

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ

КАФЕДРА ФІНАНСІВ



«ДОПУЩЕНИЙ ДО ЗАХИСТУ»

завідувач кафедрою

_____ професор НУК, д.е.н. Рогов
Г.К.
(науковий ступінь, вчене звання, П.І.Б. завкафедрою)

_____ «__» _____ грудня 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

на тему: **«БАНКРУТСТВО СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В
УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ, ПРОГНОЗ»**

Виконав: студент групи 6441м
_____ **Кушнір Ю.Г.**

(підпис)

Керівник роботи:

професор НУК, доцент, д.е.н.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

_____ **Рогов Г.К.**
(підпис)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ
АДМІРАЛА МАКАРОВА**

Факультет економіки моря

Кафедра _____ фінансів _____
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Гарант освітньої програми
проф., д.е.н. Рогов Г.К.
« 16 » квітня 2021 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»**

Студенту _____ Кушнір Юрій Геннадійович _____
(прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи: «БАНКРУТСТВО СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В
УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ, ПРОГНОЗ»

Керівник роботи _____ доцент, д.е.н. Рогов Георгій Костянтинівич _____
(науковий ступень, вчене звання, прізвище, ім'я по батькові)

Затверджені наказом ректора № 1317уч. від « 29 » жовтня 2021 року

2. Термін подачі роботи _____ 06.12.2021р.

3. Вихідні дані по роботі:
нормативно-законодавча база; фінансова звітність ПрАТ «Херсонліфт»,
праці провідних вчених з досліджуваних питань, закордонні праці вчених та
практиків

4. Перелік питань, що належать до розробки:
З'ясувати сутність та ознаки банкрутства суб'єктів господарювання,
визначити механізм банкрутства та класифікацію різновидів банкрутства,
розглянути наукові підходи до оцінки та прогнозування ймовірності
банкрутства. Визначити тенденції банкрутства суб'єктів господарювання в
Україні, здійснити аналіз фінансових показників діяльності ПрАТ
«Херсонліфт» та здійснити діагностику стану банкрутства . Розробити
рекомендації щодо зниження ризику запобігання банкрутства вітчизняних
суб'єктів господарювання, розробити запобіжні заходи щодо зниження
ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт».

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

6. Дата видачі завдання 15.04.2021

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назви етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1	Систематизація інформації та складання розгорнутого змісту роботи, затвердження його науковим керівником	19.04.2021	
2	Розробка теоретичного розділу	27.05.2021	
3	Розробка аналітичного розділу	27.09.2021	
4	Розробка проектного розділу	22.10.2021	
5	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	29.11.2021	
6	Розробка автореферату, презентації кваліфікаційної роботи та доповіді	06.12.2021	
7	Подання кваліфікаційної роботи на попередній захист	06.12.2021	
8	Подання на кафедру фінансів тексту остаточного варіанту роботи, підписаного її керівником, разом з заявою щодо самостійності виконання роботи та ідентичності друкованої та електронної версії роботи	10.12.2021	
9	Подання кваліфікаційної роботи рецензенту	15.12.2021	
10	Подання на кафедру фінансів електронних версії наступних документів у форматі pdf: кваліфікаційної роботи; файлу-опису кваліфікаційної роботи (згідно Додатку до наказу ректора НУК від 19.05.2020 р. за №287-уч); презентації доповіді	20.12.2021	
11	Подання на кафедру фінансів письмового відгуку та рецензії на кваліфікаційну роботу	20.12.2021	

Студент _____ / Кушнір Ю.Г. /
(підпис) (ПІБ)

Керівник _____ / Рогов Г.К. /
(підпис) (ПІБ)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА	
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	10
1.1. Поняття, сутність та ознаки банкрутства суб'єктів господарювання	10
1.2. Механізм банкрутства та класифікація різновидів банкрутства.....	20
1.3. Наукові підходи до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства..	29
Висновки до розділу 1	37
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ СТАНУ БАНКРУТСТВА	
ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	39
2.1. Тенденції банкрутства суб'єктів господарювання в Україні	39
2.2. Характеристика ПрАТ «Херсонліфт» та аналіз фінансових показників його діяльності.....	48
2.3. Діагностика стану банкрутства ПрАТ «Херсонліфт»	59
Висновки до розділу 2	67
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ	
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ	70
3.1. Рекомендації щодо зниження ризику запобігання банкрутства вітчизняних суб'єктів господарювання	70
3.2. Розробка запобіжних заходів, націлених на зниження ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт».....	80
3.3. Розробка економіко-математичної моделі прогнозування ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт».....	89
Висновки до розділу 3	98
ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	109

ВСТУП

Обґрунтування актуальності обраної теми. Проблема банкрутства боржника, який не виконує своє боргове зобов'язання як одна з найбільш важливих та складних проблем має багатовікову історію: вона привертала і привертає увагу багатьох науковців. Це природньо, адже від правильного розуміння та застосування інституту банкрутства в багатьом залежить оздоровлення господарської сфери, активізація діяльності суб'єктів господарювання. Нестабільний економічний розвиток, поширення кризових явищ, пандемія коронавірусної інфекції, неправильні управлінські рішення є далеко неповним переліком причин, які приводять суб'єктів господарювання в стан неплатоспроможності.

Інститут банкрутства, безсумнівно, надає стабілізуючий вплив на економіку. Сьогодні банкрутство переходить зі сфери теорії в сферу практики і тому потребує не тільки теоретичного вивчення, а й практичного удосконалення.

Перехід від планового типу економіки до ринкової відбувся в Україні порівняно недавно. Не зважаючи на те, що на сьогодні накопичена власна база з практичними і теоретичними знаннями щодо процесів, які відбуваються в ситуаціях, коли виникає фінансова неспроможність, значно ускладнює аналіз механізму банкрутства та обставина, що це явище не є статичним об'єктом, а продовжує розвиватися і змінюватися. Дана динамічна природа обумовлена проявом цілого ряду причин, таких як зміни до законів (наприклад, прийняття Кодексу України з процедур банкрутства), економічна криза та інші. Тому в галузі вивчення цього явища існує проблема різнобічного підходу до визначення поняття банкрутства. Причому це далеко не єдина проблема. Так, існує проблема визначення універсальної методики діагностики ймовірності банкрутства підприємства, оскільки на сьогодні запропоновано велику кількість моделей такої діагностики, кожна з яких прагне до універсальності, але показує протилежні результати. Існує

проблема правових прогалин в процедурі банкрутства, через які суттєво ускладнюється процес визнання підприємства банкрутом.

На сьогодні велика кількість науковців (І.Г. Бачкір, Т.Є. Воронкова, А.Ф. Крюков, О.А. Львова, І.В. Олександренко, І.В. Погорельцева, В.І. Рудика, Г.О. Сукрушева) зосереджують свою увагу на поняттю та сутності інституту банкрутства.

Велика група науковців (О.В. Батова, І.Г. Бачкір, О.В. Добровольська, О.В. Кучмей, С.А. Пустовгар, Р.В. Сазонов, Н.Г. Сейсебаєва, О.А. Сич) досліджують ефективність різних методів діагностики банкрутства. Супутні до банкрутства проблеми (фінансова стійкість підприємства, його платоспроможність, подолання кризових явищ) досліджували Ю.А. Гайбура, Л.О. Гончар, Н.В. Зленко, Т. Карпова, Т.В. Польова, Г.І. Рзаєв, Р.А. Чемчикаленко та інші.

Багато практиків досліджують окремі аспекти проблем банкрутства, які виникають в ході діяльності підприємства. До них слід віднести таких авторів, як О. Бондарчук, О. Гладій, А. Власенко, А. Енгельс, Ю. Колос.

Не зважаючи на те, що питання, пов'язані з банкрутством, досліджувалися великою кількістю науковців, залишається невирішеними велика кількість проблем. Особливо нагальною потребою є ув'язування теоретичних аспектів інституту банкрутства з практичними.

Об'єктом дослідження є банкрутство як елемент системи ринкових відносин.

Предметом дослідження є причини, наслідки, прогноз банкрутства суб'єктів господарювання в Україні.

Метою дослідження є розкриття причин та наслідків банкрутства суб'єктів господарювання в Україні, а також виявлення особливостей його прогнозування. Виходячи з вказаної мети дослідження, його основними завданнями є:

- визначити поняття, сутність та ознаки банкрутства суб'єктів господарювання;

- дослідити механізм банкрутства та класифікація різновидів банкрутства;
- з'ясувати наукові підходи до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства;
- виявити тенденції банкрутства суб'єктів господарювання в Україні;
- охарактеризувати ПрАТ «Херсонліфт» та проаналізувати фінансові показники його діяльності;
- здійснити діагностику стану банкрутства ПрАТ «Херсонліфт»;
- розробити рекомендації щодо зниження ризику запобігання банкрутства вітчизняних суб'єктів господарювання;
- розробити запобіжні заходи, націлені на зниження ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт»;
- розробити економіко-математичну модель прогнозування ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт».

У роботі використовувалася система методів, націлених на досягнення поставленої мети та виконання завдань. Зокрема методи порівняння, аналізу та синтезу, системний метод використано в процесі з'ясування теоретичних засад інституту банкрутства суб'єктів господарювання. Методи горизонтального та вертикального аналізу, коефіцієнтний метод використано в процесі з'ясування тенденцій банкрутства суб'єктів господарювання в Україні, аналізу фінансових показників діяльності ПрАТ «Херсонліфт». Метод моделювання застосовано до діагностики стану банкрутства ПрАТ «Херсонліфт», розробки економіко-математичної моделі прогнозування ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт». Прогностичний метод застосовано в ході з'ясування шляхів запобігання банкрутства суб'єктів господарювання в Україні. Методи наукової абстракції та узагальнення використано в процесі формулювання висновків дослідження. Табличний та графічний методи використано в процесі оформлення результатів дослідження.

Теоретичною і методологічною основою дослідження, є діалектичний

метод пізнання, а також комплексний системний підхід до вивчення фінансово-економічних явищ, положень фінансової та економічної науки, теоретичні розробки вчених із питань сутності «банкрутство», «неплатоспроможність», «діагностика банкрутства», методів оцінки ймовірності банкрутства, законодавчі і нормативні акти України, статистичні дані Державної служби статистики України та Агентства з питань банкрутства, інші офіційні публікації, а також наукові статті та джерела мережі Internet.

Документальною основою є фінансова звітність ПрАТ «Херсонліфт» за 2011-2021 рр., статистичні дані Державної служби статистики України.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в комплексному дослідженні теоретичних, методичних та практичних аспектів інституту банкрутства суб'єктів господарювання в Україні.

Положення, що визначають наукову новизну роботи, полягають в тому, що отримало подальший розвиток: визначення поняття «банкрутство»; методика діагностики ймовірності банкрутства на підприємствах; економетрична модель впливу різних факторів на обсяги найбільш ліквідних активів підприємства, які забезпечують належний рівень платоспроможності суб'єкта господарювання.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх впровадження на сучасних підприємствах при антикризовому управлінні, що підвищить результативність існуючої системи управління та дозволить своєчасно виявити кризову ситуацію та підвищення ймовірності банкрутства.

Особистий внесок здобувача. Магістерська робота є самостійно виконаним дослідженням, у якому викладено та обґрунтовано підхід до попередження, запобігання та подолання банкрутства.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні і методичні положення, які є результатом дослідження, докладалися і обговорювалися на Всеукраїнських наукових економічних читаннях «Сучасні тренди морегосподарювання», присвячені пам'яті першого декана Інженерно-

економічного факультету НУК професора Василя Чангировича Лі (Національний університет кораблебудування імені адмірала С. О. Макарова, м. Миколаїв, 2021).

Структура і обсяг магістерської роботи. Магістерська робота викладена на 115 сторінках комп'ютерного тексту і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (з 75 найменувань). Робота містить 14 рисунків та 35 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Поняття, сутність та ознаки банкрутства суб'єктів господарювання

Для будь-якого суб'єкта господарювання існує ймовірність настання кризи. Критичним варіантом кризи є банкрутство. Фактично кожен науковець в Україні та за кордоном наголошує, що термін «банкрутство» походить від італійських *banco* – «лавка» і *rotto* – «зламаний». Хоча цьому терміну можна привласнити і англійське походження – «bank broken» або німецьке – «bankrot». Всі ці поняття є синонімами та виражають один стан суб'єкта господарювання – припинення діяльності та крах.

Офіційне визначення терміну «банкрутство» в Україні надано в Кодексі України з процедур банкрутства. Згідно з положеннями ст. 1 цього нормативно-правового акту банкрутство визначається як неспроможність боржника щодо відновлення власної платоспроможності за допомогою відповідних процедур санації та реструктуризації та погашення визначених грошових вимог кредиторів способом, який відрізняється від ліквідаційної процедури. Банкрутство в Україні визначається тільки господарським судом [27]. Зрозуміло, що це визначення пройшло певну еволюцію з моменту прийняття першого законодавчого акту в цій сфері – Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [49], який на сьогодні вже є нечинним.

Серед науковців щодо визначення терміну «банкрутство» відсутня єдність. Як правильно зауважує В. І. Рудика, причина цього обумовлена багатоаспектністю та багатогранністю цього явища [60, с. 127].

В табл. 1.1 представлено узагальнення підходів різних науковців щодо терміну «банкрутство».

Таблиця 1.1

Узагальнення наукових підходів до визначення терміну «банкрутство»

Автор	Визначення терміну «банкрутство»
В. І. Рудика	Процес, який включає низку дій, націлених на визнання нездатності суб'єкта господарювання на підставі результатів аналізу фінансової діяльності виходу з кризи, з супроводжувальним рішенням суду про необхідність здійснення ліквідаційної процедури.
І. В. Олександренко	Регулятор, за допомогою якого ринкова економіка відсіює неефективні та неплатоспроможні збиткові суб'єкти господарювання.
Т. М. Янковець	Фінансова неспроможність, що зумовлює неможливість суб'єкта господарювання розрахуватися за зобов'язаннями.
Н. Г. Сейсебаєва	Кризовий стан, який виникає через погіршення платоспроможності та потребує спеціальних антикризових методів.
Г. О. Сукрушева	Результат глибокої кризи, в якій перебуває суб'єкт господарювання, пов'язаний з відсутністю коштів для розрахунків за зобов'язаннями.
Т. Є. Воронкова	Правова категорія, яка пов'язана з мірою відповідальності за неплатоспроможність та непогашення зобов'язання.
С. М. Скочиляс	Неплатоспроможність суб'єкта господарювання задовільнити вимоги кредиторів щодо оплати існуючих зобов'язань.

Джерело [60, с. 129; 43, с. 223; 75, с. 59; 63, с. 679; 66, с. 683; 13, с. 41; 65, с. 233]

З табл. 1.1 видно, що розмаїття визначень є наслідком різного розуміння суті банкрутства. В цілому можна виділити три групи підходів. Перший підхід обумовлений ототожненням термінів «неспроможність», «неплатоспроможність» та «банкрутство». За другим підходом банкрутство визначається як процес, результат, правова категорія, кризовий стан. За третім підходом інститут банкрутства визначається в межах офіційного визначення, яке надається в Кодексі України з процедур банкрутства [27]. У результаті єдиної думки про поняття банкрутства немає ні у практиків, ні у теоретиків.

Узагальнюючи підходи різних науковців банкрутство пропонуємо визначити як визнану суспільством неспроможність економічного суб'єкта,

яка виражається у повній втраті платоспроможності внаслідок неефективної діяльності та поразки у ринковій конкуренції.

