi_{\text{відд.2021}} = 461,3 / 8,8 = 52,4 \text{ грн./грн.}$$

Збільшення рівня фондовіддачі є позитивним явищем і характеризує зростання ефективності підприємства протягом періоду, а зменшення даного показника свідчить про зменшення ефективності використання основних засобів.

4. Фондомісткість:

$$\Phi_{\text{містк.}} = \frac{1}{\Phi_{\text{відд}}} , \quad (2.4)$$

де $\Phi_{\text{містк.}}$ – фондомісткість, грн/грн [16].

$$\Phi_{\text{містк.2019}} = 1 / 61,4 = 0,016 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi_{\text{містк.2020}} = 1 / 46,4 = 0,022 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi_{\text{містк.2021}} = 1 / 52,4 = 0,019 \text{ грн./грн.}$$

Протягом проаналізованого періоду показник фондомісткості зростає з 0,016 грн./грн. у 2019 році до 0,019 грн./грн. у 2021 році.

До показників, що характеризують ефективність використання персоналу підприємства, відносять:

1. Продуктивність праці або середньорічний виробіток:

$$B = O / T, \text{ або } B = O / Ч, \quad (2.5)$$

де B — виробіток, грн./год. або грн./чол.

O - обсяг виробленої продукції (виконаних робіт чи наданих послуг), грн.

T — затрати робочого часу, год.

$Ч$ — середньооблікова чисельність працюючих, осіб [39].

$$B_{2019} = 871,5 / 10 = 87,15 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$B_{2020} = 464,3 / 10 = 46,43 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$B_{2021} = 461,3 / 11 = 41,94 \text{ тис.грн./чол.}$$

Виробіток працівників ПП «Луганський» протягом дослідженого періоду скорочується, що є негативною тенденцією, адже свідчить про зменшення ефективності використання персоналу.

2. Трудомісткість — це показник, що характеризує затрати часу на одиницю продукції (тобто обернена величина виробітку):

$$T_p = T / O, \quad (2.6)$$

де T_p — трудомісткість на одиницю продукції (робіт чи послуг) [39, с.388].

$$T_{p2019} = 1 / 87,15 = 0,011 \text{ год./грн.}$$

$$T_{p2020} = 1 / 46,43 = 0,022 \text{ год./грн.}$$

$$T_{p2021} = 1 / 41,94 = 0,024 \text{ год./грн.}$$

Зростання показника трудомісткості свідчить про зменшення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Ліквідністю можна охарактеризувати здатність підприємства сплачувати свої короткострокові зобов'язання протягом звітного періоду. Серед показників ліквідності розглядають:

1. Загальна (поточна) ліквідність:

$$Лзаг = ПА / ПП, \quad (2.7)$$

де $Лзаг$ — загальна ліквідність підприємства.

$$Лзаг.2019 = 115,2 / 14,6 = 7,9$$

$$Лзаг.2020 = 126,6 / 29,3 = 4,3$$

$$Лзаг.2021 = 174,8 / 76,9 = 2,3$$

Цей показник має бути більшим за 1,0, а якщо він дорівнює 2,0, то це свідчить про те, що підприємство зможе погасити свої поточні зобов'язання.

З огляду на це, можемо зробити висновки, що ПП «Луганський» є ліквідним підприємством, хоча протягом періоду ліквідність підприємства зменшується.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$\text{Лшв.} = (\text{ПА} - 3) / \text{ПП}, \quad (2.8)$$

де Лшв. – коефіцієнт швидкої ліквідності,

3 – вартість запасів підприємства, грн.

$$\text{Лшв.}_{2019} = (115,2 - 23,2 - 71,1) / 14,6 = 1,4$$

$$\text{Лшв.}_{2020} = (126,6 - 27,0 - 61,1) / 29,3 = 1,3$$

$$\text{Лшв.}_{2021} = (174,8 - 29,0 - 66,8) / 76,9 = 1,0$$

В залежності від галузі народного господарства, де діє підприємство, критичне значення цього показника варіюється. Оптимальним вважається його значення, що дорівнює 1,0, але, наприклад, у роздрібній торгівлі нормальне значення швидкої ліквідності буде дорівнювати приблизно 0,5, адже більшість коштів вкладена у запаси.

ПП «Луганський» є торговим підприємством, тому приймемо за нормальне значення коефіцієнта швидкої ліквідності $\geq 0,5$. Протягом періоду коефіцієнт швидкої ліквідності підприємства перевищував нормативне значення, хоча спостерігалась тенденція щодо зменшення показника.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$\text{Лабс.} = \Gamma / \text{ПП}, \quad (2.9)$$

де Лабс – коефіцієнт абсолютної ліквідності,

Γ – сума грошових коштів підприємства, грн. [19].

$$\text{Лабс.}_{2019} = 1,5 / 14,6 = 0,1$$

$$\text{Лабс.}_{2020} = 13,6 / 29,3 = 0,5$$

$$\text{Лабс.}_{2021} = 66,7 / 76,9 = 0,9$$

Оптимальне значення коефіцієнта знаходиться у кордонах від 0,2 до 0,35. З огляду на розрахунки можна зробити висновки, що ПП «Луганський» має високий рівень абсолютної ліквідності, який протягом періоду зростає.

З позиції довгострокової перспективи, фінансова стійкість підприємства характеризується структурою джерел коштів підприємства, залежністю від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Джерелами коштів підприємства є власний та запозичений капітал. Співвідношення між ними дозволяє оцінити довгострокову платоспроможність підприємства.

Розглянемо наступні показники, які можна використовувати для аналізу довгострокової платоспроможності підприємства:

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії або незалежності):

$$K_{BK} = (BK / K) \cdot 100\% , \quad (2.10)$$

де K_{BK} - коефіцієнт концентрації власного капіталу, %;

K – загальна вартість капіталу підприємства, грн. [35].

$$K_{BK2019} = 171,8 / 186,4 = 0,922 = 92,2\%$$

$$K_{BK2020} = 111,9 / 141,2 = 0,792 = 79,2\%$$

$$K_{BK2021} = 111,3 / 188,2 = 0,591 = 59,1\%$$

У світовій практиці нормальним вважається значення цього показника на рівні 50%, тобто ПП «Луганський» має нормальний рівень власного капіталу, проте його концентрація протягом періоду зменшується.

2. Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу:

$$K_{ЗК} = (ЗК / K) \cdot 100\% , \quad (2.11)$$

де $K_{ЗК}$ - коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу, %;

$ЗК$ – вартість запозиченого капіталу підприємства, грн. [35].

$$K_{ЗК2019} = 14,6 / 186,4 = 0,078 = 7,8\%$$

$$K_{ЗК2020} = 29,3 / 141,2 = 0,208 = 20,8\%$$

$$K_{ЗК2021} = 76,9 / 188,2 = 0,409 = 40,9\%$$

Чим менше значення показника, тим менша заборгованість підприємства і тим вище його фінансова стійкість. За результатами розрахунків можна зробити

висновки, що залежність ПП «Луганський» від кредиторів протягом періоду зростає.

3. Коефіцієнт фінансової стабільності:

$$K_{\text{ФС}} = \text{ВК} / \text{ЗК}, \quad (2.12)$$

де $K_{\text{ФС}}$ - коефіцієнт фінансової стабільності [41, с.65].

$$K_{\text{ФС}2019} = 171,8 / 14,6 = 11,8$$

$$K_{\text{ФС}2020} = 111,9 / 29,3 = 3,8$$

$$K_{\text{ФС}2021} = 111,3 / 76,9 = 1,4$$

Фінансова стабільність досліджуваного підприємства протягом 2019-2021 років зменшується, що є негативною тенденцією.

Усі розраховані показники ефективності діяльності ПП «Луганський» за 2019-2021 роки зведемо в таблицю 2.4 та зробимо висновки щодо їх динаміки.

За результатом аналізу дійшли висновків, що фінансовий стан та ефективність діяльності ПП «Луганський» протягом періоду 2019-2021 років погіршуються.

Робочий капітал підприємства у 2020 році зменшився в порівнянні із 2019 роком на 3,3%, а в 2021 році мав незначну тенденцію до зростання – на 0,6%. Питома вага власних оборотних активів у їх загальній сумі у 2020 році зросла на 14,9% від рівня 2019 року, а в 2021 році скоротилась на 12,9%.

Фондовіддача основних засобів на ПП «Луганський» у 2020 році зменшилась на 15,0 грн./грн. або на 24,4% від рівня попереднього року, проте у 2021 році відбулося деяке збільшення даного показника – на 6,0 грн./грн. або на 12,9%, що є позитивною динамікою.

Продуктивність праці упродовж дослідженого періоду скоротилась з 87,15 тис.грн./чол. у 2019 році до 41,94 тис.грн./чол. у 2021 році, а показник трудомісткості продукції за даний період, навпаки, зріс. Така динаміка свідчить про зменшення ефективності використання трудових ресурсів на ПП «Луганський».

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ефективності діяльності ПП «Луганський» у 2019-2021 роках

Стаття	Рік			Зміна 2020 до 2019		Зміна 2021 до 2020	
	2019	2020	2021	абсол.	%	абсол.	%
Робочий капітал підприємства, тис.грн.	100,6	97,3	97,9	-3,3	-3,3	0,6	0,6
Питома вага власних оборотних коштів, %	54,0	68,9	56,0	14,9	-	-12,9	-
Фондовіддача, грн./грн.	61,4	46,4	52,4	-15	-24,4	6	12,9
Фондомісткість, грн./грн.	0,016	0,022	0,019	0,006	37,5	-0,003	-13,6
Продуктивність праці, тис.грн./чол.	87,15	46,43	41,94	-40,72	-46,7	-4,49	-9,7
Трудомісткість, год./грн.	0,011	0,022	0,024	0,011	100,0	0,002	9,1
Загальна ліквідність, пунктів	7,9	4,3	2,3	-3,6	-45,6	-2	-46,5
Швидка ліквідність, пунктів	1,4	1,3	1	-0,1	-7,1	-0,3	-23,1
Абсолютна ліквідність, пунктів	0,1	0,5	0,9	0,4	400,0	0,4	80,0
Коефіцієнт концентрації власного капіталу, %	92,2	79,2	59,1	-13	-	-20,1	-
Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу, %	7,8	20,8	40,9	13	-	20,1	-
Коефіцієнт фінансової стабільності, пунктів	11,8	3,8	1,4	-8	-67,8	-2,4	-63,2

Щодо показників ліквідності, то за 2019-2021 роки вони зменшувались (окрім показника абсолютної ліквідності). Коефіцієнт загальної ліквідності зменшився на 5,6 пункта за період, а показник швидкої ліквідності – на 0,4 пункта. Абсолютна ліквідність за досліджений період зростала, що свідчить про те, що ПП «Луганський» намагається накопичувати кошти на розрахункових рахунках.

Показники фінансового стану упродовж 2019-2021 років знаходились у межах норми, проте мали негативну динаміку, яка дає змогу зробити висновок про те, що залежність ПП «Луганський» від кредиторів протягом періоду зростає, що негативно впливає на стабільність діяльності підприємства та його фінансову незалежність.

2.3 Дослідження ймовірності банкрутства підприємства

На даному етапі діагностики кризового стану проведемо оцінку ймовірності банкрутства ПП «Луганський» за різними методиками.

Американським економістом Едуардом Альтманом була розроблена модель визначення загрози банкрутства, яка заснована на комплексному обліку важливих показників, що діагностують кризовий фінансовий стан підприємства. Згодом ця модель була адаптована для українських підприємств.

Адаптована Z-модель Альтмана має наступний вигляд:

$$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,998 \cdot X_5, \quad (2.13)$$

де X_1 – відношення оборотних активів до суми всіх активів;

X_2 – рентабельність власного капіталу;

X_3 – рівень доходності активів;

X_4 – співвідношення власного та запозиченого капіталів (коефіцієнт фінансової стабільності);

X_5 – коефіцієнт обіговості активів [13].

Показник Z порівнюють з 1,23. Якщо показник нижчий за дане значення, то ймовірність банкрутства висока.

Розрахуємо показники X_n за всі проаналізовані роки та на їх основі визначимо коефіцієнти Z для підприємства ПП «Луганський»:

$$X_1^{09} = 115,2 / 186,4 = 0,618$$

$$X_1^{10} = 126,6 / 141,2 = 0,897$$

$$X_1^{11} = 174,8 / 188,2 = 0,929$$

$$X_2^{09} = -0,091$$

$$X_2^{10} = -0,535$$

$$X_2^{11} = -0,005$$

$$X_3^{09} = (871,5 - 645,5) / 186,4 = 1,21$$

$$X_3^{10} = (464,3 - 310,9) / 141,2 = 1,09$$

$$X_3^{11} = (461,3 - 297,2) / 188,2 = 0,87$$

$$X_4^{09} = 11,8$$

$$X_4^{10} = 3,8$$

$$X_4^{11} = 1,4$$

$$X_5^{09} = 871,5 / 186,4 = 4,67$$

$$X_5^{10} = 464,3 / 141,2 = 3,29$$

$$X_5^{11} = 461,3 / 188,2 = 2,45$$

$$Z^{09} = 0,717 \cdot 0,618 + 0,847 \cdot (-0,091) + 3,107 \cdot 1,21 + 0,42 \cdot 11,8 + 0,998 \cdot 4,67 = 13,75$$

$$Z^{10} = 0,717 \cdot 0,897 + 0,847 \cdot (-0,535) + 3,107 \cdot 1,09 + 0,42 \cdot 3,8 + 0,998 \cdot 3,29 = 8,44$$

$$Z^{11} = 0,717 \cdot 0,929 + 0,847 \cdot (-0,005) + 3,107 \cdot 0,87 + 0,42 \cdot 1,4 + 0,998 \cdot 2,45 = 6,41$$

Згідно шкали оцінювання рівня загрози банкрутства по значенню показника Z у адаптованій моделі Альтмана бачимо, то ПП «Луганський» у 2008-2011 роках не знаходилось на межі банкрутства, адже показник Z за всі проаналізовані періоди вище за 1,23. Проте імовірність банкрутства ПП «Луганський» протягом періоду зростає, про що свідчить зменшення показника Z .

Проведемо аналіз імовірності банкрутства ПП «Луганський» за моделлю Спрінгейта:

$$Z = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D, \quad (2.14)$$

де A — відношення робочого капіталу до загальної вартості активів:

B — відношення прибутку до сплати податків і відсотків до загальної вартості активів;

C — відношення прибутку до сплати податків до короткострокових зобов'язаннях;

D — відношення обсягу продажів до загальної вартості активів.

Якщо $Z < 0.862$, то господарючий суб'єкт є можливим потенційним банкрутом [32].

$$A_{2019} = 100,6 / 186,4 = 0,54$$

$$A_{2020} = 97,3 / 141,2 = 0,69$$

$$A_{2021} = 97,9 / 188,2 = 0,52$$

$$B_{2019} = (-15,7 + 4,3) / 186,4 = -0,06$$

$$B_{2020} = (-59,9 + 1,2) / 141,2 = -0,42$$

$$B_{2021} = (-0,6 + 4,8) / 188,2 = 0,02$$

$$C_{2019} = (-15,7 + 4,3) / 14,6 = -0,78$$

$$C_{2020} = (-59,9 + 1,2) / 29,3 = -2,0$$

$$C_{2021} = (-0,6 + 4,8) / 76,9 = 0,05$$

$$D^{2019} = 871,5 / 186,4 = 4,67$$

$$D^{2020} = 464,3 / 141,2 = 3,29$$

$$D^{2021} = 461,3 / 188,2 = 2,45$$

$$Z_{2019} = 1.03 \cdot 0,54 + 3.07 \cdot (-0,06) + 0.66 \cdot (-0,78) + 0.4 \cdot 4,67 = 1,77$$

$$Z_{2020} = 1.03 \cdot 0,69 + 3.07 \cdot (-0,42) + 0.66 \cdot (-2,0) + 0.4 \cdot 3,29 = -0,54$$

$$Z_{2021} = 1.03 \cdot 0,52 + 3.07 \cdot 0,02 + 0.66 \cdot 0,05 + 0.41 \cdot 2,45 = 1,64$$

За результатом аналізу імовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта встановили, що у 2020 році ПП «Луганський» було на межі банкрутства. Показник Z був від'ємним. Проте у 2021 році підприємство змогло збільшити даний показник і підвищити рівень фінансової стійкості.

Проаналізуємо імовірність банкрутства підприємства за моделлю Бівера.

Коефіцієнт Бівера розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань.

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, у якого протягом тривалого періоду (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частини прибутку, спрямованого на розвиток виробництва.

$$K_{B2019} = (-15,7 - 17,7) / 14,6 = -2,29$$

$$K_{B2020} = (-59,9 - 4,1) / 29,3 = -2,18$$

$$K_{B2021} = (-0,6 - 1,3) / 76,9 = -0,03$$

За розрахунком коефіцієнту Бівера можна зробити висновок, що протягом всього проаналізованого періоду ПП «Луганський» мало незадовільну структуру Балансу.

Продіагностуємо імовірність настання банкрутства за моделлю Ліса:

$$Z_{\text{Л}} = 0.063 \cdot X_1 + 0.092 \cdot X_2 + 0.057 \cdot X_3 + 0.001 \cdot X_4, \quad (2.15)$$

де X_1 — відношення оборотних коштів до сумарних активів;

X_2 — відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів;

X_3 — відношення нерозподіленого прибутку до сумарних активів;

X_4 — відношення власного капіталу до позикового.

Граничне значення $Z_{\text{Л}} = 0,037$.

$$X_{1\ 2019} = 115,2 / 186,4 = 0,62$$

$$X_{1\ 2020} = 126,6 / 141,2 = 0,90$$

$$X_{1\ 2021} = 174,8 / 188,2 = 0,93$$

$$X_{2\ 2019} = -15,7 / 186,4 = -0,08$$

$$X_{2\ 2020} = -59,9 / 141,2 = -0,42$$

$$X_{2\ 2021} = -0,6 / 188,2 = -0,003$$

$$X_{3\ 2019} = 149,7 / 186,4 = 0,80$$

$$X_{3\ 2020} = 89,8 / 141,2 = 0,64$$

$$X_{3\ 2021} = 89,2 / 188,2 = 0,47$$

$$X_{4\ 2019} = 11,8$$

$$X_{4\ 2020} = 3,8$$

$$X_{4\ 2021} = 1,4$$

$$Z_{\text{Л}\ 2019} = 0.063 \cdot 0,62 + 0.092 \cdot (-0,08) + 0.057 \cdot 0,80 + 0.001 \cdot 11,8 = 0,09$$

$$Z_{\text{Л}\ 2020} = 0.063 \cdot 0,90 + 0.092 \cdot (-0,42) + 0.057 \cdot 0,64 + 0.001 \cdot 3,8 = 0,06$$

$$Z_{\text{Л}\ 2021} = 0.063 \cdot 0,93 + 0.092 \cdot (-0,003) + 0.057 \cdot 0,47 + 0.001 \cdot 1,4 = 0,09$$

Згідно методики Ліса, ПП «Луганський» має нормальний рівень фінансової стійкості, який дещо зменшився у 2020 році, проте наступного року підвищився до рівня 2019 року.

Проаналізуємо також імовірність банкрутства ПП «Луганський» за моделлю Таффлера:

$$Z_T = 0,03 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4, \quad (2.16)$$

де X_1 — відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до короткострокових оборотних коштів;

X_2 — відношення оборотних активів до сумарних зобов'язань;

X_3 — відношення короткострокових зобов'язань до сумарних активів;

X_4 — відношення виторгу від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів.

Якщо $Z_T > 0,3$ — господарюючий суб'єкт має чудові довгострокові перспективи; $Z_T < 0,2$ — існує ймовірність банкрутства.

$$X_{1\ 2019} = (871,5 - 645,5) / 115,2 = 1,96$$

$$X_{1\ 2020} = (464,3 - 310,9) / 126,6 = 1,21$$

$$X_{1\ 2021} = (461,3 - 297,2) / 174,8 = 0,94$$

$$X_{2\ 2019} = 115,2 / 186,4 = 0,62$$

$$X_{2\ 2020} = 126,6 / 141,2 = 0,90$$

$$X_{2\ 2021} = 174,8 / 188,2 = 0,93$$

$$X_{3\ 2019} = 14,6 / 186,4 = 0,08$$

$$X_{3\ 2020} = 29,3 / 141,2 = 0,21$$

$$X_{3\ 2021} = 76,9 / 188,2 = 0,41$$

$$X_{4\ 2019} = 871,5 / 186,4 = 4,7$$

$$X_{4\ 2020} = 464,3 / 141,2 = 3,3$$

$$X_{4\ 2021} = 461,3 / 188,2 = 2,5$$

$$Z_{T\ 2019} = 0,03 \cdot 1,96 + 0,13 \cdot 0,62 + 0,18 \cdot 0,08 + 0,16 \cdot 4,7 = 0,901$$

$$Z_{T\ 2020} = 0,03 \cdot 1,21 + 0,13 \cdot 0,90 + 0,18 \cdot 0,21 + 0,16 \cdot 3,3 = 0,716$$

$$Z_{T 2021} = 0,03 \cdot 0,94 + 0,13 \cdot 0,93 + 0,18 \cdot 0,41 + 0,16 \cdot 2,5 = 0,614$$

За результатом аналізу коефіцієнта Таффлера можна зробити висновок, що ПП «Луганський» має чудові довгострокові перспективи.