Досить часто термін «банкрутство» співвідносять з іншими термінами. Так, наприклад, досить дискусійний характер носить відмежування «банкрутства» від «неспроможності».

Спроможність – це стан підприємства, тобто його сукупність кількісних та якісних характеристик, що забезпечують йому стійку життєздатність (відсутні претензії до фінансового стану підприємства та обслуговування ним своїх боргових зобов'язань). Натомість, неспроможність може трактуватися як економічна втрата спроможності, що характеризується порушенням зовнішньої та внутрішньої рівноваги, що не дозволяє досягти сталого становища господарюючого суб'єкта в економічній системі [17, с. 202].

Вважаємо, що «неспроможність» не можна називати синонімом терміну «банкрутство». Якщо запровадити кількісну систему оцінки фінансової нестабільності підприємства, то неспроможність та банкрутство будуть перебувати на різних рівнях. Неспроможність є змінним станом. Цей стан може перейти в банкрутство, тобто абсолютний ступінь, а може і увійти до фази оздоровлення. При технічній оцінці банкрутство - це вже кінцева фаза, яка закінчується ліквідацією організації, як юридичної особи. Водночас неспроможність є лише завершенням певного етапу розвитку неплатоспроможності. Для визначення неспроможності вивчаються фінансові показники діяльності організації, тоді як становище банкрутства йде через правові показники та настає через рішення господарського суду.

Сутність банкрутства можна розглядати з позиції макро та мікроекономіки. В першому випадку банкрутство слід розглядати як невід'ємний елемент ринкової економіки, за допомогою якого господарський комплекс позбавляється неефективно діючих суб'єктів господарювання. Відповідно в цьому випадку банкрутство виступає певним механізмом регулювання зі сторони держави та саморегулювання економіки, який

зводиться до вимоги дотримання виконання зобов'язань.

Тобто у реаліях сучасної економіки процедури банкрутства належать до розряду найважливіших прийомів поліпшення фінансового здоров'я бізнесу. Відбувається «природний відбір» підприємств, найбільш пристосованих до ринку. Ринкова економіка через свою динамічну сутність не терпить неухважного підходу. Ті підприємства, які не врахували вимоги сучасного ведення бізнесу, просто йдуть із ринку, розоряються та стають банкрутами.

В цьому контексті слід відзначити, що існує точка зору, за якою банкрутство розглядається, як позитивний ефект для економіки. Вчені, які так вважають, пояснюють це тим, що за такого стану справ ніші, що звільнилися, займають більш здатні гравці, а саме підприємство-банкрут отримує фінансову «індульгенцію» від кредиторів і може почати бізнес спочатку.

На мікрорівні сам стан банкрутства можна порівняти з вирієм в океані. Спочатку рух непомітний і можна легко вийти з нього, якщо вчасно помітити напрямок вектору. Але потім – все ближче до середини, – швидкість збільшується, і підприємство вже можна не врятувати, і воно стане банкрутом. Відповідно основною ознакою банкрутства є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів, тобто нездатність своєчасно та повністю розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Фінансова неспроможність виникає через перевищення зобов'язань ліквідними активами, тобто через незадовільну структуру балансу. І як слідство, може виражатися у появі простроченої заборгованості перед бюджетом, банками, постачальниками та іншими контрагентами.

Окрім цього слід звернути увагу і на той факт, що банкрутство виникає досить часто в результаті злочинних діянь. Саме тому багато науковців розглядають його у кримінально-правовому аспекті. Але вважаємо, що з позицій кримінального права можна розглядати лише деякі різновиди банкрутства, а тому більш доцільним є визнання того, що банкрутство настає

законним шляхом. Нездатність платежів виникає через різну управлінську та фінансову напругу в організації. При цьому сам стан виникає не миттєво. Цей процес може займати кілька років. Через це складно простежити, чому все пішло за негативним сценарієм. За цей час може змінюватися керівництво компанії, сфера діяльності та багато іншого. Зовсім необов'язково, що у банкрутство компанія була введена спеціально за злочинним наміром. Могли просто змінитись умови роботи організації, наприклад, прийнято новий закон, що обмежує її діяльність у країні, і підприємство зазнає економічних втрат, які можуть призвести до його банкрутства.

Окремі науковці [60] розрізняють передумови для виникнення банкрутства та його причини (рис. 1.1 та 1.2). Проте вважаємо недоцільним здійснювати таке розмежування, оскільки дуже складно відрізнити передумову від причини.

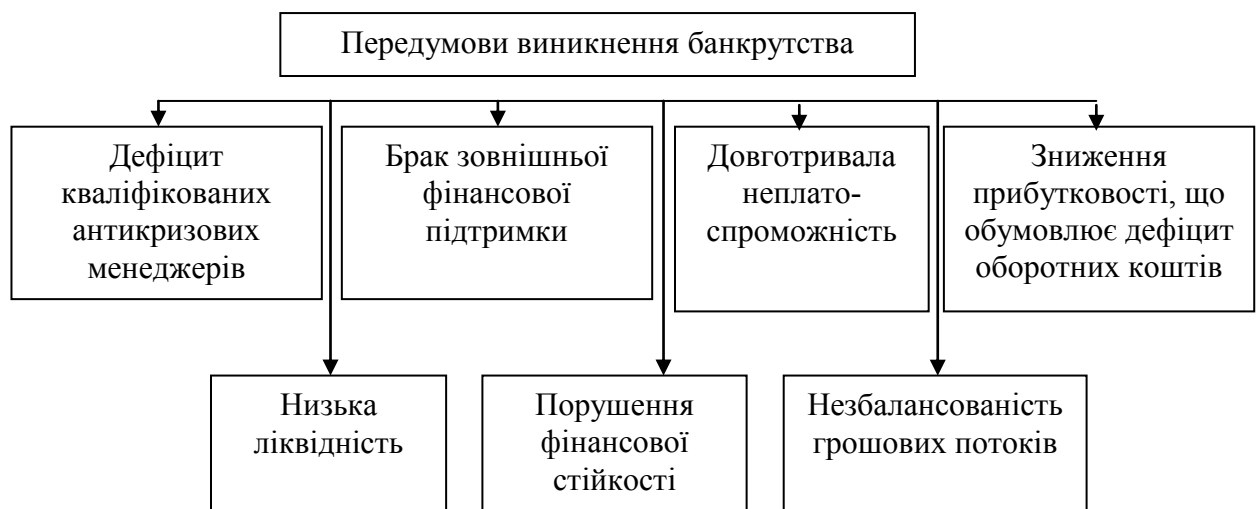


Рис. 1.1. Передумови банкрутства суб'єктів господарювання

Джерело: складено за даними [60]

Вважаємо, що для практичного аспекту більш важливими є не стільки виокремлення передумов виникнення банкрутства, скільки виявлення його ознак та критеріїв, які можуть свідчити про настання банкрутства. Таку ознаки доцільно звести в певну таблицю, згрупувавши їх в показники та критерії (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Групування ознак банкрутства суб'єкта господарювання

Показники, що характеризують ймовірність настання банкрутства та фінансові проблеми організації у майбутніх періодах	Показники, що характеризують ймовірність настання банкрутства та фінансові проблеми організації у майбутніх періодах
1) стабільний спад виробництва, обсягів продажу та збитки в динаміці за кілька звітних періодів; 2) низькі значення коефіцієнтів ліквідності та тенденція до їхнього зниження; 3) постійна наявність суттєвої для підприємства простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості; 4) частка залучених ресурсів в активах перевищує гранично допустимі значення; 5) уповільнення оборотності капіталу; 6) запаси сировини та товарів набагато перевищують нормативні значення; 7) дефіцит власного оборотного капіталу залучення нових фінансових ресурсів на не вигідних умовах; 8) погіршення структури клієнтського портфеля; 9) різкий спад вартості акцій; 10) скорочення виробничого потенціалу.	1) вкрай висока залежність підприємства від одного проекту, виду активу та обладнання, ринку сировини чи ринку збуту; 2) вибір ризикових клієнтів або партнерів; 3) технологічна відсталість обладнання та технології виробництва; 4) втрата досвідчених управлінців; 5) позапланові простой обладнання, неритмічна виробнича діяльність; 6) неефективні довгострокові угоди; 7) дефіцит інвестицій тощо.

Джерело: складено самостійно

Банкрутство проявляється як неузгодженість грошових потоків (припливу та відтоку) грошей. Імовірність втрати неспроможності може виявитися як в умовах галузевого зростання через підвищення конкуренції, так і в умовах спаду темпів розвитку галузі (обсяг ринку стискається).

Особливу увагу слід приділити причинам банкрутства. Знову ж таки слід зазначити, що серед науковців відсутня єдність щодо визначення повного переліку причин, які можуть спричинити банкрутство.

Так, наприклад, В. І. Рудика головною причиною банкрутства вважає некомпетентність менеджерів, які не мають належного досвіду та знань з антикризового управління [60, с. 127].

Водночас переважна більшість науковців виокремлюють низку причин, які пов'язують з неплатоспроможністю суб'єктів господарювання. Так,

наприклад, І. В. Олександренко виокремлює такі причини як інфляційні процеси, нестабільна політична та економічна ситуація, нестабільність ринків [43, с. 228].

Досить часто в науковій літературі зустрічається поділ причини банкрутства на внутрішні (наприклад, відсутність антикризової стратегії суб'єкта господарювання чи надмірна частина позикового капіталу) та зовнішні (наприклад, турбулентність податкової системи, девальвація, безробіття) [63, с. 678].

При цьому зовнішні справедливо вважаються такими, що на них неможливо впливати, а внутрішні – такими, що напряду залежать від самого суб'єкта господарювання. Причому в другому випадку причинами виникнення обставин, які приводять до банкрутства може бути економічно неспроможна внутрішньогосподарська політика, що проводиться керівництвом організації. Економічна неспроможність може виражатися в неплатоспроможності організації та бути результатом погіршення та (або) відсутності цілої системи показників та ознак. В результаті дана організація не в змозі виконати свої зобов'язання за зайнятими кредитами та платежами з іншими організаціями та населенням, а також щодо сплати податків та обов'язкових платежів до бюджетної системи.

Узагальнення причин настання банкрутства представлено на рис. 1.2. Зазначимо, що вказані причини можуть бути згруповані за різними чинниками. Так, наприклад, зовнішні причини можна згрупувати наступним чином:

1) економічні: криза економіки країни, спад виробництва, інфляція, нестабільна фінансова система, підвищення цін на ресурси, зміна кон'юнктури ринку, банкрутство та неплатоспроможність партнерів;

2) політичні: нестабільність політики, зовнішньоекономічна політика держави, розірвання фінансових зв'язків, брак ринків збуту, незручні умови експорту та імпорту товару; високий рівень конкуренції з появою науково-технічного прогресу;

3) демографічні: чисельність населення, фінансовий стан населення, культурний пріоритет суспільства визначає попит населення на ті чи інші види товарів та послуг тощо.

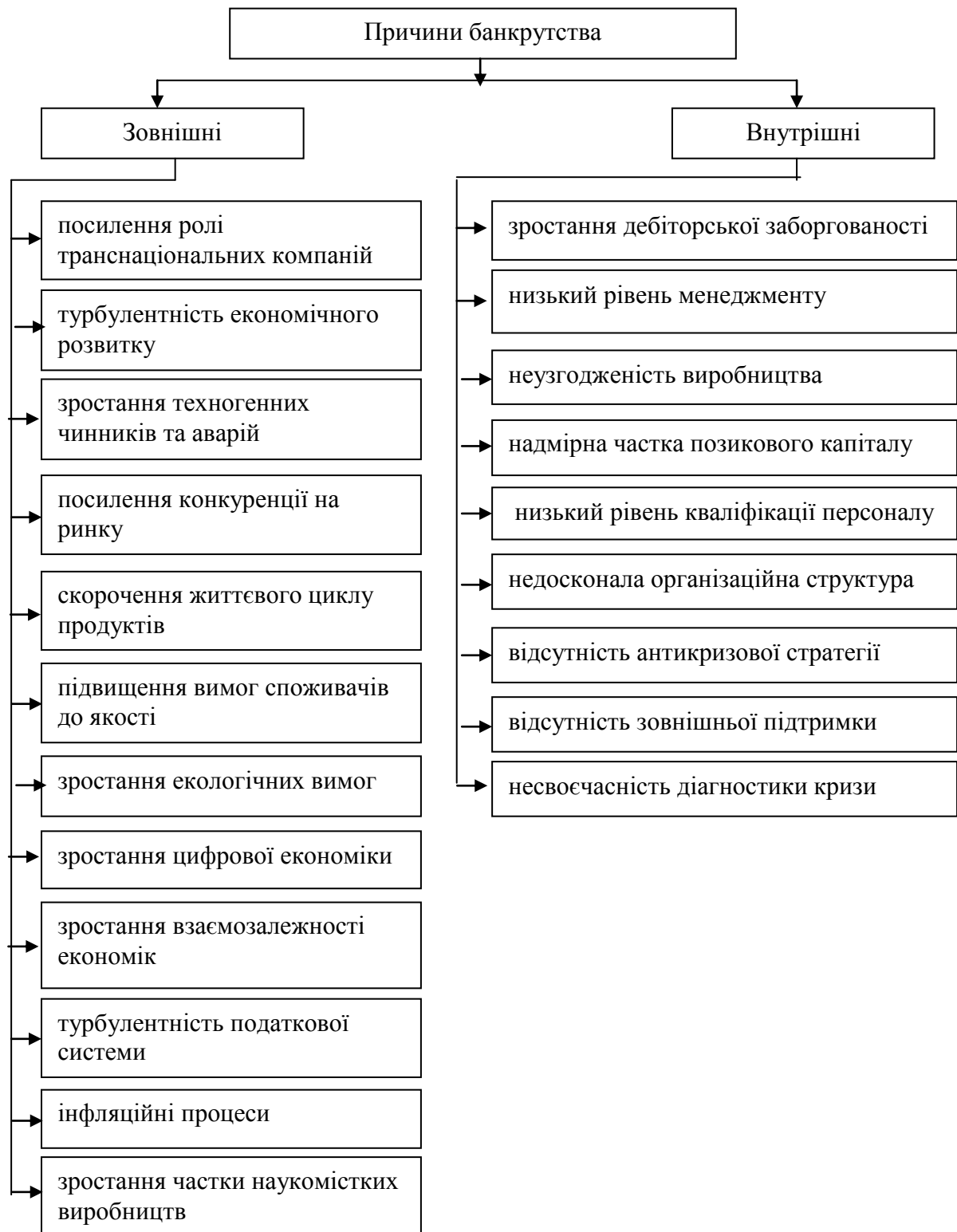


Рис. 1.2. Причини банкрутства суб'єктів господарювання

Джерело: складено за даними [60; 7; 43; 66]

Таким чином, виділені внутрішні та зовнішні причини виникнення банкрутства організації, які дають можливість розглядати банкрутство як результат господарської діяльності організації, що дозволяє застосувати до організації всі правові дії відповідно до законодавства країни (процедура фінансового оздоровлення, арбітражне управління та ін.); застосувати або не застосувати до організації процедури оголошення банкрутства.