У таблиці 2.5 проведемо діагностику імовірності банкрутства підприємства згідно різних методик.

Таблиця 2.5 – Діагностика імовірності банкрутства ПП «Луганський»

Модель визначення імовірності банкрутства	Критичне значення показника	Значення показника імовірності банкрутства для ПП «Луганський» у 2021 р.	Імовірність настання банкрутства
Альтмана	1,23	6,42	Низька
Спрінгейта	0,862	1,64	Низька
Бівера	0,2	-0,03	Висока
Ліса	0,037	0,09	Низька
Таффлера	0,2	0,614	Низька

Таким чином, за результатами діагностики імовірності банкрутства підприємства ПП «Луганський» дійшли висновків, що фінансова стабільність підприємства за 2019-2021 роки знижується, про що свідчить збитковість діяльності підприємства, а отже відсутність рентабельності. За результатом діагностики імовірності банкрутства можна зробити висновок, що у найближчий час підприємству ПП «Луганський» банкрутство не загрожує, проте все може змінитись, якщо ще деякий час ПП «Луганський» буде збитковим.

Отже, шляхами подолання кризи на ПП «Луганський» можуть бути наступні:

1. Інноваційна діяльність – як стратегія подолання кризи. Інноваційні процеси повинні охоплювати інформаційну, наукову, проектно-конструкторську і виробничу діяльність.

2. Реструктуризація підприємства як метод подолання кризи.

У Законі України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” наведено таке визначення поняття реструктуризації: це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових,

технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможності продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів [1].

3. Диверсифікація як стратегія антикризового управління.

Одним з активних методів реагування на зовнішні загрози є диверсифікація. Під диверсифікацією розуміється розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі.

4. Санація підприємства. Кінцева мета санації підприємства — забезпечити його довгострокову життєдіяльність. Якщо підприємство має достатній потенціал, а керівництво підприємства здатне розробити продуктивну санаційну концепцію, санація може бути ефективною.

5. Банкрутство підприємства.

Під банкрутством промислового підприємства розуміється неспроможність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів по грошових зобов'язаннях і (або) виконувати зобов'язання зі сплати інших обов'язкових платежів [31].

У таблиці 2.6 проведемо аналіз доцільності обрання стратегії подолання кризи та зменшення імовірності банкрутства для ПП «Луганський».

Таблиця 2.6 – Обрання антикризової стратегії для ПП «Луганський»

Назва стратегії	Чинники за обрання стратегії	Чинники проти обрання стратегії
Інноваційна діяльність	Великі перспективи у майбутньому	Відсутність коштів та спеціалістів для проведення інноваційних досліджень, великий термін окупності вкладень
Реструктуризація	Оновлення «духу» організації	Бажання зберегти підприємство у власності засновників
Диверсифікація	Збільшення обсягів реалізації, мінімізація ризиків діяльності, зменшення впливу сезонності	немає
Санація	Забезпечення довгострокової життєдіяльності	Трудомісткість, неможливість знайти санатора
Банкрутство	Ліквідація зобов'язань підприємства	Втрата підприємства

За результатом оцінки можливості впровадження різних антикризових стратегій управління на ПП «Луганський» дійшли наступних висновків.

Стратегія інноваційної діяльності не може бути впровадженою, адже на підприємстві відсутні як фахівці з інноваційної діяльності, так і кошти на її впровадження. Профіль діяльності ПП «Луганський» - продаж мобільних телефонів - не передбачає впровадження будь-яких інновацій. Крім того, строк окупності вкладень в інноваційну діяльність становить у середньому біля 5-7 років, що є неприпустимо довгим терміном для приватного підприємства.

Стратегія реструктуризації передбачає зміну власників, продаж (реструктуризацію) активів, зміну організаційно-правової форми підприємства. Керівники (засновники) підприємства бажають зберегти ПП «Луганський» у приватній власності та не бажають змінювати організаційно-правову форму підприємства (наприклад, на акціонерне товариство), оскільки це зумовлює збільшення податкового тиску, зобов'язань перед державою. Реструктуризація активів підприємства не представляється можливою, оскільки їх вартість є занадто малою, а ступінь ліквідності – низьким.

Санація та банкрутство підприємства вирішено впроваджувати лише у крайньому випадку, адже це веде до втрати підприємства або до залежності від санатора. Крім того, за результатом діагностики імовірності банкрутства визнано, що ПП «Луганський» ще не знаходиться на межі банкрутства.

Таким чином, для ПП «Луганський» найбільш доцільною стратегією антикризового управління визнано стратегію диверсифікації.

Отже, за результатами проведеного аналізу імовірності банкрутства на ПП «Луганський» дійшли висновків, що фінансова стабільність підприємства за 2009-2011 роки знижується. За результатом оцінки імовірності банкрутства можна зробити висновок, що у найближчий час підприємству ПП «Луганський» банкрутство не загрожує, проте все може змінитись, якщо ще деякий час ПП «Луганський» буде збитковим.

Основною стратегією щодо подолання кризи визнано стратегію диверсифікації.

Висновки до другого розділу

За результатом аналізу показників ефективності дійшли висновків, що фінансовий стан та ефективність діяльності ПП «Луганський» протягом періоду 2019-2021 років погіршуються. Робочий капітал підприємства у 2020 році зменшився в порівнянні із 2019 роком на 3,3%, а в 2021 році мав незначну тенденцію до зростання – на 0,6%. Продуктивність праці упродовж дослідженого періоду скоротилась з 87,15 тис.грн./чол. у 2019 році до 41,94 тис.грн./чол. у 2021 році. Показники фінансового стану упродовж 2019-2021 років знаходились у межах норми, проте мали негативну динаміку, яка дає змогу зробити висновок про те, що залежність ПП «Луганський» від кредиторів протягом періоду зростає, що негативно впливає на стабільність діяльності підприємства та його фінансову незалежність.

З ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПП «ЛУГАНСЬКИЙ»

3.1 Основні напрями впровадження антикризового управління на підприємстві

Антикризове управління повинно застосовувати методи активного реагування на зовнішні та внутрішні загрози для суб'єкта управління.

Одним з активних методів реагування на зовнішні загрози є диверсифікація. Під диверсифікацією розуміється розширення сфери діяльності суб'єкта управління в будь-якому напрямі.

Стратегія диверсифікації може мати функціональний характер, коли підприємство розширює свою діяльність на сфери, які безпосередньо пов'язані з його основним бізнесом (зв'язана диверсифікація); або інвестиційний, за якого підприємство поширює свою діяльність на такі види, що не мають виробничої спільності з основою сферою діяльності компанії (незв'язана (конгломератна) диверсифікація).

Стратегія диверсифікації як ефективний спосіб поведінки на ринку має велику кількість позитивних результатів впровадження, проте вона не може розглядатись як панацея для будь-якого підприємства. Управління диверсифікованою компанією має свої особливості та складності, адже велика організація значною мірою відрізняється від невеликих фірм. Велике підприємство здебільшого втрачає гнучкість та адаптивність до змін у навколишньому середовищі, масштаби такого підприємства усувають можливість швидких оперативних змін як всередині структури, так і за її межами [12].

Для вітчизняної економіки широке застосування стратегії диверсифікації сучасними підприємствами може мати надзвичайні позитивні результати. Це пояснюється тим, що в ході диверсифікації здійснюється придбання виробничих матеріальних і нематеріальних ресурсів, налагоджується функціонування виробництва і робота персоналу, налагоджуються нові канали

збуту і реалізації продукції. Причому в диверсифікованому підприємстві такі процеси багаторазово повторюються, проходячи шлях від основного бізнесу до кожного нового, щоразу вдосконалюючи свою процедуру.

Практичний досвід свідчить, що високі темпи зростання і привабливості не є основними стимулами диверсифікації. Частіше це можливість закріплення та завоювання позицій на ринку, отримання додаткових конкурентних переваг загального характеру та гарантія довгострокового стабільного перебування на ринку й отримання постійного прибутку на вкладений капітал.

Отже, можна сказати, що диверсифікація – це нова еволюційна форма розвитку та функціонування компаній, яка виникає з метою отримання додаткових конкурентних переваг порівняно з можливостями окремих підприємств, що здійснюють свою діяльність самостійно, і виступає як база для формування та розвитку нових господарських відносин [12].

Світовий досвід свідчить, що використання стратегії диверсифікації сприяє розв'язанню таких завдань:

- створення принципово нових товарів і послуг на основі використання прогресивних технологій;
- розвиток нових напрямів підприємництва;
- поліпшення якісних характеристик виготовлюваної продукції;
- зменшення витрат підприємства на основі впровадження нових технологій;
- активізація політики на ринку або збільшення частки продукції підприємства на ринку [38].

Вибір напрямів і видів диверсифікації висуває перед підприємством проблеми вирішення і досягнення протилежних цілей: максимізації прибутку і мінімізації ризику як основи антикризового управління.

Для того щоб правильно вибрати напрям диверсифікації, необхідно чітко уявляти процес прийняття рішення, зміст етапів розробки стратегії диверсифікації, їх взаємозв'язок, зміст діяльності менеджерів на кожному етапі. Алгоритм розробки стратегії диверсифікації наведено на рисунку 3.1.

На етапі визначення мотивів і умов розроблюють систему, що складається із внутрішніх та зовнішніх чинників, які зумовлюють вибір підприємством стратегії диверсифікації. Особливість такої системи полягає в тому, що у процесі її формування розглядаються елементи, які можуть бути різноспрямовані [38].

На етапі визначення мети диверсифікації необхідно здійснити додаткову аналітичну обробку сукупностей розглянутих мотивів і умов, визначених на першому етапі. До чинників мотивації і умов внутрішнього характеру підприємства, що впливають на визначення цілей, належать такі:

- зниження рівня рентабельності традиційної продукції підприємства;
- загрози зниження конкурентоспроможності продукції підприємства — абсолютне та відносне зменшення прибутку;
- використання вільних грошових коштів недостатньо ефективно, існують шляхи їх ефективнішого використання.

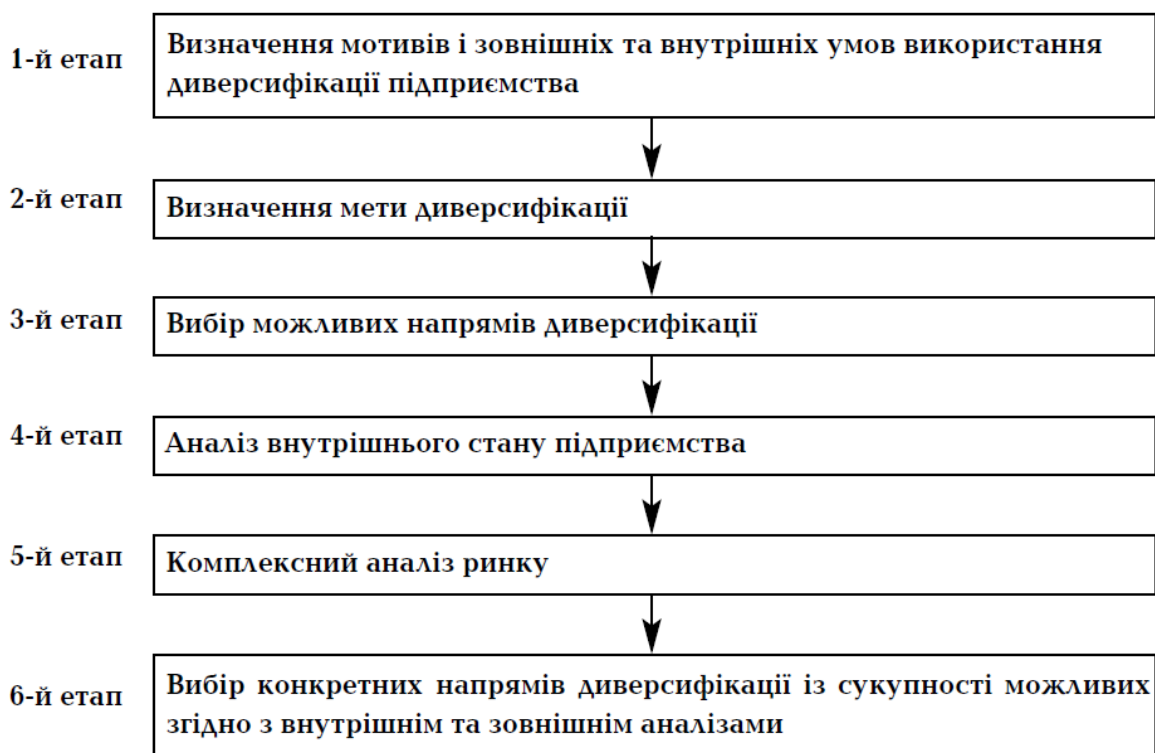


Рисунок 3.1 - Алгоритм розробки стратегії диверсифікації підприємства

Чинники мотивації й умови зовнішнього характеру складаються з таких елементів:

- на підприємствах конкурентів виробляється продукція, яка за параметрами і характеристиками близька до продукції досліджуваного підприємства, але рентабельність її виробництва вища;
- ринок не потребує в майбутньому продукції такої якості й у такій кількості, яку виробляє підприємство нині;
- аналогічні підприємства ефективніше використовують вільні грошові кошти;
- заробітна плата працівників підприємства значно нижча від середнього рівня заробітної плати аналогічних підприємств галузі, що може призвести до плинності персоналу [38].

Можливі напрями диверсифікації керівництво підприємства вибирає після визначення її мети.

Напрями диверсифікації залежно від вибраної мети наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Основні напрямки диверсифікації

Зменшення ризику в умовах потенційної кризи	Максимізація розвитку підприємства	Боротьба за ринки збуту продукції
Різномірна диверсифікація	Умовно однорідна диверсифікація	Однорідна диверсифікація
Фінансова диверсифікація	Фінансова диверсифікація	Відносно однорідна диверсифікація

Таким чином, підприємство може вибрати кілька напрямів диверсифікації. На цьому етапі вибір є лише попереднім, остаточне ж рішення приймається після аналізу внутрішнього стану підприємства і комплексного аналізу ринку.

На стадії аналізу внутрішнього стану підприємства необхідно оцінити внутрішні можливості підприємства і вибрати напрями його диверсифікації.

Для впровадження наряду однорідної диверсифікації необхідна наявність таких умов:

- продукція, яку виробляє підприємство, для нього традиційна, і запланована до випуску нова продукція істотно не відрізнятиметься;
- підприємство має достатньо обладнання та виробничих потужностей для випуску нової продукції практично без значних технологічних змін;
- підприємство не потребує додаткового персоналу;
- існує можливість забезпечення реклами нової продукції [38].

Ці умови необхідні також для впровадження відносно однорідної диверсифікації.

Для впровадження наряду умовно однорідної диверсифікації необхідні такі умови:

- підприємство традиційно спеціалізувалось на виробництві продукції в тій же сфері, де планується виробляти нову продукцію;
- підприємство має необхідні виробничі площі, а ступінь універсальності обладнання надає йому можливість розпочати виробництво нової продукції за незначних витрат на нове обладнання;
- існує можливість забезпечення потреб у персоналі, який має виробляти нову продукцію;
- існує можливість забезпечення реклами нової продукції [38].

Для впровадження наряду різнорідної диверсифікації необхідно забезпечити такі умови:

- підприємство має забезпечити виробничий процес необхідною технікою, технологією та виробничими площами;
- необхідно забезпечити виробництво відповідними кадрами спеціалістів і робітників;
- для нової продукції необхідна ефективна реклама.

На етапі комплексного аналізу ринку необхідно розглянути можливості вибору стратегії підприємства з позицій підприємства та зовнішнього середовища. При цьому необхідні такі умови:

- місткість ринку, на якому підприємство традиційно реалізувало свою продукцію, сприятиме реалізації базової продукції;
- позиції підприємства на традиційному для нього ринку не послабляться, і підприємство матиме можливість вести конкурентну боротьбу;
- ринки, на яких підприємство планує реалізовувати нову продукцію, достатньо місткі, щоб поглинути продукцію нового виробника, або можливе збільшення місткості ринку;
- підприємство має можливість вступити в конкурентну боротьбу на новому ринку.

Якщо внутрішні та зовнішні умови відповідають можливостям підприємства, воно може вибрати певні напрями диверсифікації.

Відповідність умов і вибраного напрямку диверсифікації перевіряють на останньому етапі — вибору конкретного напрямку диверсифікації із сукупної можливості згідно з внутрішнім та зовнішнім аналізами.

Після завершення цього етапу підприємство може розпочати розробку конкретних планів диверсифікації [38].

Отже, диверсифікація як стратегія використання переваг комбінування, проникнення у нові високорентабельні галузі забезпечує компенсацію зниження прибутку на ринку одних товарів за рахунок високих прибутків на інших ринках.

Для ПП «Луганський» стратегія диверсифікації обрана як основна стратегія антикризового управління, яка дозволить підприємству максимізувати прибутки та вийти з кризового стану.

3.2 Економічне обґрунтування доцільності впровадження антикризових заходів

Для зменшення загрози банкрутства на підприємстві ПП «Луганський» було прийнято рішення про впровадження на підприємстві антикризового управління.

Як метод антикризового управління було прийнято рішення використовувати товарну диверсифікацію підприємства.

Основною проблемою в діяльності ПП «Луганський» є скорочення продажів продукції з травня по жовтень. Це викликано тим, що більша частина населення м.Запоріжжя у ці місяці планує піти у відпустки, тому не бажає витратити кошти на придбання мобільних телефонів.

Серед основних напрямів відпочинку мешканців Запоріжжя переважає відпочинок на березі Чорного моря, переважно у Криму. Останнім часом все більше людей віддають перевагу відпочинку «дикарем», пішохідному та велотуризму.

У зв'язку з цим влітку та навесні, під час зниження попиту на основну продукцію ПП «Луганський», зростає попит на туристичне спорядження – палатки, рюкзаки, одяг і т. ін.

Таким чином, основним напрямом диверсифікації товарів підприємства було обрано торгівлю туристичним спорядженням.

Визначення обсягу потенційного попиту на нову продукцію ПП «Луганський» приведено в таблиці 3.2.

Для розрахунку використана інформація проведеного дослідження, які свідчать, що 12% мешканців Запоріжжя віддають перевагу пішохідному туризму, а взимку відпочивають на гірськолижних курортах. Таким чином, потенційними покупцями є 12% мешканців міста Запоріжжя.

Таблиця 3.2 - Розрахунок потенційного попиту на нову продукцію ПП «Луганський»

Показники	Значення показника
Чисельність населення м.Запоріжжя, осіб	1458200
Загальний обсяг потенційного попиту в м.Запоріжжя, осіб	174984
Кількість фірм-конкурентів, що вже продають дані товари	28
Величина потенційного попиту для підприємства ПП «Луганський», осіб	6249

За даними опитувань та спостережень, середній чек на туристичні товари складає 120 гривень, при цьому норма рентабельності підприємств, що орієнтовані на продаж туристичного спорядження складає 30%.

Розархуємо потенційний обсяг продажу:

$$ОП = 6249 \cdot 120 = 749,9 \text{ тис.грн.}$$

Обсяг витрат на придбання товарів в оптовиків становить:

$$В = 749,9 / 1,3 = 576,8 \text{ тис.грн.}$$

Крім того, для проведення диверсифікації діяльності підприємства необхідно орендувати приміщення під обладнання магазину. Вартість оренди становить 2,0 тис.грн. на місяць, або 24 тис.грн. на рік.

Для нормальної діяльності магазину з продажу туристичного обладнання необхідно також ввести додатково 2 посади продавців, оплата праці яких становитиме 1250 грн. на місяць.