Зазначимо, що можуть існувати й інші причини банкрутства з урахуванням специфіки окремих підприємств. Так, наприклад, для підприємств малого бізнесу будуть також актуальними до наведеного на рис. 1.2 переліку такі причини, як:

- високі адміністративні бар'єри. Вони не лише заважають розвитку підприємництва, а й створюють іншу проблему для держави, змушуючи підприємства малого бізнесу йти у тіньову економіку;
- досить високі податкові ставки (окремо слід відзначити рівень єдиного соціального внеску), що заважає впровадженню процесу капіталізації підприємств;
- є недовіра до влади та невпевненість у стабілізації соціального та економічного розвитку як регіону, так і держави, загалом;
- страх прояву дій кримінальних організацій;
- недостатня доступність кредитно-фінансових ресурсів;
- проблеми у сфері формування ресурсної та фінансової бази;
- мінімальний власний прибуток, якого не вистачає на розвиток.

Окрім причин, які призводять до виникнення банкрутства, слід звернути увагу і на наслідки його настання. Узагальнення таких наслідків представлено на рис. 1.3.

Зазначимо, що усі наслідки банкрутства суб'єктів господарювання можна згрупувати до позитивних та негативних. Так, наприклад, до позитивних наслідків банкрутства підприємства можна віднести те, що на час судового розгляду припиняється накладення всіх видів пені та штрафних санкцій.



Рис. 1.3. Можливі наслідки банкрутства

Джерело: складено за даними [60; 43]

До негативних наслідків банкрутства можна віднести продаж майна компанії, ліквідацію юридичної особи, ризик притягнення керівництва суб'єкта господарювання до субсидіарної чи кримінальної відповідальності, позбавлення керівництва та власників бізнесу можливостей приймати рішення та ведення будь-якої діяльності від імені суб'єкта господарювання та інші.

1.2. Механізм банкрутства та класифікація різновидів банкрутства

Одна з головних складових у системі антикризового управління суб'єкта господарювання є застосування зовнішніх та внутрішніх механізмів стабілізації, які допомагають усунути небезпеку банкрутства, зменшити підпорядкованість підприємства від позикових коштів та збільшити швидкість економічного розвитку. У випадку, якщо цієї мети не вдалося досягти, активізується механізм банкрутства.

Слід зазначити, що на сьогодні однозначний науковий підхід щодо механізму банкрутства серед науковців відсутній. Переважна більшість вчених визначають механізм правового регулювання банкрутства. В цьому контексті зазначимо, що механізм банкрутства регламентується цілою низкою нормативно-правових актів, серед яких слід виокремити такі найбільш важливі (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Нормативно-правове регулювання інституту банкрутства в Україні

Нормативно-правовий акт	Коротка характеристика
Кодекс України з процедур банкрутства	Визначає умови визнання суб'єкта господарювання банкрутом, встановлює процедури такого визнання та особливості відновлення платоспроможності, а також задоволення вимог кредиторів.
Господарський кодекс України	В загальному вигляді даються засади визнання суб'єкта господарської діяльності банкрутом, встановлюються суб'єкти процедури, заходи запобігання банкрутству тощо.
Цивільний кодекс України	Визначає особливості визнання банкрутства фізичної особи.
Закони України «Про господарські товариства», «Про банки і банківську діяльність», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про страхування»	Визначають особливості визнання банкрутом суб'єктів господарювання певних організаційно-правових форм, чи суб'єктів, які займаються окремими видами діяльності.
Закон України «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень»	Встановлює правовий режим обтяжень майна для забезпечення прав кредиторів.
Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства	встановлює методику розрахунку показників, які свідчать про високу ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання.

Джерело: складено за даними [27; 16; 69; 50; 48; 54; 56; 51; 52]

Вважаємо, що такий підхід є певним чином неповним, оскільки враховує лише правовий аспект інституту банкрутства. Економічний аспект механізму банкрутства можна визначити через певний алгоритм дій. Згідно з вимогами чинного законодавства на сьогодні виокремлюється позасудова та судова процедури банкрутства. Позасудова процедура базується на вимозі законодавства щодо того, що власники суб'єкта господарювання повинні своєчасно вживати заходів, націлених на запобігання банкрутству.

Якщо судова процедура визнання боржника є неспроможним передбачає судові рішення та подальший контроль господарського суду, то позасудова процедура дозволяє боржнику шляхом переговорів із кредиторами уникнути судового процесу. Результати переговорів можуть бути різними. Боржник може домовитися з усіма або більшою частиною кредиторів про відстрочення або розстрочення належних кредиторам платежів, або зменшення боргу. Це дає йому можливість продовжити свою виробничу діяльність, у якій кредитори часто зацікавлені.

В цьому контексті основним етапом фінансової стабілізації у межах напруженої ситуації для суб'єкта господарювання є запобігання неплатоспроможності. Повна фінансова стабілізація досягається тоді, коли підприємство забезпечило умови тривалого фінансового балансу та підвищення темпів економічного розвитку – скориговану антикризову політику. При цьому кожному окремому етапу фінансового відновлення відповідають певні внутрішні механізми, що поділяються на оперативні, тактичні та стратегічні.

Таким чином, значна роль у відновленні платоспроможності організацій належить досудовим процедурам. До них відносяться заходи для конкретного суб'єкта господарської діяльності при усуненні причин, що спричинили виникнення неплатоспроможності організації.

У зарубіжних країнах широко застосовуються позасудові процедури попередження неспроможності, що здійснюються як з ініціативи боржника, так і кредиторів. У деяких країнах вважають за краще заохочувати саме

позасудові процедури реструктурування боргів як форми реорганізації неспроможного підприємства. Достатньо м'які добровільні форми позасудової реорганізації чи ліквідації неспроможних підприємств застосовуються в Австралії, Австрії, Великобританії, Ірландії, Сінгапурі та Японії. Більш жорсткі, примусові позасудові процедури неспроможності застосовуються в Канаді, Італії, Франції, Новій Зеландії та США. В реформованому Законі про банкрутство Німеччини передбачено, що основні рішення ході провадження за неспроможністю приймаються не суддею у справах про банкрутство, а зборами кредиторів. На ньому голоси розподіляються відповідно до реальної вартості прав вимоги. Можна сказати, що добровільне позасудове врегулювання проблем між боржником і кредитором використовується повсюдно, хоча воно тільки заохочується, але у жодному разі не нав'язується [31, с. 27].

Основною позасудовою процедурою, яка застосовується до боржника є санація. У сучасних умовах, відповідно до міжнародної практики та думки більшості зарубіжних та вітчизняних фахівців під санацією як економічною категорією розуміється комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, організаційно-правового, виробничо-технічного, соціального характеру. Вони спрямовані на подолання фінансової кризи на підприємстві та відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. Алгоритм проведення санації має наступний вигляд (рис. 1.4).

Особливу увагу слід приділити плану санації. В ньому визначають не тільки кредиторів, розміри їх вимог, порядок їх погашення, а й заходи, націлені на виконання плану санації. Особливе місце у процесі санації займають заходи фінансово-економічного характеру. Метою фінансової санації є оптимізація фінансових потоків підприємства. У цьому покриваються поточні збитки. Потім ліквідуються причини їх виникнення з поновленням або збереженням ліквідності та платоспроможності підприємств зі скороченням усіх видів заборгованості. Забезпечується

покращення структури оборотного капіталу з формуванням фондів фінансових ресурсів для проведення санаційних заходів виробничо-технічного та організаційного характеру.

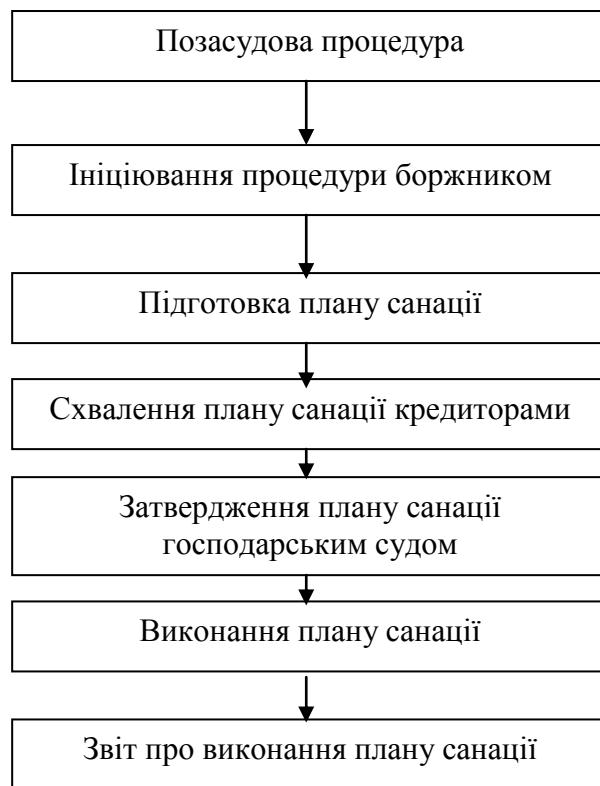


Рис. 1.4. Алгоритм позасудової процедури до боржника

Джерело: складено за даними [27; 4]

Фінансова санація здійснюється у кілька етапів та має певний порядок проведення. Цілісний погляд на етапи розробки санаційної концепції окремого підприємства є так званою «класичною моделлю санації», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання у країнах із розвиненою ринковою економікою.

У разі виникнення в організації кризової ситуації ця модель передбачає проведення аналізу причин (причинно-наслідковий аналіз). На його основі приймається рішення або про ліквідацію бізнесу, або проведення невідкладних санаційних заходів. У разі рішення про санацію визначаються її цілі, формується санаційна стратегія, в якій розробляються санаційні заходи. Це оформляється у програму санації, створюється її проект. Відповідно до

цих документів здійснюється реалізація, координація та контроль її здійснення [20, с. 97].

Доречно зазначити, що в економічній літературі з питань санації часто згадується концепція швидкого виявлення фінансової кризи та радикальних санаційних дій («Primat des Handelns») [44, с. 79]. Однак прихильники цього напрямку переважно економісти-практики не враховують того, що у разі кризи не залишається часу для детального дослідження причин виникнення проблемної ситуації та розробки оптимальної санаційної стратегії. Відсутність такого опрацювання та не розробки санаційної програми - передумова і основний фактор можливих майбутніх невдач. Саме тому у класичній моделі санації окремим аналітичним блоком виділяється формування стратегічних цілей та тактики санації.

Окрім досудової процедури передбачено і судову процедуру. Судова процедура передбачає три варіанти дій (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Мета судових процедур щодо боржника в Україні

Вид судової процедури	Мета судової процедури
Розпорядження майном боржника	Забезпечення не тільки збереження, а й ефективного використання майнових активів, які належать боржнику через аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання та з'ясування подальшого вибору або ліквідації або санації.
Санація	Проводиться з метою запобігання визнанню банкрутом, оздоровлення фінансового-господарського становища, задоволення вимог кредиторів через реструктуризацію боргів або зміни структури суб'єкта господарювання (організаційно-правової чи виробничої).
Ліквідація банкрута	Задоволення вимог кредиторів боржника через його ліквідацію та розпродаж майна.

Джерело: складено за даними [27; 4; 37]

Надалі слід звернути увагу на класифікацію різновидів банкрутств. Найбільш часто в науковій літературі можна зустріти поділ банкрутства на два основних види: навмисне та ненавмисне.

Докладніше розкриваючи види банкрутства, зазначимо, що умисне виникає внаслідок умисного приховування власного майна з метою

уникнення сплати кредиторам. В свою чергу, ненавмисне ділиться на «випадкове», коли провини керівництва в цьому немає і банкрутство виникає внаслідок непередбачених обставин, таких, як стихійні лиха, політична нестабільність, криза країні, загальний спад у виробництві тощо.

У цьому випадку необхідно надавати допомогу компаніям з виходу із кризового становища. І другий вид ненавмисного банкрутства – це «необережне», воно виникає внаслідок неефективної роботи організації або з вини керівників.

Якщо виходити з вимог законодавства, то можна виокремити три основні види банкрутств: корпоративне (банкрутство юридичних осіб); банкрутство фізичних осіб, у тому числі й фізичних осіб – підприємців; банкрутство банківських установ та виведення їх з ринку. Перші два види регламентуються Кодексом з процедур банкрутства [27], останній вид – Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [55].

І. В. Олександренко виокремлює такі різновиди банкрутства, як реальне, технічне, навмисне, фіктивне [43, с. 225].

Реальне банкрутство організації – нездатність відновити свою платоспроможність через реальні втрати власного та позикового капіталу. Тобто такий вид банкрутства характеризує повну нездатність підприємства відновити у майбутньому періоді свою фінансову стійкість та платоспроможність з реальних втрат використовуваного капіталу. Катастрофічний рівень втрат капіталу не дозволяє такому підприємству здійснювати ефективну господарську діяльність у майбутньому періоді, унаслідок чого воно оголошується банкрутом юридично.

Навмисне банкрутство – це свідоме доведення підприємства до сталої фінансової неспроможності. Тобто формально цей вид банкрутства характеризується навмисним створенням керівниками та власниками організації стану її неплатоспроможності, заподіяння їй економічної шкоди в особистих інтересах та інтересах третіх осіб. Виявлені факти умисного банкрутства переслідуються у кримінальному порядку.

Технічне банкрутство – характеризує стан неплатоспроможності підприємства, викликаний суттєвим простроченням його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує обсяг його фінансових зобов'язань. На думку І. І. Нескородєва технічне банкрутство не призводить до ліквідації підприємства при ефективному антикризовому управлінні [36, с. 197].

Фіктивне банкрутство слід розуміти як свідомо хибне публічне оголошення керівником або засновником (учасником) юридичної особи про неспроможності даної юридичної особи, а також фізичною особою-підприємцем про свою неспроможність, якщо це діяння завдало великої шкоди. Такі дії переслідуються у кримінальному порядку.

До цих різновидів можна додати приховане банкрутство, яке виникає у разі навмисного укриття факту фінансової неспроможності підприємства та пов'язаного з цим надання неточної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам.

Іноді в літературі можна зустріти так звана кримінальне банкрутство, як об'єднання вищенаведених різновидів, які переслідуються кримінальним законодавством. Важливо відзначити, що проблема кримінальних банкрутств, можливо, не так чітко кваліфікованих у кримінальному праві, притаманна більшості країн із ринковою економікою. Так, законодавство США містить норми, що стосуються кримінального банкрутства, яке також називається «шахрайством при банкрутстві», та передбачає навмисні дії щодо приховування активів, знищення, вилучення та фальсифікації документів з метою ініціації судової процедури банкрутства чийось інтересам. Кримінальний кодекс Угорщини як правопорушення при банкрутстві встановлює порушення правил ведення належного бухгалтерського обліку (§289 КК) та порушення регулярних принципів підприємницької діяльності або навмисне зменшення майна боржника (наприклад, умисне заподіяння шкоди майну боржника його керівником,

укладання фіктивних угод, заподіяння збитків тощо), що унеможлиблює задоволення вимог кредиторів (§290 КК). Кримінальні кодекси Німеччини та Польщі містять положення про відповідальність за несвоєчасне подання заяви про неспроможність до суду, а також про фіктивне банкрутство (виведення активів), при якому відповідальність загрожує всім учасникам справи про банкрутство [34, с. 27].

Банкрутство як економічний факт життя організації може бути двох різновидів:

- раптове банкрутство, викликане надзвичайними ситуаціями у зовнішньому середовищі чи всередині організації – війни, стихійні лиха, революції, націоналізація, падіння курсу акцій на біржі, смерть чи зникнення керівника, діяльність без якого неможлива, або аналогічні інші події;
- послідовне, тривале погіршення показників діяльності організації, що в кінцевому рахунку призводить до неплатоспроможності.