Таким чином, витрати на оплату праці за рік дорівнюють:

$$2,5 \cdot 12 = 30 \text{ тис.грн.}$$

А відрахування на соціальні заходи становлять:

$$30 \cdot 38,5\% = 11,5 \text{ тис.грн.}$$

Витрати на доставку товарів від постачальників складають близько 2% від вартості товарів, тобто на рік становитимуть:

$$576,8 \cdot 2\% = 11,5 \text{ тис.грн.}$$

Загальна сума витрат на організацію торгівельної діяльності ПП «Луганський» новим видом продукції дорівнює:

$$\text{Взаг} = 576,8 + 24,0 + 30 + 11,5 + 11,5 = 653,8 \text{ тис.грн.}$$

Сума отриманого ПП «Луганський» внаслідок диверсифікації прибутку до оподаткування становить:

$$\Pi = 749,9 - 653,8 = 96,1 \text{ тис.грн.}$$

Прибуток після оподаткування дорівнює:

$$\text{ЧП} = 96,1 - 25\% = 72,1 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, впровадження на ПП «Луганський» диверсифікації товарів принесе підприємству додатковий прибуток у розмірі 72,1 тис.грн. на рік.

Реалізація прийнятої концепції антикризового управління підприємством включає:

- організацію роботи групи антикризового управління;
- розробку механізму концепції відхилень при виході з ладу одного з елементів системи, що призвів до кризової ситуації;
- уточнення моделі управління;
- організацію процесів у разі руйнації системи управління;
- проектування і створення нової, дієвішої системи управління;
- організацію системного контролю й оцінки виконання антикризових заходів;
- розробку методів мотивації персоналу.

Ефективність менеджменту кризових ситуацій визначається ступенем готовності менеджерів підприємства до подолання потенційних кризових явищ, наявністю резервів, рівнем профілактичних заходів, ефективністю застосовуваних методів управління. Витрати часу, коштів і засобів на створення резервних систем управління, підготовку антикризових заходів, формування необхідних резервів стають вигіднішими, ніж малоефективні поспішні дії менеджерів з подолання кризи на основі попереднього досвіду, інтуїції та ентузіазму.

Алгоритм планування дій менеджерів з метою попередження кризової ситуації, мінімізації її наслідків або виходу з неї наведено в табл. 3.3 [38].

Таблиця 3.3 – Дії менеджерів підприємства при виникненні кризової ситуації

Послідовність надходження сигналів із середовища	Моніторинг зовнішнього середовища	Зниження зовнішнього опирання	Підвищення гнучкості всередині підприємства	Розробка підготовчих планів і вжиття попередніх заходів	Плани практичних заходів та їх реалізація
Потенційна загроза чи нова проблема усвідомлена	Область запланованих дій менеджменту				
Джерела загроз чи нові проблеми стають зрозумілі					
Масштаби загрози чи нові проблеми конкретизовані					
Напрями розв'язання проблеми та виходу з кризи визначені					
Результати намічених заходів передбачені					

Порядок виконання етапів організаційно-економічного механізму виходу підприємства з кризи показано у вигляді алгоритму на рис. 3.2.

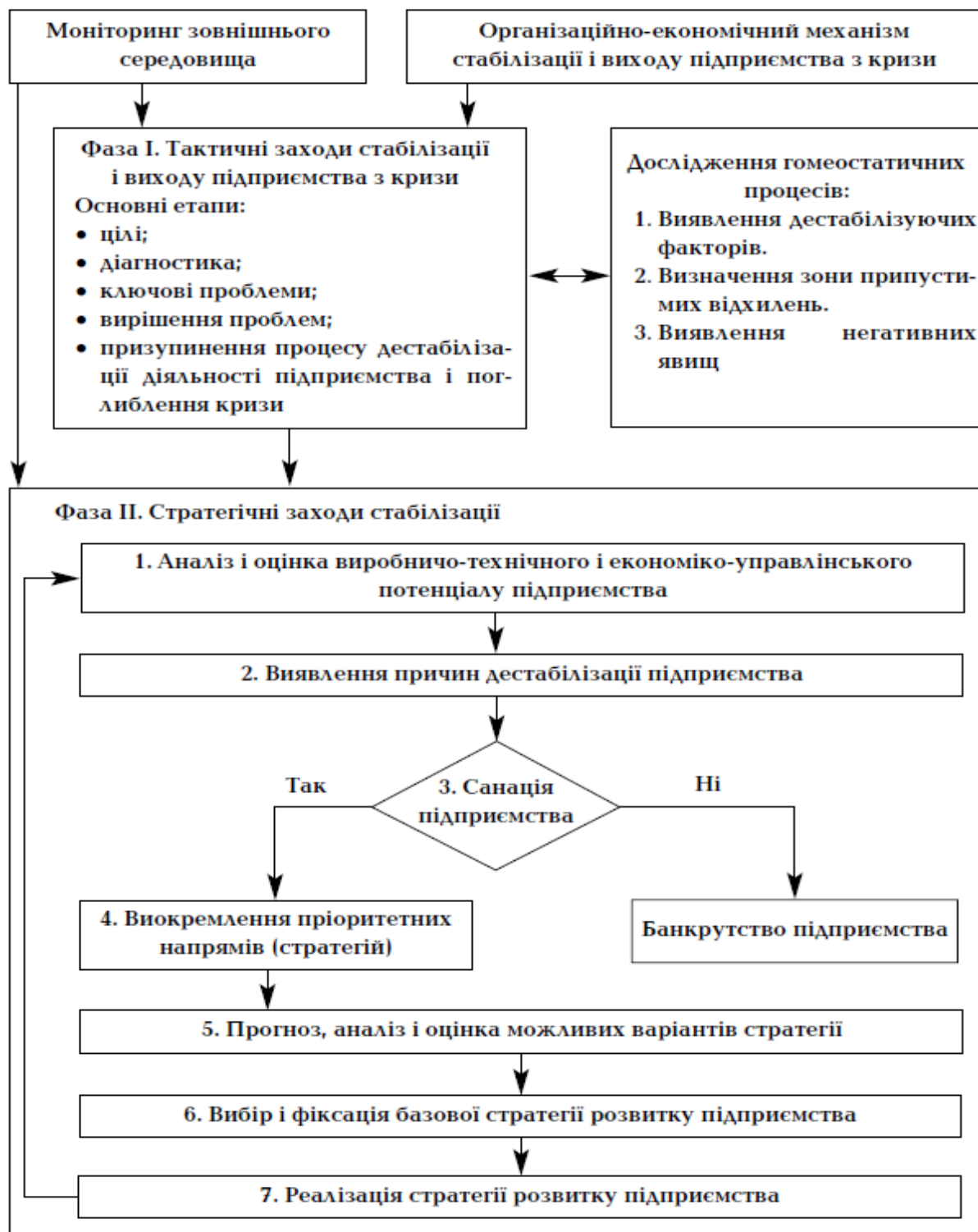


Рисунок 3.2 – Алгоритм економічно-організаційного механізму стабілізації і виходу підприємства з кризи [38]

Кризова ситуація подолається з успіхом, коли буде проводитися глибокий причинний аналіз ситуації; послідовно впроваджуватися заходи з

удосконалення культури управління фірмою на оперативному і стратегічному рівнях; персонал буде задіяний в управлінні кризою на всіх етапах для забезпечення співпраці і зацікавленості; раціонально використовуватимуться страхові фонди подолання кризової ситуації.

Розглядаючи різні антикризові заходи, до яких удаються сьогодні сучасні підприємства, найпоширенішими та найактуальнішими можна назвати:

1. Скорочення витрат - дієвий інструмент, яким підприємство може скористатися для стабілізації фінансового становища. Очевидно, що для того, щоб підвищити рентабельність продажів і надалі збільшити приплив коштів, необхідно знизити витрати. У рамках цього використовується нормування всіх статей витрат і твердий контроль виконання встановлених нормативів. Такий підхід принесе відчутні результати, дозволяючи утримати витрати компанії на заданому рівні [14].

2. Горизонтальна й вертикальна інтеграція. Горизонтальна інтеграція передбачає пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем. Збільшення обсягів закупівлі дозволить отримати знижки. Вертикальна інтеграція передбачає більш тісну роботу з ключовими постачальниками сировини й матеріалів, а також проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам.

3. Аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів. Слід виділити, що вигідно робити самостійно і що дешевше закуповувати в інших виробників.

4. Жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат. Використання платного Інтернету в особистих цілях, телефонні дзвінки по міжміському зв'язку, використання оргтехніки - це ще не всі витрати, яких можна уникнути.

5. Перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління.

6. Оптимізація технологічних процесів.

7. Оптимізація оподаткування.

8. Жорсткість кадрової політики.

Але, все ж таки, основною умовою виходу підприємства з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення об'єму власних фінансових ресурсів, в умовах кризового розвитку, обмежені. Тому основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів [14].

Отже, щоб всі вище перераховані заходи менеджменту у кризових ситуаціях були впроваджені в дію і при цьому були отримані необхідні результати в стислі строки і з мінімальними ресурсами, необхідно:

1. Покращити якість інформації, адже забезпечення своєчасною, повною інформацією на всіх етапах прийняття рішень успішно сприяє подоланню кризової ситуації.

2. Підвищити здатність швидкої реакції завдяки передбаченню кризової ситуації. Раптовість кризи і негативність її наслідків вимагають від управлінців термінового аналізу інформації. Будь-які виявлення симптомів кризової ситуації повинні бути негайно розглянуті і своєчасно враховані.

3. Здійснювати стратегічне планування. В умовах динамічно змінюваного середовища воно є найважливішим чинником стійкості й розвитку підприємства. Ефективність стратегії визначається відповідними внутрішніми параметрами підприємства, його положенням на ринку й, у цілому, у зовнішньому середовищі. Виділяючи слабкі місця, слід спрямовувати всі сили на їхнє усунення.

4. Формувати бюджет компанії. Планування витрат і передавання повноважень із управління витратами менеджерам підрозділів дозволить значно знизити витрати компанії.

5. Підвищити якість групових рішень, організувати обговорення проблем з врахуванням різних точок зору, щоб знизити ймовірність диктату лідера.

6. Організувати менеджерів у групи по подоланню кризи. Робота, яка ведеться на подолання кризи, вимагає напруженої роботи великої кількості учасників найрізноманітнішого рівня і є важкою задачею для керівництва. Тому використання в кризових ситуаціях спеціальних менеджерів належить до важливих факторів успіху подолання кризи.

7. Проводити профілактику кризових ситуацій по наступних напрямках: фінансово-господарська діяльність; культура управління фірмою; інноваційна активність; моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища фірми і критерії прийняття рішень [14].

Отже, успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення кризової ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

3.3 Економічний ефект від впровадження антикризових заходів

Проаналізуємо Звіт про фінансові результати підприємства після впровадження запропонованих антикризових заходів та проаналізуємо зміни, що сталися у порівнянні із 2021 роком, визначимо абсолютне та відносне відхилення.

Після впровадження антикризового управління на ПП «Луганський» сума доходу від реалізації продукції підприємства зросла на 749,9 тис.грн. або на 162,6% в порівнянні із 2021 роком. Сума загальних доходів підприємства збільшилась на 160,6%.

Таблиця 3.4 – Зміна фінансових результатів діяльності ПП «Луганський» після проведення диверсифікації

Стаття	Рік		Відхилення від 2021 р.	
	2021	План	Тис.грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	461,3	1211,2	749,9	162,6
Інші звичайні доходи	5,6	5,6	0	0,0
Разом чисті доходи	466,9	1216,8	749,9	160,6
Витрати на оплату праці	58	88	30	51,7
Відрахування на соціальні заходи	20,3	31,8	11,5	56,7
Амортизація	1,3	1,3	0	0,0
Інші операційні витрати	85,4	120,9	35,5	41,6
Собівартість реалізованих товарів	297,2	874	576,8	194,1
Інші звичайні витрати	0,5	0,5	0	0,0
Податок на прибуток	4,8	28,8	24	500,0
Разом вирати	467,5	1145,3	677,8	145,0
Чистий прибуток (збиток)	-0,6	71,5	72,1	12016,7

Витрати на оплату праці після впровадження додаткових посад збільшилися на 30 тис.грн. або на 51,7% від рівня 2021 року, а сума витрат на соціальні заходи зросла на 11,5 тис.грн. або на 56,7%. Збільшилась сума інших операційних витрат ПП «Луганський» у зв'язку зі збільшенням витрат на оренду приміщень та витрат на транспортування товарів. Збільшення становило 35,5 тис.грн. або 41,6% від рівня 2021 року. Загальна сума витрат ПП «Луганський» зросла на 677,8 тис.грн. або на 145% від рівня 2021 року.

Сума чистого прибутку підприємства після проведення диверсифікації дорівнює 71,5 тис.грн., що на 72,1 тис.грн. більше, ніж у 2021 році.

Проаналізуємо зміну статей балансу ПП «Луганський» після проведення диверсифікації діяльності підприємства.

Таблиця 3.5 – Зміна балансу ПП «Луганський» після впровадження антикризових заходів

Показник	Рік		Відхилення від 2021 р.	
	2021	план	Тис.грн.	%
Актив				
I. Необоротні активи				
Незавершене будівництво	4,6	4,6	0	0,0
Основні засоби:				
залишкова вартість	8,8	44,9	36,05	409,7
первісна вартість	126,7	162,8	36,05	28,5
знос	117,9	117,9	0	0,0
Усього за розділом I	13,4	49,5	36,05	269,0
II. Оборотні активи				
Запаси	95,8	95,8	0	0,0
Дебіторська заборгованість	7,7	7,7	0	0,0
Грошові кошти та їх еквіваленти	66,7	102,8	36,05	54,1
Інші оборотні активи	4,6	4,6	0	0,0
Усього за розділом II	174,8	210,9	36,1	20,7
III. Витрати майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс	188,2	260,3	72,1	38,3
Пасив				
I. Власний капітал	111,3	183,4	72,1	64,8
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	0,0	0,0	0,0	0,0
III. Довгострокові зобов'язання	0,0	0,0	0,0	0,0
IV. Поточні зобов'язання	76,9	76,9	0,0	0,0
V. Доходи майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс	188,2	260,3	72,1	38,3

У балансі підприємства в активах відбудеться зростання суми грошових коштів на 50% суми отриманого додаткового прибутку, а на інші 50% підприємство проведе оновлення основних засобів. В пасивах зросте вартість нерозподіленого прибутку.

Після впровадження антикризових заходів вартість необоротних активів підприємства збільшиться на 36,05 тис.грн. або на 269%, а вартість оборотних активів зросте на 20,7% від рівня 2021 року.

У необоротних активах підприємства вартість основних фондів зросте на 36,05 тис.грн. або на 409,7% від рівня 2021 року. У структурі оборотних активів

збільшиться вартість грошових коштів на 36,05 тис.грн. або на 54,1% від рівня 2021 року.

У пасивах підприємства за рахунок зростання суми нерозподіленого прибутку відбудеться збільшення власного капіталу ПП «Луганський» на 72,1 тис.грн. або на 64,8% від рівня 2021 року.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу ефективності антикризової політики на ПП «Луганський» дійшли висновків про її ефективність.

Впровадження товарної диверсифікації дозволить ПП «Луганський» отримати додатковий чистий прибуток на суму 72,1 тис.грн., а також зменшити сезонність продажів продукції.

Отримання підприємством чистого прибутку призведе до зростання валюти балансу на 38,3% від рівня 2021 року, що є позитивним явищем.

Для оцінки економічної доцільності впровадження антикризової програми на ПП «Луганський», визначимо основні показники, що характеризують фінансовий стан підприємства та порівняємо із даними показниками за 2021 рік.

1. Робочий капітал підприємства:

$$РК_{2021} = 174,8 - 76,9 = 97,9 \text{ тис.грн.}$$

$$РК^{пл} = 210,9 - 76,9 = 134,0 \text{ тис.грн.}$$

Після впровадження антикризової програми робочий капітал ПП «Луганський» зріс у порівнянні із 2021 роком, що є позитивною тенденцією.

2. Питома вага власних оборотних коштів:

$$ПВ_{ВБК2021} = 97,9 / 174,8 = 56,0\%$$

$$ПВ_{ВБК}^{пл} = 134,0 / 210,9 = 63,5\%$$

Зростання питомої ваги власних обігових коштів з 56% у 2021 році до 63,5% у плановому році має позитивний вплив на ефективність господарської діяльності ПП «Луганський».

3. Фондовіддача основних фондів:

$$Фвідд. 2021 = 461,3 / 8,8 = 52,4 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi\text{відд.}^{\text{пл}} = 1211,2 / 44,9 = 27,0 \text{ грн./грн.}$$

Рівень фондівіддачі зменшується через перевищення ступеню оновлення стану основних фондів над темпами зростання доходів підприємства.

4. Фондомісткість:

$$\Phi\text{містк.}_{2021} = 1 / 53,0 = 0,019 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi\text{містк.}^{\text{пл}} = 1 / 27,0 = 0,037 \text{ грн./грн.}$$

Після впровадження антикризових заходів фондомісткість продукції дещо збільшилась.

До показників, що характеризують ефективність використання персоналу підприємства, відносять:

1. Продуктивність праці або середньорічний виробіток:

$$V_{2021} = 461,3 / 11 = 41,94 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$V^{\text{пл}} = 1211,2 / 13 = 93,17 \text{ тис.грн./чол.}$$

Виробіток працівників ПП «Луганський» після впровадження запропонованих заходів підвищується.

2. Трудомісткість:

$$\text{Тр}_{2021} = 1 / 41,94 = 0,024 \text{ год./грн.}$$

$$\text{Тр}^{\text{пл}} = 1 / 93,17 = 0,011 \text{ год./грн.}$$

Зменшення показника трудомісткості свідчить про зростання ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Показники ліквідності:

1. Загальна (поточна) ліквідність:

$$\text{Лзаг.}_{2021} = 174,8 / 76,9 = 2,3$$

$$\text{Лзаг.}^{\text{пл}} = 210,9 / 76,9 = 2,7$$

Ліквідність ПП «Луганський» після впровадження антикризових заходів зростає, що свідчить про збільшення платоспроможності підприємства.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$\text{Лшв.}_{2021} = (174,8 - 29 - 66,8) / 76,9 = 1,0$$

$$\text{Лшв.}^{\text{пл}} = (210,9 - 29 - 66,8) / 76,9 = 1,5$$

Показник швидкої ліквідності після впровадження антикризових заходів зростає.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$\text{Лабс.}_{2021} = 66,7 / 76,9 = 0,9$$

$$\text{Лабс.}^{\text{пл}} = 102,8 / 76,9 = 1,3$$

Після впровадження антикризових заходів абсолютна ліквідність ПП «Луганський» мала значне зростання.

Розглянемо наступні показники, які можна використовувати для аналізу довгострокової платоспроможності підприємства:

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу:

$$K_{\text{ВК } 2021} = 111,3 / 188,2 = 59,1\%$$

$$K_{\text{ВК}}^{\text{пл}} = 183,4 / 260,3 = 70,5\%$$

Концентрація власного капіталу ПП «Луганський» після впровадження антикризових заходів зростає, що свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

2. Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу:

$$K_{\text{ЗК } 2021} = 76,9 / 188,2 = 40,9\%$$

$$K_{\text{ЗК}}^{\text{пл}} = 76,9 / 260,3 = 29,5\%$$

Чим менше значення показника, тим менша заборгованість підприємства і тим вище його фінансова стійкість.

3. Коефіцієнт фінансової стабільності:

$$K_{\text{ФС } 2021} = 111,3 / 76,9 = 1,4$$

$$K_{\text{ФС}}^{\text{пл}} = 183,4 / 76,9 = 2,4$$

За розрахунками бачимо, що фінансова стабільність ПП «Луганський» після впровадження запропонованих заходів зростає.

Розрахуємо також показники рентабельності. За період 2019-2021 років ПП «Луганський» було нерентабельним, адже не отримувало чистого прибутку, але після впровадження запропонованих заходів досліджуване підприємство отримало чистий прибуток, отже можна розрахувати рентабельність діяльності підприємства:

1. Рентабельність продажу (норма чистого прибутку):

$$Р_{прж.пл} = 71,5 / 1216,8 = 5,9\%$$

Після впровадження антикризових заходів підприємство ПП «Луганський» отримує рентабельність на рівні 5,9%.

2. Рентабельність активів:

$$Р_{акт.пл} = 71,5 / 260,3 = 27,5\%$$

Після впровадження антикризових заходів рентабельність активів ПП «Луганський» виходить на високий рівень.

3. Рентабельність власного капіталу:

$$Р_{вк.пл} = 71,5 / 183,4 = 39\%$$

За результатами розрахунків бачимо, що після впровадження антикризових заходів власний капітал ПП «Луганський» має рентабельність на рівні 39%.

4. Рентабельність продукції (робіт, послуг):

$$Р_{прод.пл} = 1211,2 / 874 = 139\%$$

Рентабельність продукції ПП «Луганський» становить у плановому році 139%.

Зведемо розраховані показники у таблицю 3.6 та проаналізуємо їх динаміку до та після впровадження антикризових заходів.