І.І. Нескородева дещо по іншому підходить до визначення різновидів банкрутства (рис. 1.5).

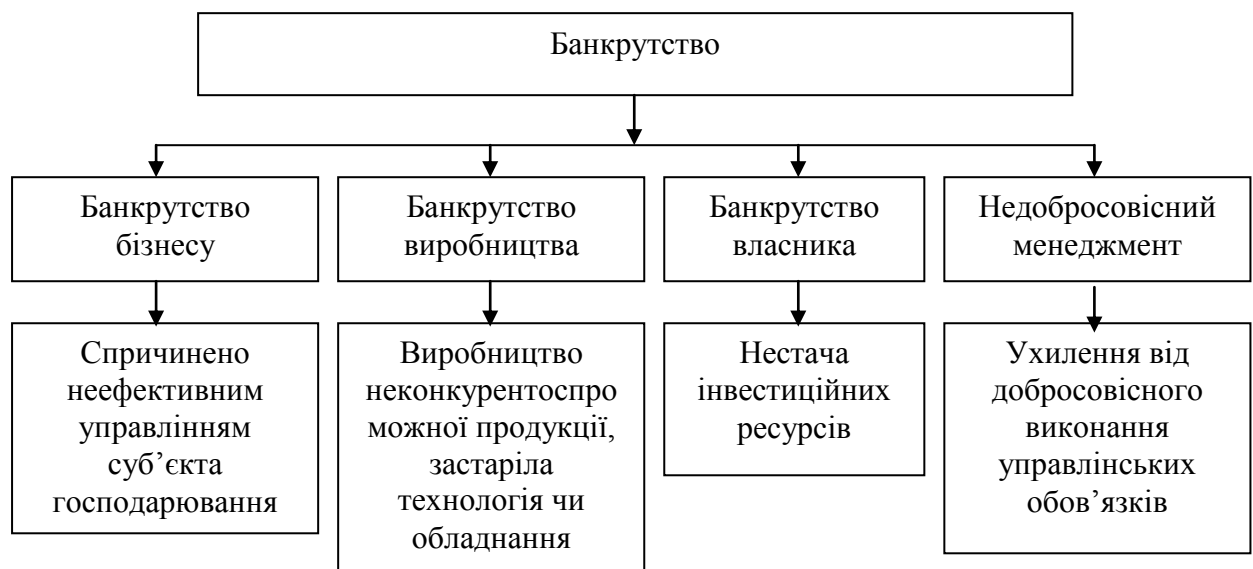


Рис. 1.5. Різновиди банкрутства

Джерело: складено за даними [36]

З рис. 1.5 видно, що автор в основу представленої класифікації закладає причини виникнення банкрутства.

Банкрутство бізнесу пов'язане з неефективним управлінням підприємством, маркетингової стратегією чи використанням наявних ресурсів; банкрутство власника, викликане, насамперед, недоліком у власника інвестиційних ресурсів, необхідні здійснення розширеного, а іноді і простого відтворення за наявності нормальних матеріальних та трудових ресурсів, розумної маркетингової політики та попиту на продукцію, що випускається; банкрутство виробництва – коли під впливом перших двох факторів у силу застарілого обладнання або через жорстку конкуренцію компанія виробляє неконкурентоспроможну продукцію. Змінити подібне становище компанії можна тільки за рахунок часткового або повного перепрофілювання виробництва, тоді як інші заходи на кшталт зміни керуючого чи збільшення фінансових вливань у існуюче виробництво будуть безрезультатними. Враховуючи сучасну дійсність, з економічного погляду описана класифікація є досить обґрунтованою.

Банкрутство можна класифікувати і за суб'єктом, який ініціює процедуру визнання боржника банкрутом:

- банкрутство, що ініціюється боржником;
- банкрутство, що ініціюється кредитором.

До класифікації різновидів банкрутства можна застосувати і галузевий підхід (банкрутство промислових підприємств, банкрутство сільськогосподарських підприємств тощо).

Вважаємо за доцільне запропонувати також виокремлювати фактичне та офіційне банкрутство. Так, фактичне – виникає, коли настав термін платити за своїми борговими зобов'язаннями, але це економічно неможливо; офіційне – виникає після проведення всіх юридичних заходів для подання позову до суду, безпосередньо після подання позову та проведення судового процесу.

1.3. Наукові підходи до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства

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.

У вітчизняній і закордонній науковій літературі існують різні підходи до прогнозування неплатоспроможності (банкрутства) підприємств. При цьому поки що жодна з методик не може претендувати на визнання як універсальна. Потребують удосконалення як офіційні, так і авторські методики. Вважаємо, що нормативні методики не мають прогностичної цінності, оскільки зосереджені на оцінках ретроспективи фінансового стану боржника та обґрунтуванні процедури банкрутства. При цьому з метою превентивного управління доцільно відстежувати динаміку кризової ситуації, інтегруючи кількісні оцінки за офіційною звітністю та використовуючи додаткові якісні параметри, такі як втрата ділової репутації та ключових співробітників, утруднення в отриманні кредитів і т. д. Вибір конкретних методик діагностики банкрутства має визначатися з урахуванням потреб стейкхолдерів, стратегічної орієнтації галузі, ринку, регіону. Удосконалення методичних підходів дозволить розширити сферу їх застосування, наприклад, для попередження шахрайських схем банкрутства та рейдерських захоплень, конкретизації параметрів економічної безпеки та рівня стійкості економіки, обґрунтування стратегічних рішень на різних рівнях управління.

На сьогодні серед найбільш поширених методи діагностики банкрутства є Іркутська модель, модель О. Терещенка, методика П.Саблука, модель Альтмана, модель Спрінгейта, модель Чупіса, тест Лису, тест

Таффлера, коефіцієнт Бівера, модель Фулмера, С-тест, модель Депаляна та багато інших [61, с. 556]. Усі існуючі методики діагностики банкрутства суб'єктів господарювання групуються за різними ознаками.

Так, наприклад, С.А. Пустовгар усі методики ділить на ті, у процесі застосування яких аналізується внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування суб'єкта господарювання. Окрім того, науковець вважає за доцільне групувати їх в наступні три групи:

- методики, які базуються на аналізі одного показника діяльності суб'єкта господарювання, як індикатору фінансового стану, що визначає ймовірність банкрутства;
- методики, у яких використовується система показників;
- методики, що передбачають проведення комплексного аналізу середовища функціонування суб'єкта господарювання [58, с. 67].

І.Г. Бачкір вважає, що оцінка банкрутства та його прогнозування базується на використанні класичних статистичних методів, які дозволяють діагностувати ймовірність настання цього явища. При цьому основні відмінності між методиками визначаються технологіями формування діагностичного висновку відносно стану об'єкта [8, с. 100].

Зупинемося більш детально на найбільш відомих моделях оцінки ймовірності банкрутства.

Серед найбільш відомих можна виокремити модель Альтмана, яка була розроблена у 1968 році на основі статистичного аналізу фінансових показників діяльності суб'єктів підприємництва. Цю модель називають Z-показником. Модель активно використовується для економіки США. Маючи результати господарської діяльності 66 компаній (порівну - 33 успішних і стільки ж банкрутів), розрахувавши 22 фінансові коефіцієнти і скориставшись лише п'ятьма з них, Альтман вивів формулу, яка на сьогоднішній день відома всім:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 0,999K_5, \quad (1.1)$$

де K_1 - робочий капітал/загальна вартість активів;

K_2 – нерозподілений прибуток/загальна вартість активів;

K_3 - відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів/сума активів;

K_4 - відношення власного капіталу до зобов'язань;

K_5 - відношення чистого доходу до всього активів [19, с. 43].

Якщо значення $Z < 1.8$, то ймовірність банкрутства дуже висока, якщо $1.81 < Z < 2.7$, то ймовірність банкрутства висока, якщо значення $2.71 < Z < 2.99$, то банкрутство можливе, якщо значення $Z > 3.0$ - ймовірність банкрутства дуже низька. Вважається, що точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 95 %. Зазначимо, що ця модель стосується підприємств, акції яких котуються на біржі.

Слід зазначити, що існує і двофакторна модель Альтмана, яка має наступний вигляд:

$$Z = -0.3877 - 1.0736 K_{ПЛ} + 0.579 \frac{ПК}{П}, \quad (1.2)$$

де $K_{ПЛ}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$ПК$ – позиковий капітал;

$П$ – пасиви.

Якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства висока, якщо $Z < 0$ – низька. Точність цієї моделі становить – 65 % [8, с. 101].

Перевагою моделі є її простота, можливість застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство. Але ця модель не забезпечує високу точність прогнозування банкрутства, оскільки враховує вплив на фінансовий стан підприємства інших важливих показників (рентабельності, віддачі активів, ділову активність).

Оскільки вітчизняні підприємства функціонують за інших умов, не можна механічно використати цю модель. Якби була достатня представницька інформація про фінансовий стан підприємств, то цю модель можна було б застосувати, але з іншими числовими значеннями. Тобто необхідна адаптація зарубіжної моделі до вітчизняних умов господарювання.

У подальшому Альтман поширив свій підхід на ті підприємства, акції яких не котируються на біржі:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5 \quad (1.3)$$

Позначення аналогічні (1.1).

Коефіцієнт Альтмана належить до найпоширеніших. Проте, при уважному його вивченні видно, що його складено некоректно: K_1 пов'язаний з кризою управління, K_4 характеризує наступ фінансової кризи, тоді як інші – економічної.

Зауважимо, що модель Альтмана також має низку модифікацій. В першу чергу це модель Ліса:

$$Z = 0,063K_1 + 0,042K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4, \quad (1.4)$$

де K_1 - ліквідність (робочий капітал/активи);

K_2 - прибутковість (прибуток до сплати податків і відсотків/операційні активи);

K_3 - нерозподілений прибуток (резерви/операційні активи);

K_4 - фінансовий важіль (власний капітал/заборгованість).

Мінімальне допустиме значення $Z=0,037$.

Також до модифікацій можна віднести модель Спрінгейта:

$$Z = 1,03K_1 + 3,07K_2 + 0,66K_3 + 0,001K_4, \quad (1.5)$$

де K_1 - робочий капітал активи;

K_2 - прибуток до сплати податків і відсотків/активи;

K_3 - прибуток до сплати податків/ короткострокова заборгованість;

K_4 – виручка/активи.

Мінімальне допустиме значення $Z=0.862$.

Універсальна дискримінантна модель О. Терещенка:

$$Z = 1,5K_1 + 0,08K_2 + 10K_3 + 5K_4 + 0,3K_5 + 0,1K_6 \quad (1.6)$$

де K_1 – грошовий потік/ зобов'язання;

K_2 - активи/зобов'язання;

K_3 – чистий прибуток/активи;

K_4 - прибуток/виручка;

K_5 - виробничі запаси/виручка;

K_6 – виручка/активи [64, с. 336].

Якщо $Z > 2$ - підприємство фінансово стійке і йому не загрожує банкрутство; якщо $1 < Z < 2$, то фінансова стійкість підприємства порушена, але за умови анти кризового управління банкрутство йому не загрожує [10, с. 237].

Модель Таффлер має наступний вигляд:

$$Z = 0,53K_1 + 0,13K_2 + 0,18K_3 + 0,16K_4, \quad (1.6)$$

де K_1 – прибуток від реалізації/короткострокові зобов'язання;

K_2 - оборотні активи/зобов'язання;

K_3 - короткострокові зобов'язання/активи;

K_4 – виручка/активи.

Якщо $Z > 0,3$, то підприємство є фінансово стійким і має непогані довгострокові перспективи, якщо ж $Z < 0.2$ то імовірність банкрутства досить висока.

Модель Фулмера:

$$Z = 5,528K_1 + 0,212K_2 + 0,073K_3 + 1,27K_4 + 0,12K_5 + 2,335 K_6 + 0,575 K_7 + 1,083K_8 + 0,894K_9 - 3,075, \quad (1.7)$$

де K_1 - нерозподілений прибуток минулих років/активи;

K_2 - виручка від реалізації/активи;

K_3 - прибуток до оподаткування/власний капітал;

K_4 - грошовий потік зобов'язання;

K_5 - довгострокові зобов'язання/активи;

K_6 - короткострокові зобов'язання/активи.

K_7 - $\log$ (матеріальні активи);

K_8 - оборотний капітал/зобов'язання;

K_9 - $\log$ (прибуток до оподаткування + відсотки до сплати/відсотки до сплати).

Якщо $Z < 0$, то банкрутство неминуче.

Модель А. В. Матвійчука має наступний вигляд:

$$Z=0,033 \times X_1 + 0,268 \times X_2 + 0,045 \times X_3 - 0,018 \times X_4 - 0,004 \times X_5 - 0,015 \times X_6 + 0,702 \times X_7 \quad (1.8)$$

- де
- X_1 – оборотні активи/необоротні активи;
 - X_2 – чистий дохід від реалізації/поточні зобов'язання;
 - X_3 – чистий дохід від реалізації/власний капітал;
 - X_4 – баланс/чистий дохід від реалізації;
 - X_5 – (оборотні активи – поточні зобов'язання)/оборотні активи;
 - X_6 – (довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання)/Баланс
 - X_7 – власний капітал/(забезпечення наступних витрат і платежів + довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання).

Також окремими науковцями була запропонована система показників та їх рейтингова оцінка, виражена в балах. Дослідники підрозділяють підприємства на шість груп за ступенем платоспроможності:

- до першого класу відносяться підприємства з хорошим фінансовим запасом стійкості, що дозволяє бути впевненим у поверненні позикових коштів;
- до другого класу – підприємства з деяким ступенем ризику заборгованості, але ще не розглядаються як ризикові;
- до третього класу – проблемні підприємства;
- до четвертого класу – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після вжиття заходів щодо фінансового оздоровлення;
- до п'ятого – підприємства найвищого ризику, практично неспроможні;
- до шостого класу – підприємства-банкрути [6].

Отримані під час застосування методик прогнозування банкрутства результати дозволяють виявити можливість настання кризових явищ на підприємстві з різним ступенем точності. Причому результати розрахунків узагальнюючих (комплексних) показників можуть значно відрізнятися від один від одного, а іноді й суперечити один одному, отже, за підсумками розрахунків складно зробити однозначний висновок у тому, що це

підприємство обов'язково збанкрутує найближчим часом або, навпаки, виживе.

Висновки про можливість банкрутства можна робити на основі зіставлення показників даного підприємства та аналогічних підприємств, збанкрутілих або тих, що уникли банкрутства, тобто на основі застосування якісних методик прогнозування банкрутства.

Також доцільно відзначити, що в кожній країні на практиці досить часто виробляють власний підхід до діагностики банкрутства. Так, наприклад, комітетом із узагальнення практики аудіювання Великобританії розроблено рекомендації, що містять перелік критичних показників для оцінки можливого банкрутства організації. Ці показники ділять на дві групи.

У першу групу включають несприятливі критерії та показники, поточні значення яких або динаміка, що складається, свідчать про можливі в найближчому майбутньому значні фінансові труднощі або банкрутство. До них відносять:

- перевищення деякого критичного рівня прострочених зобов'язань;
- надмірне використання короткострокових позикових коштів у як джерела фінансування довгострокових вкладень;
- стійко низькі значення коефіцієнтів ліквідності;
- хронічний брак оборотних засобів;
- частка позикових коштів, що стійко збільшується до небезпечних меж у загальній сумі джерел коштів;
- неправильна реінвестиційна політика;
- хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами та акціонерами;
- висока питома вага дебіторської заборгованості;
- наявність наднормативних та залежали товарів та запасів;
- погіршення відносин із установами банківської системи;
- вимушене використання нових джерел фінансових ресурсів на не вигідних умовах;

- застосування у виробничому процесі обладнання із минулими термінами експлуатації;
- потенційні втрати довгострокових контрактів;
- несприятливі зміни у портфелі замовлень.

Критичні значення цих критеріїв мають суттєві відмінності в різних організаціях. Тому вони розробляються керівництвом для окремої організації після накопичення певних даних.

До другої групи відносять критерії та показники, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але за певних умов чи неприйняття відповідних заходів ситуація може різко погіршитися:

- втрати ключових працівників апарату управління;
- вимушені зупинки, а також порушення ритмічності виробничо-технічного процесу;
- надмірна залежність організації від будь-якого одного проекту, типу обладнання, виду активу;
- надмірна ставка на успішність та прибутковість нового проекту;
- участь у судових розглядах організації з непередбачуваним результатом;
- втрата ключових контрагентів;
- недооцінка необхідності постійного технічного та технологічного оновлення організації;
- неефективні довгострокові угоди;
- політичний ризик, пов'язаний з організацією в цілому або її ключовими підрозділами [6].

Основною перевагою цих рекомендацій є системність, комплексний підхід до розуміння фінансового стану підприємства з погляду можливого банкрутства. Вони можуть застосовуватися будь-якими підприємствами будь-якої галузі без суттєвих коригувань.

Однак в Україні підшукати у кожному разі підходящий аналог для

порівняння дуже важко, або такого аналога може і не бути взагалі у зв'язку з відсутністю систематизованої інформації про успішно функціонуючих компаніях та підприємствах-банкрутах. Тому зарубіжні моделі можна позиціонувати як універсальні, адже вони не містять чітких рекомендацій щодо тих підприємств, де їх можна використовувати. Відповідно в вітчизняних умовах доцільно використовувати моделі, які розроблені вітчизняними науковцями.

Висновки до розділу 1

Аналіз економічної літератури дозволив зробити наступні висновки.

1. Серед науковців відсутня єдність щодо визначення інституту банкрутства. Узагальнюючи різні наукові підходи запропоновано під банкрутством розуміти визнану суспільством неспроможність економічного суб'єкта, яка виражається у повній втраті платоспроможності внаслідок неефективної діяльності та поразки у ринковій конкуренції. Банкрутство підприємств - це необхідний елемент ринку. Сутність цього інституту зводиться з однієї сторони до оздоровлення ринкової системи через позбавлення неефективно діючих суб'єктів господарювання, а з іншої до надання суб'єкту господарювання можливості відновлення стану платоспроможності. На появу обставин, які свідчать про настання банкрутства впливають ряд причин, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. До наслідків банкрутства можна відносити позитивні та негативні.

2. Механізм банкрутства можна розглядати з юридичної та економічної точок зору. В першому випадку алгоритм банкрутства регулюється в чинних нормативно-правових актах, серед яких Кодекс України з процедур банкрутства, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Закони України «Про господарські товариства», «Про банки і банківську діяльність», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про страхування», «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень», Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності

підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. З економічної точки зору алгоритм банкрутства передбачає досудову та судову процедуру. В першому випадку мається на увазі санація, як комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, організаційно-правового, виробничо-технічного, соціального характеру спрямованих на подолання фінансової кризи на підприємстві та відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. В другому випадку це розпорядження майном боржника, санація та ліквідація банкрута, кожна з яких має свою мету. Переважна більшість авторів при розмежуванні видів банкрутства виходять із законодавства, юридичного визначення цього поняття, визнання неспроможності. Найчастіше виокремлюють реальне, технічне, навмисне, фіктивне банкрутство. В законодавстві зафіксоване корпоративне (банкрутство юридичних осіб); банкрутство фізичних осіб, у тому числі й фізичних осіб – підприємців; банкрутство банківських установ та виведення їх з ринку. Досить актуальним є поділ банкрутства на такі види як банкрутство бізнесу, виробництва, власника та недобросовісний менеджмент. Запропоновано банкрутство класифікувати за ініціатором ((боржник чи кредитор), за галузевою ознакою та виокремленням фактичного та офіційного банкрутства.

3. Серед найбільш поширених методи діагностики банкрутства є Іркутська модель, модель О. Терещенка, методика П.Саблука, модель Альтмана, модель Спрінгейта, модель Чупіса, тест Лису, тест Таффлера, коефіцієнт Бівера, модель Фулмера, С-тест, модель Депаляна та багато інших. На підставі аналізу різноманітних найбільш поширених моделей зроблено висновок про те, що зарубіжні моделі можна вважати універсальними. Водночас у вітчизняних умовах їх застосовувати можна з певними обмеженнями. Більш доцільним видається використання моделей, запропонованих вітчизняними авторами. Зокрема слід виокремити модель О.О. Терещенка, яку можна вважати найбільш оптимальною для застосування на вітчизняних підприємствах.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ СТАНУ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Тенденції банкрутства суб'єктів господарювання в Україні

Починаючи з 2010 р. в Україні спостерігається періодична зміна політичної ситуації, зміна урядів, з 2014 р. активні бойові дії та трата суттєвої частини території, з 2020 р. спалах COVID-19. Причому останній чинник вплинув не тільки на національну економіку, а й на світову, що спричинило і ускладнення зовнішньо-економічних зв'язків, негативний вплив на галузі туризму, надання послуг, зовнішню торгівлю тощо.

Всі ці зовнішні чинники спричинили зростання витрат на медичну та оборонну сферу, руйнування логістичних ланцюгів та виробничих потужностей, погіршення інфраструктури, втрату можливостей для використання земель, активне скорочення чисельності населення за рахунок трудової міграції та втрати територій, суттєве зменшення показників продуктивності праці через карантинні заходи. Вищевказаний перелік факторів чинить надзвичайно негативний вплив на як національну економіку в цілому, так і діяльність суб'єктів господарювання, що приводить до поширення кризових явищ на підприємствах.

В умовах політичної та економічної нестабільності зростає кількість суб'єктів господарювання, які мають незадовільне фінансове становище. Враховуючи той факт, що передумовою кризових ситуацій, виникнення стану неплатоспроможності та подальше банкрутство слід вважати збиток, прослідкувати це можна з динаміки кількості суб'єктів господарювання, які були збитковими (рис. 2.1).

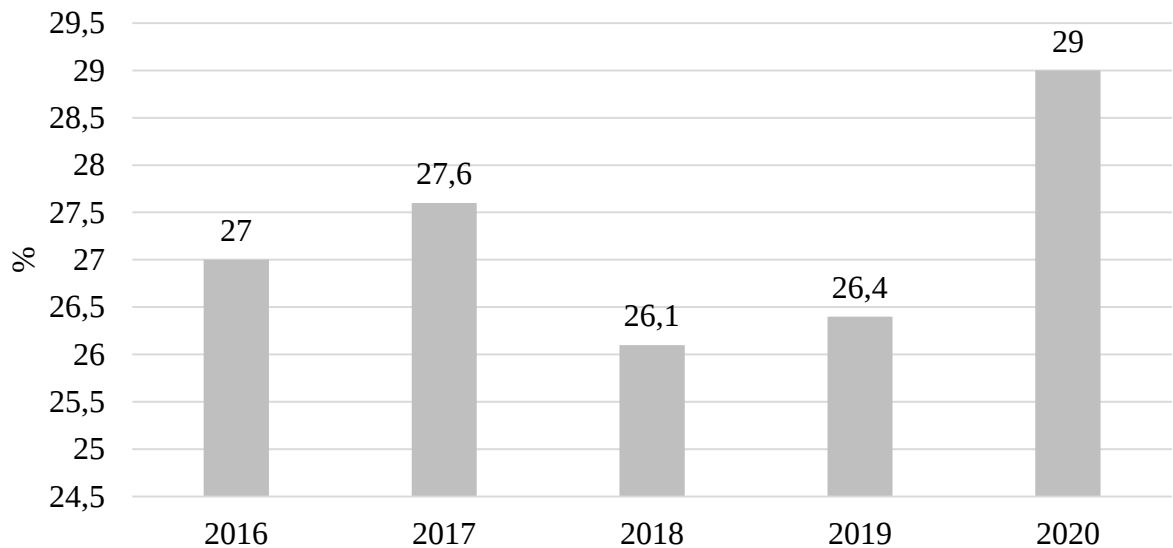


Рис. 2.1. Динаміка частки суб'єктів господарювання, які отримували збиток за 2016-2020 рр.

Джерело: складено за даними [18]

Статистичні дані, представлені на рис. 2.1, свідчать про те, що в період економічного спаду в 2016-2017 р. частка збиткових підприємств в Україні зросла з 27 до 27,6%. В подальший період економічного відновлення в 2018-2019 рр. частка збиткових підприємств суттєво скоротилася – до 26,1% та 26,4%. Проте в період настання коронавірусної кризи в 2020 р. спостерігається суттєве зростання частки збиткових підприємств до 29%.

Оскільки зростає часта підприємств, які отримують збитки, це мало відобразитися і на кількості суб'єктів господарювання, які працюють на ринку. Прослідкувати це можна з даних табл. 2.1, де представлено динаміку кількості підприємств в розрізі на великі, середні та малі за 2016-2020 рр.

Таблиця 2.1

Динаміка кількості підприємств в розрізі на великі, середні та малі за 2016-2020 рр., шт.

Підприємства	Рік					Зміна в 2020 р. порівняно з (%)	
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Великі	383	399	446	518	512	33,68	-1,16
Середні	14832	14937	16057	17751	17602	18,68	-0,84

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Малі	291154	322920	339374	362328	355708	22,17	-1,83
у т.ч. мікропідприємства	247695	278102	292772	313380	307871	24,29	-1,76
Всього	306369	338256	355877	380597	373822	22,02	-1,78

Джерело: складено за даними [18]

З даних табл. 2.1 можна зробити висновок про те, що в цілому кількість підприємств, які працюють на ринку з 2016 р. активно зростали. За п'ять років вона зросла на 22,02%. Натомість в 2020 р. ситуація суттєво погіршилася і кількість підприємств на ринку скоротилася на 1,78%, що свідчить про посилення впливу негативних чинників. В повній мірі це прослідковується і за розмірами підприємств: за п'ять років прослідковувалася тенденція до зростання великих, середніх, малих та мікропідприємств, тоді як в 2020 р. порівняно з 2019 р. спостерігалось скорочення усіх видів підприємств, у тому числі й мікропідприємств.

Подібні дані можна отримати і через дослідження обсягів чистого прибутку, які були отримані усіма суб'єктами господарювання в Україні, що представлено на рис. 2.2.

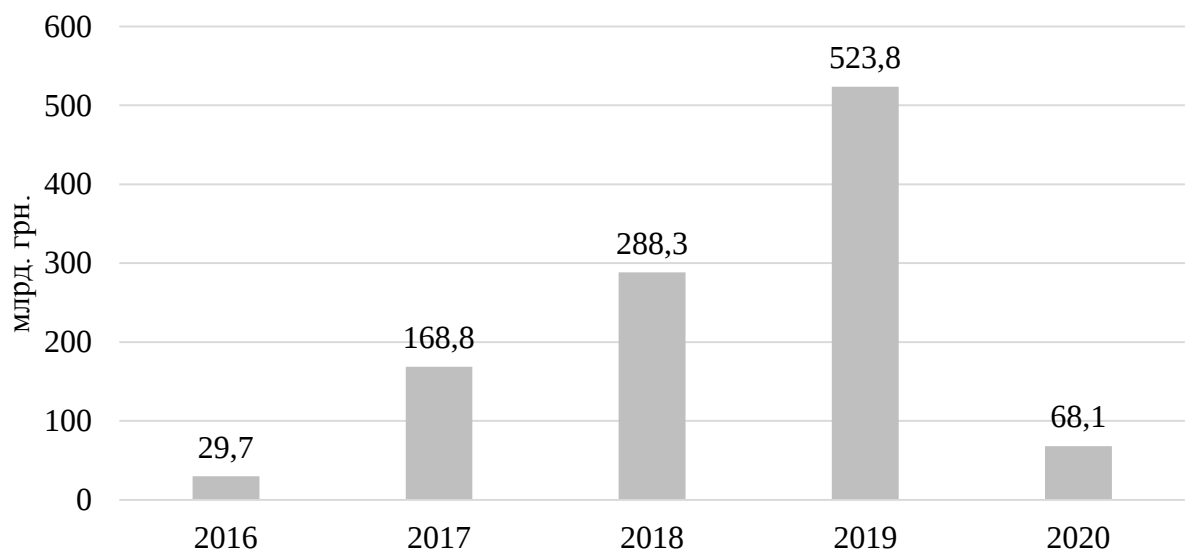


Рис. 2.2. Динаміка обсягів чистого прибутку, отриманого суб'єктами господарювання за 2016-2020 рр.

Джерело: складено за даними [18]

З рис. 2.2 видно, що в 2016 р. суб'єктами господарювання в Україні було отримано чистого прибутку в розмірі 29,7 млрд. грн. Зауважимо, що в 2013-2015 рр. результатом такої діяльності були збитки в розмірі 22,8 млрд. грн., 590 млрд. грн. та 373,5 млрд. грн. по рокам відповідно. Тобто в 2016 р. намітилася зміна і обсяги чистого прибутку в цілому почали перевищувати обсяги збитків. В подальшому ця тенденція проявлялася все більш чіткіше – у підсумку обсяги отриманого чистого прибутку в 2019 р. досягли 523,8 млрд. грн. Проте в 2020 р. ситуація різко змінилася і обсяги цього показника скоротилися до 68,1 млрд. грн. Тобто чистий прибуток в 2020 р. порівняно з 2019 р. скоротився на 87%.

З даних зростання частки збиткових підприємств та активного скорочення обсягів отриманого чистого прибутку стають зрозумілими масштаби економічної кризи, яка стала наслідком пандемії в Україні.

Далі слід звернути увагу безпосередньо на ситуацію з банкрутствами підприємств. Зокрема динаміка кількості справ щодо банкрутства, які перебували на розгляді в господарських судах представлена на рис. 2.3.