Після проведення аналізу показників ефективності діяльності ПП «Луганський» після впровадження антикризової політики встановили, що ефективність діяльності підприємства зростає, про що свідчить покращення переважної більшості показників.

Робочий капітал підприємства збільшується в порівнянні із 2021 роком на 36,1 тис.грн.або на 36,9%. Питома вага власних оборотних активів в їх загальній сумі зростає з 56% у 2021 році до 63,5% у плановому році.

Після впровадження антикризових заходів відбувається підвищення продуктивності праці на 51,23 тис.грн./чол. або на 122,2%.

Показники рентабельності підприємства також мають позитивну динаміку. Якщо у 2019-2021 роках через отримання ПП «Луганський» збитку протягом трьох років поспіль підприємство було нерентабельним, то в плановому році

дані показники становлять: рентабельність продажу – 5,9%, рентабельність активів – 27,5%, рентабельність власного капіталу – 39%. Така динаміка свідчить про ефективність впроваджених заходів щодо здійснення антикризової політики на ПП «Луганський».

Таблиця 3.6 – Зміна показників ефективності діяльності підприємства ПП «Луганський» після впровадження антикризових заходів

Показник	Рік		Відхилення плану від 2021 року	
	2021	план	Абсол	%
Робочий капітал підприємства, тис.грн.	97,9	134,0	36,1	36,9
Питома вага власних оборотних коштів, %	56	63,5	7,5	-
Фондовіддача основних фондів, грн./грн.	52,4	27,1	-25,3	-48,3
Фондомісткість, грн./грн.	0,019	0,037	0,018	94,7
Продуктивність праці, тис.грн./чол.	41,94	93,17	51,23	122,2
Трудомісткість продукції, год./грн.	0,024	0,011	-0,013	-54,2
Рентабельність продажу, %	-	5,9	5,9	-
Рентабельність активів, %	-	27,5	27,5	-
Рентабельність власного капіталу, %	-	39	39	-
Рентабельність продукції (робіт, послуг), %	-	139	139	-
Загальна (поточна) ліквідність, доля одиниці	2,3	2,7	0,4	17,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності, доля одиниці	1,0	1,5	0,5	50,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, доля одиниці	0,9	1,3	0,4	44,4
Коефіцієнт концентрації власного капіталу, %	59,1	70,5	11,4	-
Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу, %	40,9	29,5	-11,4	-
Коефіцієнт фінансової стабільності, доля одиниці	1,4	2,4	1,0	71,4

Про зростання фінансової стійкості підприємства після проведення антикризових заходів свідчать такі показники, як коефіцієнт концентрації власного капіталу – збільшився на 11,4%, коефіцієнт фінансової стабільності – збільшився на 71,4% відносно рівня 2021 року.

Про зростання платоспроможності ПП «Луганський» свідчить зростання всіх його показників ліквідності.

Таким чином, для впровадження антикризової політики на приватному підприємстві ПП «Луганський» вирішили застосовувати шлях диверсифікації,

який дозволив підприємству у плановому році отримати прибуток у розмірі 71,5 тис.грн. у порівнянні зі збитком 2021 року на суму 0,6 тис.грн., а також призвів до покращення всіх показників ефективності діяльності підприємства.

Проведемо оцінку зміни імовірності банкрутства ПП «Луганський» після впровадження диверсифікації.

Адаптована Z-модель Альтмана:

Розрахуємо показники X_n та на їх основі визначимо коефіцієнт Z для підприємства ПП «Луганський»:

$$X_1^{\text{пл}} = 210,9 / 260,3 = 0,81$$

$$X_2^{\text{пл}} = 0,39$$

$$X_3^{\text{пл}} = (1211,2 - 874) / 260,3 = 1,3$$

$$X_4^{\text{пл}} = 183,4 / 76,9 = 2,4$$

$$X_5^{\text{пл}} = 1211,2 / 260,3 = 4,65$$

$$Z^{\text{пл}} = 0,717 \cdot 0,81 + 0,84 \cdot 0,39 + 3,107 \cdot 1,3 + 0,42 \cdot 2,4 + 0,998 \cdot 4,65 = 10,6$$

Імовірність банкрутства ПП «Луганський» після впровадження запропонованих заходів зменшується, про що свідчить зростання показника Z.

Модель Спрінгейта:

$$A^{\text{пл}} = 134,0 / 260,3 = 0,51$$

$$B^{\text{пл}} = (71,5 + 28,8) / 260,3 = 0,38$$

$$C^{\text{пл}} = (71,5 + 28,8) / 76,9 = 1,3$$

$$D^{\text{пл}} = 1211,2 / 260,3 = 4,65$$

$$Z^{\text{пл}} = 1,03 \cdot 0,51 + 3,07 \cdot 0,38 + 0,66 \cdot 1,3 + 0,41 \cdot 4,65 = 4,46$$

За результатом аналізу імовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта встановили, що ПП «Луганський» покращує свій фінансовий стан.

Проаналізуємо імовірність банкрутства підприємства за моделлю Бівера.

$$K_B^{\text{пл}} = (71,5 - 1,3) / 76,9 = 0,91$$

За розрахунком коефіцієнту Бівера можна зробити висновок, що після впровадження запропонованих заходів ПП «Луганський» має задовільну структуру Балансу.

Модель Ліса:

$$X_1^{\text{пл}} = 210,9 / 260,3 = 0,81$$

$$X_2^{\text{пл}} = 71,5 / 260,3 = 0,27$$

$$X_3^{\text{пл}} = (89,2 + 71,5) / 260,3 = 0,62$$

$$X_4^{\text{пл}} = 2,4$$

$$Z_{\text{Л}}^{\text{пл}} = 0,063 \cdot 0,81 + 0,092 \cdot 0,27 + 0,057 \cdot 0,62 + 0,001 \cdot 2,4 = 0,11$$

Згідно методики Ліса, ПП «Луганський» має нормальний рівень фінансової стійкості.

Модель Таффлера:

$$X_1^{\text{пл}} = (1211,2 - 874,0) / 210,9 = 1,6$$

$$X_2^{\text{пл}} = 210,9 / 260,3 = 0,81$$

$$X_3^{\text{пл}} = 76,9 / 260,3 = 0,29$$

$$X_4^{\text{пл}} = 1211,2 / 260,3 = 4,65$$

$$Z_{\text{Т}}^{\text{пл}} = 0,03 \cdot 1,6 + 0,13 \cdot 0,81 + 0,18 \cdot 0,29 + 0,16 \cdot 4,65 = 0,95$$

За результатом аналізу коефіцієнта Таффлера можна зробити висновок, що ПП «Луганський» має чудові довгострокові перспективи.

У таблиці 3.7 проведемо діагностику імовірності банкрутства підприємства після впровадження антикризових заходів.

Таблиця 3.7 – Діагностика імовірності банкрутства ПП «Луганський» після впровадження антикризових заходів

Модель визначення імовірності банкрутства	Критичне значення показника	Значення показника імовірності банкрутства		Зміна імовірності банкрутства	
		2021 р.	після впровадження антикризових заходів	абсолютна	%
Альтмана	1,23	6,42	10,6	4,18	65,1
Спрінгейта	0,862	1,64	4,46	2,82	172,0
Бівера	0,2	-0,03	0,91	0,94	3133,3
Ліса	0,037	0,09	0,11	0,02	22,2
Таффлера	0,2	0,614	0,95	0,336	54,7

Після впровадження заходів щодо диверсифікації діяльності ПП «Луганський» імовірність банкрутства підприємства зменшиться, про що

свідчать усі обчислені показники імовірності банкрутства. Так, значення коефіцієнта Альтмана зросло на 65,1%, Спрінгейта – на 172%, коефіцієнт Бівера збільшився з -0,03 у 2021 році до 0,91 у плановому році, збільшились коефіцієнти Ліса та Таффлера.

Висновки до третього розділу

Отже впровадження на ПП «Луганський» запропонованих заходів антикризового управління призведе до підвищення ефективності діяльності даного підприємства, принесе додатковий прибуток, сприятиме покращенню структури активів та пасивів підприємства, його рентабельності та фінансової стійкості, а отже призведе до зменшення імовірності банкрутства підприємства.

Успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення кризової ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

ВИСНОВКИ

У ході дослідження науково-теоретичних літературних джерел щодо проблематики діагностики банкрутства встановили, що особливості управління підприємством в умовах сьогодення характеризуються досить високою змінністю внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, у край обмеженими ресурсами на запобігання кризи.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. №2343-ХІІ, визначає неплатоспроможність як «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 податків і боргів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності».

Основною ознакою банкрутства є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців з дня настання строків платежів. Після закінчення цього терміну кредитори отримують право на звернення до арбітражного суду про визнання підприємства-боржника банкрутом.

Наукові методики діагностики кризи і загрози банкрутства підприємства розроблюються та пропонуються для практичного використання фахівцями - фінансовими аналітиками, спеціалістами з антикризового управління.

Для оцінки вірогідності банкрутства в сучасній практиці широко використовуються кількісні методи, такі, як: модель Альтмана, коефіцієнт Бівера, модель Спрінгейта, Ліса, Таффлера та ін..

В Україні створено спеціальний правовий механізм, який дозволяє на практиці узгоджувати інтереси боржника та його кредиторів, проводити процедури розпорядження майном, санації та ліквідації підприємств.

Основним законом, що регулює правовідносини в сфері банкрутства, є Закон України від 30.06.99 № 784-XVI «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Приватне підприємство “Луганський” за характером своєї діяльності є торгівельним підприємством, при цьому середовище його діяльності – ринок мобільних телефонів. Працює на ринку України з 1999 року в якості роздрібного торговця.

В процесі діагностики імовірності банкрутства на ПП «Луганський» встановили, що діяльність підприємства на ринку протягом 2019-2021 років була збитковою. У 2019 році збиток становив 15,7 тис.грн. У наступному році зріс на 44,2 тис.грн., а в 2021 році зменшився на 59,3 тис.грн.

Валюта балансу ПП «Луганський» у 2020 році відносно 2019 року зменшилась на 24,2% або на 45,2 тис.грн., а в 2021 році відносно 2020 року зросла на 47 тис.грн. або на 33,3%.