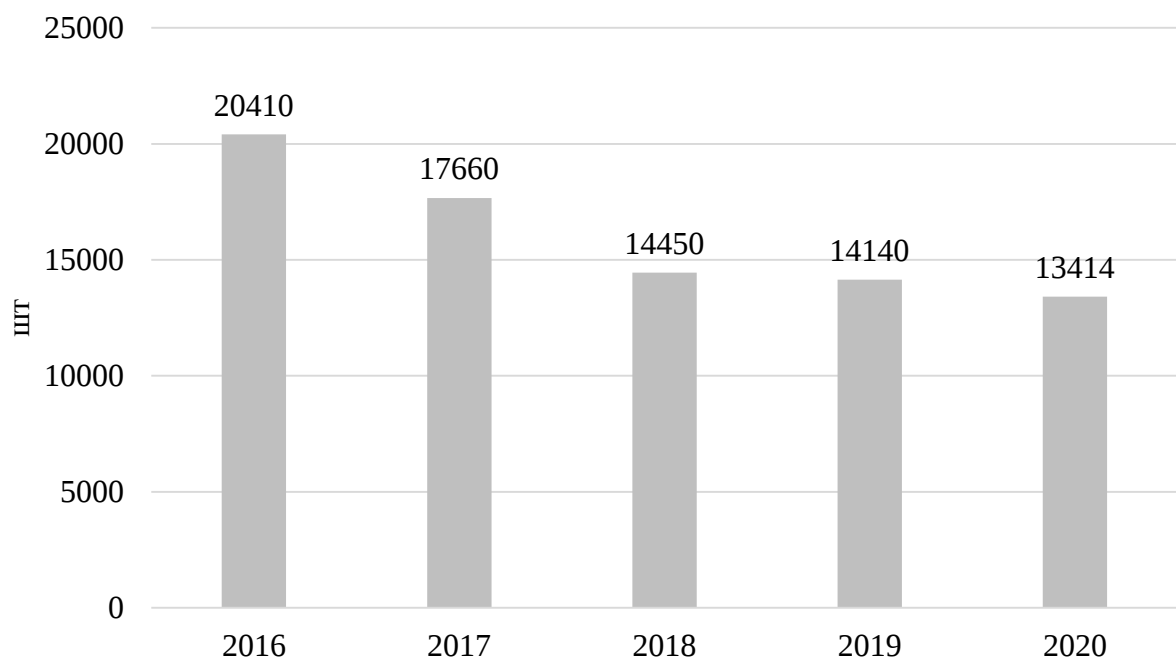


Рис. 2.3. Динаміка кількості справ щодо банкрутства, які перебували на розгляді в господарських судах за 2016-2020 рр.

Джерело: складено за даними [42; 41; 40; 39; 38]

З рис. 2.3 можна зробити висновок про те, що кількість справ щодо банкрутства, які перебували на розгляду в судах є досить великою але в динаміці активно скорочується. За останні п'ять років вона скоротилася на 34% і склала в 2020 р. 13414 справ.

Динаміка кількості справ з банкрутства, провадження щодо яких в господарських судах вже закінчено за 2016-2020 рр. представлена на рис. 2.4.

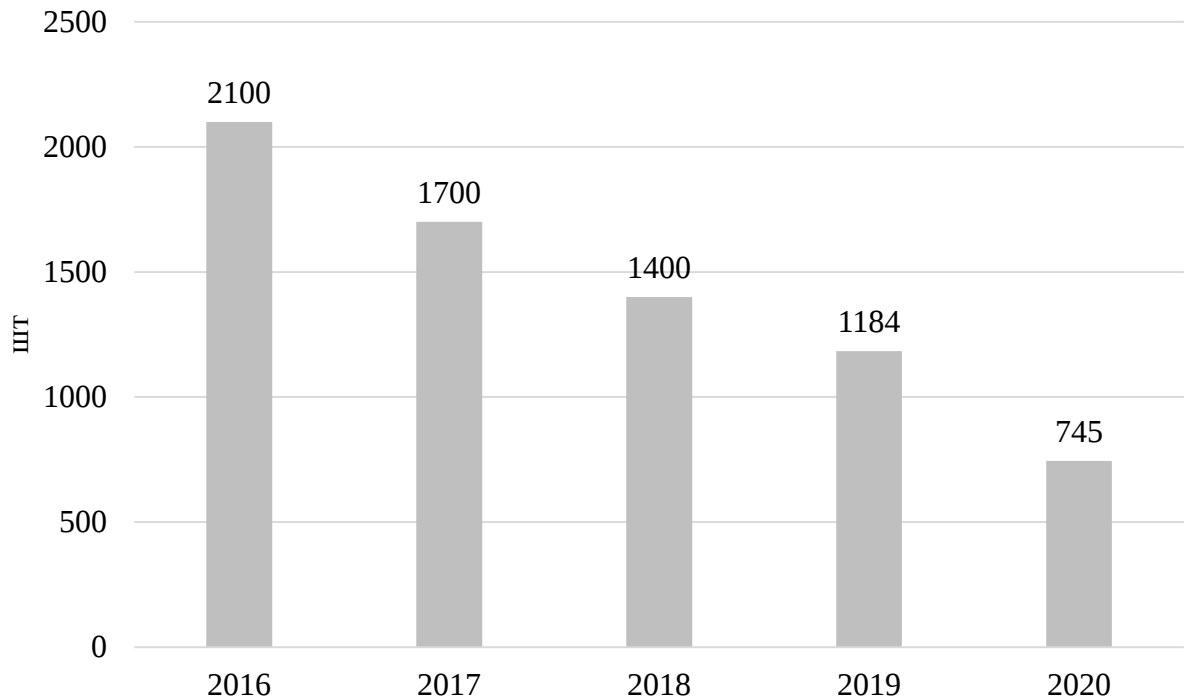


Рис. 2.4. Динаміка кількості справ з банкрутства, провадження щодо яких в господарських судах вже закінчено за 2016-2020 рр.

Джерело: складено за даними [42; 41; 40; 39; 38]

З рис. 2.4 видно, що спостерігається чітка тенденція до скорочення кількості справ з банкрутства, провадження щодо яких в господарських судах було закінчено. Причому особливо різке скорочення спостерігалось в 2020 р. В цілому ж за п'ять років скорочення склало 64,5%. Пояснення цьому дамо після того, як розглянемо ще один показник, який вже стосується безпосередньо підприємств, що були визнані банкрутами.

Динаміка кількості справ щодо банкрутства, в яких винесено постанову про визнання боржника банкрутом за 2016-2020 рр. представлена на рис. 2.5.

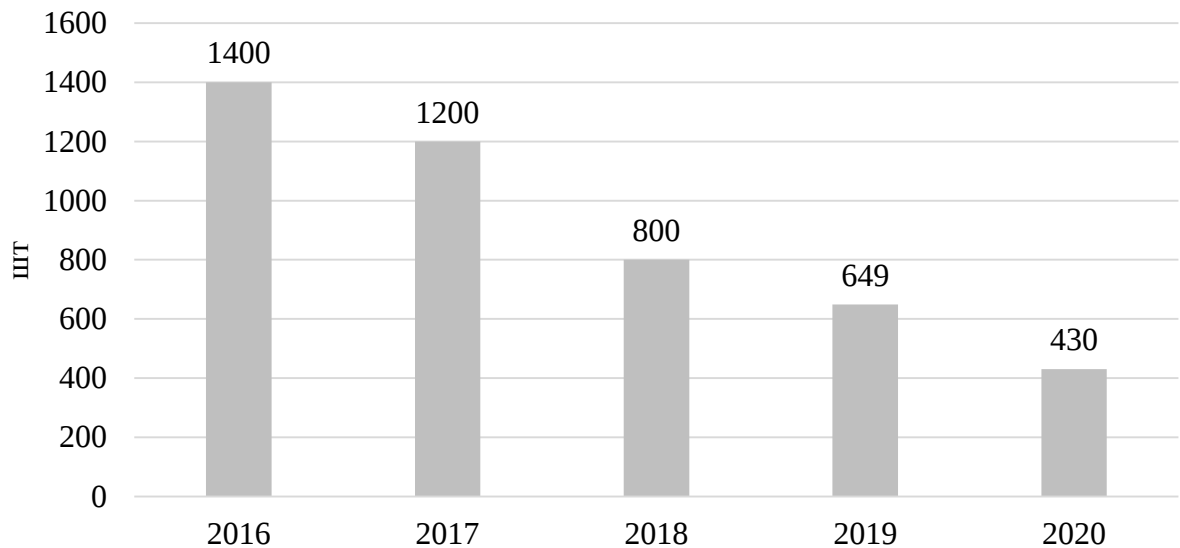


Рис. 2.5. Динаміка кількості справ щодо банкрутства, в яких винесено постанову про визнання боржника банкрутом за 2016-2020 рр.

Джерело: складено за даними [42; 41; 40; 39; 38]

З рис. 2.5 видно, що в цьому випадку також спостерігається чітка тенденція до скорочення кількості справ щодо банкрутства, в яких винесено постанову про визнання боржника банкрутом. Причому за 2016-2020 рр. кількість таких рішень скоротилася на 69,3%.

В 2015 р. в Україні змінилися умови оподаткування – з цього року податки мали сплачувати і ті підприємства, які не працюють, а тому ліквідація підприємств була масовою [5]. Однак з цього моменту розпочалося скорочення кількості суб'єктів господарювання, що збанкрутували.

Водночас тут слід зауважити, що якщо скорочення кількості справ щодо банкрутства в 2016-2018 рр. обумовлено поліпшенням економічної ситуації, то подальше скорочення в 2019-2020 рр. протирічить тенденції, які була виявлена вище щодо погіршення фінансового стану значної кількості підприємств у зв'язку з пандемією та економічною кризою. В цьому випадку доцільно відзначити, що в 2019 р. було прийнято Кодекс з процедур банкрутства, який суттєво змінив та реформував процедуру визнання неплатоспроможності. Це відразу вплинуло на кількість заяв боржників щодо визнання їх банкрутами. Так, наприклад, за даними Ю. Колоса з жовтня 2019

р. по вересень 2020 р. було подано 402 такі заяви, з них лише за 45% заяв було відкрито провадження і лише по 7% заяв було завершено провадження [28]. В. Маковій вважає неправильною статистику банкрутств, яка в період пандемії продовжила скорочуватися. Таку ситуацію автор пояснює запровадженням з 17.10.2020 р. мораторію на відкриття проваджень у справах про банкрутство боржників - юридичних осіб за заявою кредиторів з вимогами до боржника, що виникли з 12 березня 2020 року [35]. Оскільки карантин в Україні продовжується, то продовжується і дія такого мораторію [12]. У підсумку завдяки цьому мораторію в Україні спостерігається нереальна статистика кількості банкрутств. Окрім того, подібний мораторій запроваджено і щодо підприємств, в статутному капіталі яких більше 50% належить державі. Такий мораторій може ще більше погіршити становище подібних підприємств, оскільки підприємство, перебуваючи в стані неплатоспроможності, не може започаткувати процедуру санації, а держава при цьому не надає належної фінансової підтримки. Відповідно для таких підприємств мораторій стає відстрочкою банкрутства, а також привод не виконувати грошові зобов'язання перед кредиторами.

На думку О. Бондарчук сьогодні суттєвий вплив на тенденції банкрутства надають процедури, які запроваджені Кодексом процедур з банкрутства. Серед них практик відзначив наступні:

- тривалість одного розгляду судової справи про банкрутство, в рамках якого відбувається спроба фінансового оздоровлення боржника чи визнання його банкрутом, складає приблизно в середньому біля 2,9 року;
- відсоток стягнення заборгованості в цих справах коливається в межах лише 9%;
- витрати на супровід процедури в судових інстанціях складають біля 40% вартості усього майна боржника [9].

Особливо дорогавартісною процедура банкрутства є для малих та мікропідприємств, оскільки існує вимога обов'язкової авансової винагороди арбітражному керуючому в сумі 54 тис. грн., а загальна сума його

винагороди складає 76 тис. грн. при цьому сама процедура є занадто ускладненою [22, с. 26].

Ю. Колос також виокремлює декілька недоліків Кодексу з процедур банкрутства, які суттєво впливають на ефективність інституту банкрутства в Україні, зокрема це:

- порушення справи лише за заявою боржника;
- надмірно переобтяжений пакет документів для відкриття справи про банкрутство;
- суттєві витрати на проходження процедури з визнання банкрутом;
- продовження мораторію на звернення стягнення на іпотечне житло за валютними кредитами [28].

Особливо важливою на сьогодні є проблема з податками, яка напряду впливає на стан неплатоспроможності. З однієї сторони існують:

- суттєві неузгодженості між Податковим кодексом [46] та Кодексом з процедур банкрутства [4];
- проблеми при сплаті податків неплатоспроможними підприємствами, які перебувають у судових процедурах ліквідації чи санації;
- проблеми зі сплатою податку на прибуток при списанні сум кредиторської заборгованості [22, с. 26].

З іншої сторони ситуація в Україні з податковим навантаженням на суб'єктів господарювання залишається вкрай складною, що в сукупності з впливом економічної кризи, викликаною короновірусною інфекцією повинне привести до збільшення кількості банкрутств. В цьому контексті слід звернутися до динаміки податкового навантаження в Україні, яка представлена в табл. 2.2.

Зазначимо, що податкове навантаження вважається наслідком податкової політики та якісною характеристикою системи оподаткування. Найчастіше загальний показник податкового навантаження визначається через відношення фактичних податкових надходжень у зведений бюджет до обсягу валового внутрішнього продукту.

Таблиця 2.2

Податкове навантаження України на протязі 2016-2020 рр.

Показники	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Податкові надходження, млрд. грн. (ПН)	650,8	852,7	986,3	1070,3	1136,7
Рівень бюджетного податкового навантаження, %	27,3	28,6	28,0	27,0	27,1
Податок на доходи фізичних осіб, млрд. грн.	138,8	185,7	229,9	275,4	295,1
Податкове навантаження з ПДФО, %	5,8	6,2	6,4	6,9	7,0
Податок на прибуток підприємств, млрд. грн	60,2	73,4	106,1	117,3	118,5
Податкове навантаження з ППП, %	2,5	2,5	3,0	3,0	2,8
ПДВ, млрд. грн	235,5	313,9	374,5	378,6	400,6
Податкове навантаження з ПДВ, %	9,9	10,5	10,5	9,5	9,6
Податкове навантаження на працю, %	10,8	9,8	9,9	10,9	11,1
Загальний коефіцієнт податкового навантаження, %	38,1	38,4	37,6	37,8	38,2

Джерело: складено за даними [24]

З даних табл. 2.2 можна зробити висновок про відсутність чіткої тенденції щодо змін рівня податкового навантаження. Однак видно, що основний тягар оподаткування припадає на трудові ресурси – рівень податкового навантаження на працівників у 2020 р. складає 11,1 %. В цілому ж податкова система в Україні носить фіскальний характер. Окрім цього, в 2021 р. податковий тиск на суб'єктів господарювання зростає, зокрема переглянуто ставки акцизного податку, рента, встановлено обмеження для податку на прибуток для великих підприємств, внесено значні зміни щодо податку на додану вартість.

Проте існують і більш песимістичні оцінки. Так, наприклад, за даними К. Швабія рівень податкового навантаження на сьогодні складає 40,4% від ВВП (тоді як вище наведено дані щодо 38,2%). При цьому автор вважає, що це критичний показник, гранично допустимий для України 39-40%.

Натомість в 2020 р. за позицією автора рівень податкового навантаження порівняно з 2019 р. зріс на 3,4%. Декомпозиція податкового коефіцієнта в Україні за податковими агрегатами, податками і базами оподаткування у 2020 р. представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Декомпозиція податкового коефіцієнта в Україні за податковими агрегатами, податками і базами оподаткування у 2020 р. (% загальних податкових надходжень, зборів і внесків)

Податковий коефіцієнт=40,4% ВВП					
Споживання=14,4%ВВП		Капітал=3,5% ВВП	Праця=22,5%ВВП		
Непрямі податки=33,3%		Прямі податки=30,5%		Внески до ПФУ=31,6%	Інші=4,6 %
ПДВ=24%	Акцизний податок=9,3 %	Прямі з юросіб=11Д%	Прямі з фізосіб=19,4 %	Внески до ПФУ=31,6%	Інші=4,6 %
Податкові надходження, збори і внески=100%					

Джерело: складено за даними [72]

З даних табл. 2.3 видно, що найбільшою базою оподаткування для України виступає праця, а другим податком за величиною є ПДВ. Це свідчить про суттєву структурну деформацію податкової системи України.