За результатом імовірності банкрутства можна зробити висновок, що у найближчий час підприємству ПП «Луганський» банкрутство не загрожує, проте все може змінитись, якщо ще деякий час ПП «Луганський» буде збитковим. Значення показника Z у адаптованій моделі Альтмана за всі проаналізовані періоди вище за 1,23. За результатом аналізу імовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта встановили, що у 2020 році ПП «Луганський» було на межі банкрутства. Показник Z був від’ємним. Проте у 2021 році підприємство змогло збільшити даний показник і підвищити рівень фінансової стійкості. За розрахунком коефіцієнту Бівера можна зробити висновок, що протягом всього проаналізованого періоду ПП «Луганський» мало незадовільну структуру Балансу. Згідно методик Ліса та Таффлера, ПП «Луганський» має нормальний рівень фінансової стійкості.

За результатом оцінки можливості впровадження різних антикризових стратегій управління на ПП «Луганський» дійшли висновків, що найбільш доцільною стратегією антикризового управління на ПП «Луганський» є стратегія диверсифікації.

Диверсифікація як стратегія використання переваг комбінування, проникнення у нові високорентабельні галузі забезпечує компенсацію зниження прибутку на ринку одних товарів за рахунок високих прибутків на інших ринках.

Основною проблемою в діяльності ПП «Луганський» є скорочення продажів продукції з травня по жовтень. Це викликано тим, що більша частина населення м.Запоріжжя у ці місяці планує піти у відпустки, тому не бажає витратити кошти на придбання мобільних телефонів. Проте влітку та навесні, під час зниження попиту на основну продукцію ПП «Луганський», зростає попит на туристичне спорядження – палатки, рюкзаки, одяг і т. ін. Таким чином, основним напрямом диверсифікації товарів підприємства було обрано торгівлю туристичним спорядженням.

Після впровадження антикризового управління на ПП «Луганський» сума доходу від реалізації продукції підприємства зросла на 749,9 тис.грн. Сума чистого прибутку підприємства після проведення диверсифікації дорівнює 71,5 тис.грн., що на 72,1 тис.грн. більше, ніж у 2021 році.

Після проведення аналізу показників ефективності діяльності ПП «Луганський» після впровадження антикризової політики встановили, що ефективність діяльності підприємства зростає, про що свідчить покращення переважної більшості показників.

Робочий капітал підприємства збільшується в порівнянні із 2021 роком на 36,1 тис.грн.або на 36,9%. Питома вага власних оборотних активів в їх загальній сумі зростає з 56% у 2021 році до 63,5% у плановому році.

Після впровадження антикризових заходів відбувається підвищення продуктивності праці на 51,23 тис.грн./чол. або на 122,2%.

Показники рентабельності підприємства також мають позитивну динаміку. Якщо у 2021 році вони були від'ємними через отримання ПП «Луганський» збитку протягом трьох років поспіль, то в плановому році дані показники становлять: рентабельність продажу – 5,9%, рентабельність активів – 27,5%, рентабельність власного капіталу – 39%. Така динаміка свідчить про

ефективність впроваджених заходів щодо здійснення антикризової політики на ПП «Луганський».

Після впровадження запропонованих заходів імовірність банкрутства підприємства зменшиться, про що свідчать усі обчислені показники імовірності банкрутства. Так, значення коефіцієнта Альтмана зросло на 65,1%, Спрінгейта – на 172%, коефіцієнт Бівера збільшився з -0,03 у 2021 році до 0,91 у плановому році, збільшились коефіцієнти Ліса та Таффлера.

На основі проведених досліджень можна зробити висновок, що успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення кризової ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. №2343-XII (зі змінами та доповненнями від 16.10.2011 р.).
2. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник: / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2018. – 496 с.
3. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : теорія і практика : Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Л.: «Магнолія 2016», 2017. – 440 с.
4. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 328 с.
5. Економічний аналіз й діагностика стану сучасного підприємства / видання 2-ге перероблене та доповнене. Навчальний посібник / [Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2017 – 400 с.
6. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
7. Гридчина М. В. Финансовый менеджмент : Курс лекций./ М. В. Гридчина – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : МАУП, 2020. – 160 с.
8. Кузьменко І.О. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник / І.О. Кузьменко. – Херсон : Олді-плюс, 2019. – 256 с.
9. Берест М.М., Тимошенко А.П. Критичний аналіз змісту економічної категорії «банкрутство» // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - №29. – С. 69-72.
- 10.Благодетелева-Вовк С.Л. Управління фінансовою санацією підприємств. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 248 с.
- 11.Бойчик І.М. Економіка підприємства. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
- 12.Горбась І.М. Застосування стратегії диверсифікації в умовах перехідної економіки // Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. – 2005. - №75. – С. 39-41.

13. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навч. посібник / Б.Є. Грабовецький. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.
14. Добровольская Е.В., Лисовская А.Н. Антикризисное управление предприятием: сущность, этапы осуществления и основные антикризисные мероприятия // Економічний форум. – 2012. - №2. – С. 288-291.
15. Економічний аналіз: навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП Рута, 2003. - 680с.
16. Економіка та організація виробництва: Підручник / за ред.. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с.
17. Іванілов О.С. Економіка підприємства. – К.: ЦУЛ, 2009. – 728 с.
18. Ткаченко А.М. Методичні вказівки до виконання кваліфікаційної магістерської роботи для магістрів Національного університету «Запорізька політехніка» денної та заочної форм навчання / Укл.: А. М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2021. – 46 с.
19. Костенко Т.Д., Підгора Є.О. Рижигов В.С. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства. – К.: ЦУЛ, 2005. – 400 с.
20. Колісник М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Віблій. – К.: Кондор, 2007. – 272 с.
21. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз. – К.: Хай-Тек-Прес, 2008. – 336 с.
22. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства. – К.: МАУП, 2003. – 304 с.
23. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник / О. П. Крайник, З. В. Клепикова. – Львів : Державний університет «Львівська політехніка». Київ «Дакор», 2012. – 260 с.
24. Національний банк і грошово-кредитна політика. Підручник / За ред. д. е. н., проф. Мороза А. М., к. е. н., доц. Пуховкіної М. Ф. - К.: КНЕУ, 2005. – 422с.

- 25.Єфіменко Н. А. Теоретичні засади відтворення якості основного капіталу підприємств / Н. А. Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2020 - № 5 (107) – С. 74-84.
- 26.Островська Г.В. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірностей банкрутства підприємств / Г.В. Островська // Галицький економічний вісник. – 2011. - №2(31). – С. 99-111.
- 27.Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид.: Підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 520 с.
- 28.Пепа Т.В., Федорова В.О., Кондрашихін А.Б., Андрєєва О.В. Управління фінансовою санацією підприємств. – К.: ЦУЛ, 2008. – 440 с.
- 29.Подольська В.О. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: ЦУЛ, 2007. – 488 с.
- 30.Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : Підручник / Кер. кол. авт. і наук. Ф 59 ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
- 31.Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
- 32.Салига С.Я., Ляшенко Є.І., Дацій Н.В. Антикризове фінансове управління підприємством / С.Я. Салига, Є.І. Ляшенко, Н.В. Дацій. – К.: ЦУЛ, 2005. – 208 с.
- 33.Суторміна В. М, Федосов В. М., Андрущенко В. Л. Держава - податки - бізнес. - К.: Либідь, 2002. – 382 с.
- 34.Троц І.В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – Вип. 5(2). – С. 221-228.
- 35.Філімоненков О.С. Фінанси підприємств / О.С. Філімоненков. – К.: МАУП, 2004. – 328 с.
- 36.Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2007. - 460 с.
- 37.Череп А.В. Економічний аналіз. – К.: Кондор, 2005. – 160 с.

38. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.
39. Шваб Л.І. Економіка підприємства. – К.: Каравела, 2008. – 568 с.
40. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. — К.: КНЕУ, 2004. — 196 с.
41. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз. – К.: А.С.К., 2009. – 240 с.
42. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К.: ЦУЛ, 2006. – 528 с.
43. Верховна Рада України: офіційний веб-сайт // www.rada.gov.ua.
44. Законодавство України // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Баланс ПП «Луганський» за 2019-2021 роки

Актив	Код	2019	2020	2021
I. Необоротні активи				
Незавершене будівництво	20	4,6	4,6	4,6
Основні засоби:				
залишкова вартість	30	14,2	10,0	8,8
Інші необоротні активи	45	52,4	0,0	0,0
Усього за розділом I	80	71,2	14,6	13,4
II. Оборотні активи				
Виробничі запаси	100	23,2	27,0	29,0
Готова продукція	130	71,1	61,1	66,8
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	160	11,8	11,0	3,4
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом		0,8	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	3,5	10,6	4,3
Грошові кошти та їх еквіваленти:				
в національній валюті	230	1,5	13,6	66,7
в іноземній валюті	240			
Інші оборотні активи	250	3,3	3,3	4,6
Усього за розділом II	260	115,2	126,6	174,8
III. Витрати майбутніх періодів	270			
Баланс	280	186,4	141,2	188,2
Пасив				
I. Власний капітал				
Статутний капітал	300	20,0	20,0	20,0
Резервний капітал	340	2,1	2,1	2,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	149,7	89,8	89,2
Усього за розділом I	380	171,8	111,9	111,3
II. Забезпечення наступних виплат та платежів				
III. Довгострокові зобов'язання				
IV. Поточні зобов'язання				
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7,9	18,2	56,5
Поточні зобов'язання за розрахунками:				
з бюджетом	550	0,1	3,4	6,5
зі страхування	570	1,3	1,4	1,2
з оплати праці	580	3,3	3,7	2,8
Інші поточні зобов'язання	610	2,0	2,6	9,9
Усього за розділом IV	620	14,6	29,3	76,9
V. Доходи майбутніх періодів	630			
Баланс	640	186,4	141,2	188,2

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 - Звіт про фінансові результати ПП «Луганський» за 2019-2021 роки

Стаття	Код	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30	871,5	464,3	461,3
Інші операційні доходи	40	0,2	0	0
Інші звичайні доходи	50	10,2	0	5,6
Надзвичайні доходи	60	0	0	0
Разом чисті доходи	70	881,9	464,3	466,9
Матеріальні затрати	90	0,1	0,1	0
Витрати на оплату праці	100	70	46,6	58
Відрахування на соціальні заходи	110	25,3	16,8	20,3
Амортизація	120	17,7	4,1	1,3
Інші операційні витрати	130	134,7	144,5	85,4
Собівартість реалізованих товарів	140	645,5	310,9	297,2
Інші звичайні витрати	150	0	0	0,5
Надзвичайні витрати	160	0	0	0
Податок на прибуток	170	4,3	1,2	4,8
Разом витрати	180	897,6	524,2	467,5
Чистий прибуток (збиток)	190	-15,7	-59,9	-0,6