Отже, на сьогодні існує велика кількість проблем, які свідчать про складнощі для функціонування інституту банкрутства в Україні.

2.2. Характеристика ПрАТ «Херсонліфт» та аналіз фінансових показників його діяльності

Акціонерне товариство «Херсонліфт» було організовано в 1994 році. В 2011 році, виконуючи вимоги закону України «Про акціонерні товариства», назву товариства змінено на приватне акціонерне товариство «Херсонліфт» (скорочено ПрАТ «Херсонліфт»).

Сьогодні підприємство займається наступними видами діяльності: – ремонт, технічне обслуговування та монтаж підйомально-транспортного

устаткування; електромонтажні роботи; надання приміщень в оренду.

У 2011 р. до статуту також було внесено ще один вид діяльності: роздрібна торгівля новими і уживаними автомобілями, але цим видом діяльності підприємство так і не займається. На сьогодні ПрАТ «Херсонліфт» обслуговує близько тисячі підйомників, які знаходяться у нормальному стані та безпечні. Товариство не має філій, представництв та інших відокремлених підрозділів, розташовано за адресою: м. Херсон, вул. Карбишева, 11. Розглянемо далі організаційну структуру управління ПрАТ «Херсонліфт» (рис. 2.6).

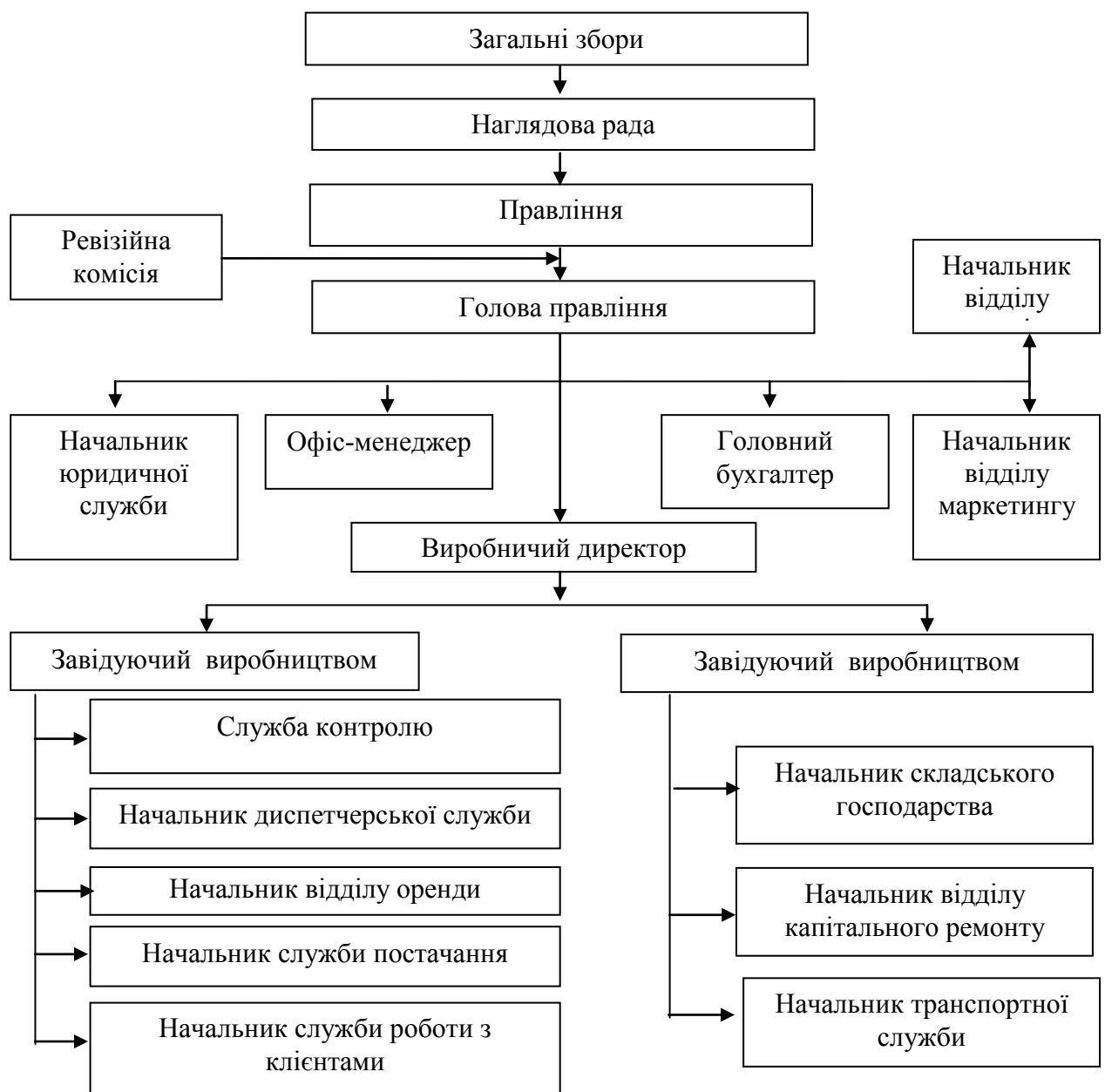


Рис. 2.6. Організаційна структура управління ПрАТ «Херсонліфт»

Джерело: складено автором

З рис. 2.6 видно, що на підприємстві організаційна структура управління відноситься до лінійно-функціонального типу. Вона базується на розподілі повноважень та відповідальності за функціями управління, а також на прийнятті рішень по вертикалі.

ПрАТ «Херсонліфт» можна представити як соціально-економічну систему, яка націлена на отримання прибутку. Кожна така система має своє внутрішнє та зовнішнє середовище, яке на пряму впливає на ймовірність настання банкрутства. Зовнішнє середовище включає економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні. А оскільки підприємство функціонує в м. Херсон і займається специфічним видом діяльності (обслуговування ліфтового господарства міста), то ці фактори стосуються і безпосередньо м. Херсон.

Мікросередовище товариства включає чинники, що не контролюються ПрАТ «Херсонліфт» і безпосередньо впливають на її функціонування: постачальники, клієнти, конкуренти, посередники, так звані контактні аудиторії — заклади ринкової, суспільної, державної інфраструктури, з якими контактує фірма (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.). Саме чинники мікросередовища є своєрідним провідником впливу на фірму факторів макросередовища.

До постачальників товариства відноситься низка заводів України та інших країн, які займаються виробництвом запасних частин до ліфтів та обладнання, за допомогою яких ПрАТ «Херсонліфт» може ремонтувати ліфти.

Клієнтами товариства є переважно організації та товариства, які в своїй власності мають ліфти і які надають ліфтові послуги юридичним та фізичним особам. До таких клієнтів підприємство можна віднести житлові кооперативи, житлово-комунальні товариства, об'єднання співвласників житлових будинків тощо. Конкурентів у товариства на локальному рівні майже немає. В м. Херсон є ще дві структури, які займаються

обслуговуванням ліфтів, але у них досить обмежене коло клієнтів, що обумовлене різницею в парках ліфтів. Посередників між клієнтами та підприємством також немає.

Підприємство обслуговується в КБ «Приватбанк» та КБ «Аваль». ПрАТ «Херсонліфт» напряму підпорядковано міському житлово-комунальному господарству.

Для дослідження ситуації на підприємстві слід звернути увагу на його фінансові показники діяльності. На рис. 2.7 представлено динаміку валюти балансу ПрАТ «Херсонліфт».

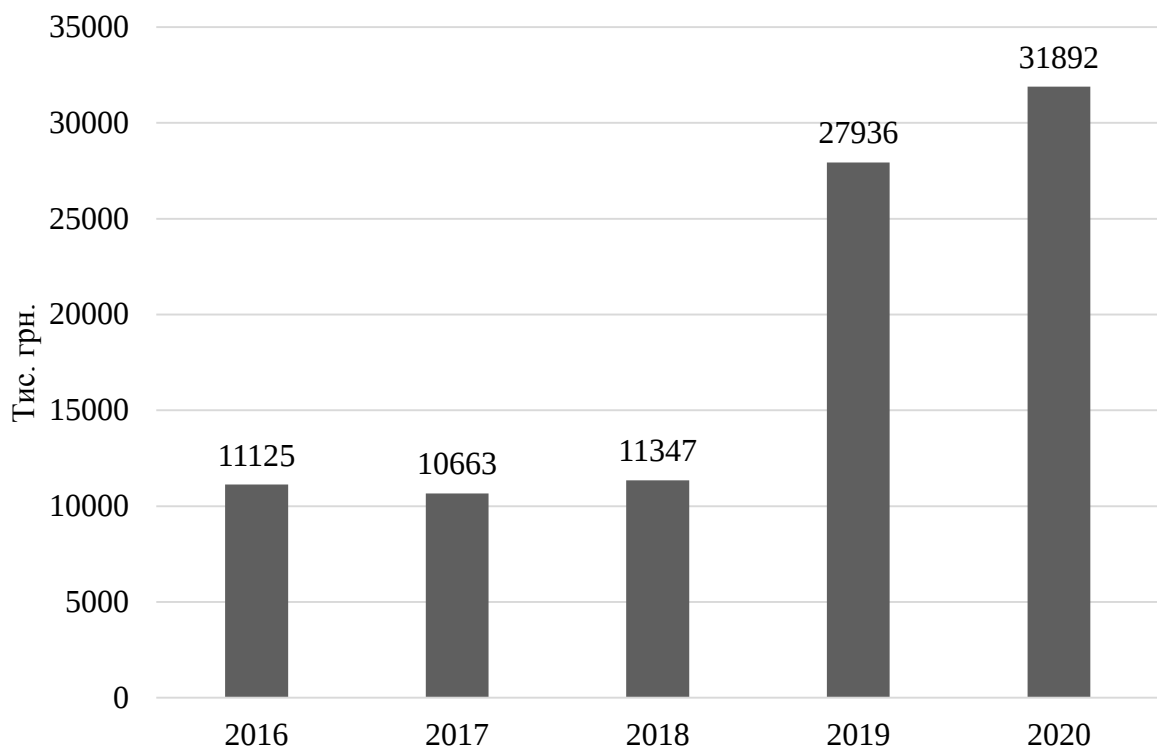


Рис. 2.7. Динаміка валюти балансу ПрАТ «Херсонліфт»

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

З рис. 2.7 можна зробити висновок про те, що на підприємстві спостерігається суттєве зростання валюти балансу в 2019-2020 рр., що свідчить про розширення господарської діяльності. Далі необхідно звернути увагу на динаміку та структуру активів та пасивів підприємства, яка представлена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка та структура активів та пасивів ПрАТ «Херсонліфт»
в 2016-2020 рр.**

Розділ балансу	Роки					Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2016 роком		Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2019 роком	
	2016	2017	2018	2019	2020	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Необоротні активи, тис. грн.	8562	8126	8881	7797	7939	-623	-7,28	142	1,82
У % до активів	76,96	76,21	78,27	27,91	24,89	-52,07	-	-3,02	-
Оборотні активи, тис. грн.	2563	2537	2466	20139	23953	21390	834,57	3814	18,94
У % до активів	23,04	23,79	21,73	72,09	75,11	52,07	-	3,02	-
Активи всього, тис. грн.	11125	10663	11347	27936	31892	20767	186,67	3956	14,16
Власний капітал, тис. грн.	1372	3879	7534	12944	16254	14882	1084,69	3310	25,57
У % до пасивів	12,33	36,38	66,4	46,33	50,97	38,64		4,64	
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	7066	4851	2201	-	-	-7066	-100	-	-
У % до пасивів	63,51	45,49	19,4	-	-	-63,51	-	-	-
Поточні зобов'язання, тис. грн.	2687	1933	1612	14992	15638	12951	481,99	646	4,31
У % до пасивів	24,16	18,13	14,2	53,67	49,03	24,87		-4,64	
Пасиви, всього, тис. грн.	11125	10663	11347	27936	31892	20767	186,67	3956	14,16

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

З даних табл. 2.4 можна зробити висновок про те, що зростання валюти балансу за останні п'ять років було обумовлено зростанням вартості оборотних активів на 21390 тис. грн. або в 8 разів. При цьому джерелом такого зростання стало збільшення власного капіталу в 10 разів (+14882 тис. грн.) та зростання поточних зобов'язань в 4,8 р. (+12951 тис. грн.).

Якщо поглянути на зміни, які відбувалися в останні роки (в 2020 р. порівняно з 2019 р.), то можна зробити висновок про те, що зростання валюти балансу на 3956 тис. грн. або на 14,16% було обумовлено зростанням

вартості оборотних активів на 3814 тис. грн. або на 18,94% при незначному зростанні вартості необоротних активів. При цьому джерелами такого зростання було збільшення вартості власного капіталу на 3310 тис. грн. або на 25,57% при незначному збільшенні поточних зобов'язань. З 2019 р. підприємство не має довгострокових зобов'язань.

За аналізований період спостерігалися суттєві зміни в структуру активів – якщо в 2016 р. частка необоротних активів склала 76,96%, то в 2020 р. вона скоротилася до 24,89%, натомість частка оборотних активів відповідно зросла. Подібна ситуація спостерігалася і щодо пасивів, зокрема частка власного капіталу зросла з 12,33% в 2016 р. до 50,97 % в 2020 р. Якщо в 2016 р. переважна більшість пасивів припадала на довгострокові зобов'язання (63,31%) та на поточні зобов'язання (24,16%), то в 2020 р. довгострокових зобов'язань в структурі активів не спостерігалось, а частка поточних зобов'язань зросла до 49,03%.

Надзвичайно важливим показником, який свідчить про наявність кризової ситуації на підприємстві є показник прибутку. Його динаміка представлена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка отриманого прибутку на ПрАТ «Херсонліфт» за 2016-2020 рр.

Показник	Роки					Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2016 роком		Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2019 роком	
	2016	2017	2018	2019	2020	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Виручка від реалізації	11627	15950	19536	39196	37870	26243	225,71	-1326	-3,38
Витрати виробництва і реалізації	10017	11134	13385	28330	29226	19209	191,76	896	3,16
Прибуток від реалізації	1610	4816	6151	10866	8644	7034	436,89	-2222	-20,45
Інші доходи (операційні, позареалізаційні, фінансові)	1565	1950	2412	2571	2154	589	37,64	-417	-16,22

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Інші витрати (операційні, фінансові)	2475	3512	4322	6634	6645	4170	168,48	11	0,17
Прибуток до оподаткування	700	3254	4241	6803	4153	3453	493,29	-2650	-38,95
Чистий прибуток	355	3128	3655	5410	3310	2955	832,39	-2100	-38,82

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

З даних табл. 2.5 можна зробити висновок про те, що на протязі аналізованого періоду діяльність підприємства була прибутковою. Зокрема в 2016 р. було отриманого 355 тис. грн. чистого прибутку. В 2020 р. обсяги отриманого чистого прибутку зросли на 2955 тис. грн. або в 8,3 р. Такого зростання було досягнуто за рахунок суттєвого зростання прибутку до оподаткування на 3453 тис. грн. або в 4,9 р. при цьому негативним є те, що обсяги інших доходів були значно меншими від обсягів інших витрат на підприємстві.

В свою чергу прибуток до оподаткування суттєво зріс через зростання прибутку від реалізації на 7034 тис. грн. або в 4,3 р. Це обумовлене значно вищими темпами зростання чистого доходу від реалізації продукції, робіт та послуг (+225,7%) проти темпів зростання собівартості (+191,76%).

Якщо порівнювати 2020 р. та 2019 р. то обсяги чистого прибутку скоротилися на 2100 тис. грн. або на 38,82% за рахунок скорочення прибутку до оподаткування на 38,95%. Це, свою чергу, обумовлено тим, що обсяг інших доходів зріс на 16,22%, а обсяг інших витрат залишився майже таким, як в 2019 р. Прибуток від реалізації скоротився на 20,45%, тобто на 2222 тис. грн. за рахунок скорочення чистого доходу від реалізації на 1326 тис. грн. або на 3,38% при одночасному зростанні собівартості на 896 тис. грн. або на 3,16%.

Далі розглянемо фінансовий стан підприємства. В першу чергу слід звернути увагу на показники ліквідності (платоспроможності), динаміка яких

представлена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ліквідності (платоспроможності) ПрАТ «Херсонліфт»
за 2016-2020 рр.

Показник	Роки					Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2016 роком		Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2019 роком	
	2016	2017	2018	2019	2020	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,954	1,312	1,53	1,343	1,532	0,578	60,59	0,189	14,07
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,83	1,142	1,342	1,306	1,487	0,657	79,16	0,181	13,86
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,099	0,402	0,252	0,028	0,033	-0,066	-66,67	0,005	17,86
Співвідношення короткостроково ї дебіторської та кредиторської заборгованості	0,68	0,601	1,048	1,234	1,446	0,766	112,65	0,212	17,18

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

З даних табл. 2.6 можна зробити наступні висновки.

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року. Він має збільшуватися в динаміці. Його критичне значення складає 1. На ПрАТ «Херсонліфт» він був менше 1 лише в 2016 р., саме в цей рік підприємство мало неліквідний баланс. В подальшому він мав тенденцію до зростання, а значить підприємство своєчасно ліквідовувало борги. В 2020 р. порівняно з 2016 р. цей показник зріс на 0,578 пунктів або на 60,59%, а порівняно з 2019 р. – на 0,189 пунктів або на 14,07%.

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначає скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. В динаміці він

має зростати, а його значення має бути >1 . В нашому випадку цей показник в 2016 р. був менше нормативного значення, але в подальшому перевищував його, хоча в динаміці зростав до 2018 р., в 2019 р. скоротився, а в 2020 р. знову зріс на 0,181 пункти або на 13,86%. В цілому за п'ять років він зріс на 0,657 пункти або на 79,16%.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. В динаміці він має збільшуватися, а за нормативом його значення повинно складати в межах 0,2-0,35. На ПрАТ «Херсонліфт» його значення відповідало нормативному лише в 2018 р. До цього та після цього воно було значно нижче. За останні п'ять років цей показник скоротився на 0,066 пункти або на 66,67%. В 2020 р. порівняно з 2019 р. цей коефіцієнт зріс на 0,005 пункти або на 17,86%.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про здатність підприємства розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року. Його рекомендоване значення – вище 1. В нашому випадку в 2016-2017 рр. цей показник не відповідав нормативному значенню, але з 2018 р. він перевищив 1 і в динаміці активно зростав. В цілому за п'ять років він зріс на 0,766 пункти або на 112,65%, а за 2020 р. його зростання склало 0,212 пункти або 17,18%.

Далі слід звернути увагу на показники фінансової стійкості підприємства, які представлено в табл. 2.7. З даних таблиці можна зробити наступні висновки.

Обсяг власних обігових коштів розраховується як вартість оборотних активів, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. В 2016 р. він був від'ємним, але в подальшому активно збільшувався. Зокрема за п'ять років його зростання склало 8439 тис. грн., а в 2020 р. порівняно з 2019 р. обсяг власних обігових коштів зріс на 3168 тис. грн. або на 61,55%.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «Херсонліфт»
за 2016-2020 рр.**

Показник	Роки					Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2016 роком		Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2019 роком	
	2016	2017	2018	2019	2020	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власні обігові кошти, тис. грн.	-124	604	854	5147	8315	8439	-6805	3168	61,55
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,048	0,238	0,346	0,256	0,347	0,395	-822,92	0,091	35,55
Маневреність робочого капіталу	-2,677	0,545	0,354	0,11	0,084	2,761	-103,14	-0,026	-23,64
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,123	0,364	0,664	0,463	0,51	0,387	314,63	0,047	10,15
Коефіцієнт фінансової залежності	0,877	0,636	0,336	0,537	0,49	-0,387	-44,13	-0,047	-8,75
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	-0,09	0,156	0,113	0,398	0,512	0,602	-668,89	0,114	28,64
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	0,141	0,572	1,976	0,863	1,039	0,898	636,88	0,176	20,39
Показник фінансового левериджу	5,15	1,251	0,292	-	-	-5,15	-100	-	-
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,758	0,819	0,858	0,463	0,51	-0,248	-32,72	0,047	10,15

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами свідчить про абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти.

За нормативами він має перевищувати 0,1. На ПрАТ «Херсонліфт» цей показник відповідає нормативу з 2017 р. В динаміці він зріс за останні п'ять років на 0,395 пункти. В 2020 р. порівняно з 2019р. його зростання склало 0,091 пункти або 35,55%.

Маневреність робочого капіталу характеризує частку запасів, тобто матеріальних, виробничих активів у власних обігових коштах. В 2016 р. вона від'ємною, в динаміці цей показник має зменшуватися. На підприємстві вона зменшується з 2017 р., коли досягла рівня в 0,545, а в 2020 р. її величина склала 0,084, що на 2,761 вище рівня 2016 р. але на 0,026 менше рівня 2019 р.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) характеризує можливість ПрАТ «Херсонліфт» виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел. Його норматив складає більше 0,5. На підприємстві він відповідав нормативу лише в 2018 та 2020 рр. В цілому за п'ять років він зріс на 0,387 пункти або в 3,1 р. В 2020 р. порівняно з 2019 р. зростання склало 0,047 пункти або 10,15%.

Коефіцієнт фінансової залежності характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх зобов'язань. Це обернений до попереднього коефіцієнт, який в динаміці скорочується, що є позитивним. За останні п'ять років він скоротився на 0,387 пункти.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу характеризує частку власних обігових коштів у власному капіталі і має бути вище 0,5. На ПрАТ «Херсонліфт» він активно зростає в динаміці, проте дотримання встановленого нормативу спостерігалось лише в 2020 р.

Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами; перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства і має бути більше 1. На ПрАТ «Херсонліфт» цей показник активно зростав до 2018 р., але в 2019 р. він значно скоротився, хоча і підвищився в 2020 р. на 0,176 пункти (+20,39%). В цілому цей показник зріс на 0,898 пункти або в 6 р. і перевищив нормативне значення в

2020 р.

Показник фінансового левириджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Збільшення свідчить про підвищення фінансового ризику і має бути менше 0,25 та зменшуватися в динаміці. З урахуванням того, що на підприємстві останні два роки не спостерігається довгострокових зобов'язань, цей показник в 2019-2020 рр. не розраховувався.

Коефіцієнт фінансової стійкості визначає частку стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі і має бути в межах 0,85-0,9. На ПрАТ «Херсонліфт» цей показник активно зростає до 2018 р. і в цьому році досяг нормативного значення. Проте в 2019 р. він значно скоротився. В 2020 р. він знову зріс на 0,047 пункти або на 10,15% але не досяг нормативного рівня.

2.3. Діагностика стану банкрутства ПрАТ «Херсонліфт»

Однією з найважливіших проблем у сучасній вітчизняній економіці та в світовій загалом, є виявлення несприятливих тенденцій розвитку організації, а також вибір методу оцінки неспроможності або банкрутства. В повній мірі ця проблема стосується і ПрАТ «Херсонліфт», адже на сьогодні з однієї сторони відбувається перехід підприємства на нову систему обслуговування ліфтів, а з іншої – продовжуються карантинні заходи, а на поточний момент вже очікується четверта хвиля коронавірусної інфекції з нових штамом. Відповідно менеджмент підприємства повинен в повній мірі володіти інформацією щодо можливих ризиків настання банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» з метою своєчасної розробки антикризових заходів.

Враховуючи той момент, що існують в цілому чотири підходи до оцінки ймовірності настання банкрутства (експертний метод; економіко-математичні методи; коефіцієнтні чи рейтингові методи оцінки фінансового стану; штучні інтелектуальні системи) перед підприємством постає проблема вибору необхідного для діагностики метода. Вважаємо за необхідно

використати дискримінантний аналіз та його методики. Більш того, пропонуємо використати для оцінки ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» не одну, а декілька моделей та порівняти їх результати.

Спочатку вважаємо за доцільне оцінити ймовірність банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за п'ятифакторною моделлю Альтмана (1.1). Результати розрахунків представлено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Результати діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за п'ятифакторною моделлю Альтмана за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
X1	-0,011	0,057	0,075	0,184	0,261
X2	-0,025	0,209	0,519	0,404	0,458
X3	0,032	0,293	0,322	0,194	0,104
X4	0,082	0,333	1,253	0,863	1,039
X5	1,045	1,496	1,722	1,403	1,187
Z	1,15	3,02	4,35	3,35	3,11

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для того щоб визначити ймовірність банкрутства, розрахований Z-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Порівняння розрахованого Z-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність банкрутства
2016	$Z < 1,8$	1,15	Дуже висока
2017	$Z > 2,99$	3,02	Дуже низька
2018	$Z > 2,99$	4,35	Дуже низька
2019	$Z > 2,99$	3,35	Дуже низька
2020	$Z > 2,99$	3,11	Дуже низька

Джерело: складено заданими табл. 2.8 та [19]

З даних табл. 2.9 можна зробити висновок що показник, розрахований за моделлю Альтмана свідчить про дуже низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» в останні чотири роки – з 2017 по 2020 р. При цьому висока ймовірність банкрутства за цією моделлю спостерігалася лише в

2016 р. позитивним є те, що на відміну від більшості інших моделей оцінки ймовірності банкрутства, модель Альтмана дозволяє визначити зону ризику, в якій перебуває ПрАТ «Херсонліфт», а не тільки засвідчити факт наявної чи відсутньої кризи. В нашому випадку підприємство є достатньо платоспроможним та має змогу гасити свої основні зобов'язання.

Далі звернемо увагу на модель О. Терещенка (1.6). Результати розрахунків представлено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Результати діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за моделлю О. Терещенка за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,691	1,371	3,248	2,614	2,422
X2	0,661	0,916	1,887	1,863	2,039
X3	0,032	0,293	0,322	0,194	0,104
X4	0,031	0,196	0,187	0,138	0,087
X5	0,028	0,02	0,015	0,014	0,018
X6	1,045	1,496	1,722	1,403	1,187
Z	1,68	6,2	9,35	6,84	5,4

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для того щоб визначити ймовірність банкрутства, розрахований Z-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Порівняння розрахованого Z-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність банкрутства
2016	$1 < Z < 2$	1,68	Порушена фінансова рівновага, але вчасному антикризовому менеджменту банкрутство не загрожує
2017	$Z > 2$	6,2	Фінансово стійке підприємство
2018	$Z > 2$	9,35	Фінансово стійке підприємство
2019	$Z > 2$	6,84	Фінансово стійке підприємство
2020	$Z > 2$	5,4	Фінансово стійке підприємство

Джерело: складено заданими табл. 2.10 та [19]

З даних табл. 2.11 можна зробити висновок що показник, розрахований

за моделлю О. Терещенко свідчить про дуже низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» в останні чотири роки – з 2017 по 2020 р. До цього, в 2016 р. підприємству також не загрожувало банкрутство, але за умов наявного антикризового менеджменту. Така модель враховує як галузь спеціалізації підприємства так і структуру його капіталу.

Окрім цього, вважаємо за доцільне використати для оцінки ймовірності банкрутства і модель Таффлера (1.6). Результати розрахунків представлено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Результати діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за моделлю Р. Таффлера за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,599	2,491	3,816	0,725	0,553
X2	0,152	0,218	0,41	1,343	1,532
X3	0,242	0,181	0,142	0,537	0,49
X4	0,082	0,333	1,253	0,863	1,039
Z	0,394	1,434	2,302	0,794	0,747

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для того щоб визначити ймовірність банкрутства, розрахований Z-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Порівняння розрахованого Z-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність банкрутства
2016	$Z > 0,3$	0,394	У ПрАТ «Херсонліфт» гарні довгострокові перспективи
2017	$Z > 0,3$	1,434	У ПрАТ «Херсонліфт» гарні довгострокові перспективи
2018	$Z > 0,3$	2,302	У ПрАТ «Херсонліфт» гарні довгострокові перспективи
2019	$Z > 0,3$	0,794	У ПрАТ «Херсонліфт» гарні довгострокові перспективи
2020	$Z > 0,3$	0,747	У ПрАТ «Херсонліфт» гарні довгострокові перспективи

Джерело: складено заданими табл. 2.11 та [19]

З даних табл. 2.13 можна зробити висновок що показник, розрахований за моделлю Р. Таффлера свідчить про дуже низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» в аналізуємий період – з 2016 по 2020 р. Водночас слід зазначити, що розрахунки як за моделлю О. Терещенко, так і за моделлю Р. Таффлера засвідчують про активне зниження Z-показника в динаміці, що свідчить про поступове погіршення ситуації.

Далі пропонуємо розрахувати ймовірність банкрутства за моделлю Спрінгейта (1.5). Результати розрахунків представлено в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Результати діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за моделлю Спрінгейта за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
X1	-0,011	0,057	0,075	0,184	0,261
X2	0,032	0,293	0,322	0,194	0,104
X3	0,261	1,683	2,631	0,454	0,266
X4	1,045	1,496	1,722	1,403	1,187
Z	0,68	2,67	3,49	1,65	1,24

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для того щоб визначити ймовірність банкрутства, розрахований Z-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Порівняння розрахованого Z-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність банкрутства
2016	$Z < 0,862$	0,68	ПрАТ «Херсонліфт» недалеко до оцінки як потенційний банкрут
2017	$Z > 2,451$	2,67	На ПрАТ «Херсонліфт» неможливе банкрутство
2018	$Z > 2,451$	3,49	На ПрАТ «Херсонліфт» неможливе банкрутство
2019	$Z < 0,862$ - висока $Z > 2,451$ - мінімальна	1,65	На ПрАТ «Херсонліфт» ймовірність банкрутства може бути оцінена як середня
2020	$Z < 0,862$ - висока $Z > 2,451$ - мінімальна	1,24	На ПрАТ «Херсонліфт» ймовірність банкрутства може бути оцінена як середня

Джерело: складено заданими табл. 2.14 та [19]

З даних табл. 2.15 можна зробити висновок що показник, розрахований за моделлю Спрінгейта свідчить про дуже низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» в 2017-2018 рр., надзвичайно високу ймовірність – в 2016 р. При цьому в 2019-2020 рр. розрахований показник скорочується порівняно з 2017-2018 рр. і змінює тенденцію зі зростання до скорочення. В цей період ймовірність банкрутства можна оцінити як середню.

На завершення слід звернути увагу на модель А. В. Матвійчука (1.8). Результати розрахунків представлено в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Результати діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за моделлю А.В. Матвійчука за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,299	0,312	0,278	2,583	3,017
X2	4,327	8,251	12,119	2,614	2,422
X3	8,474	4,112	2,593	3,028	2,33
X4	0,957	0,669	0,581	0,713	0,842
X5	-0,048	0,238	0,346	0,256	0,347
X6	1,512	1,091	0,53	0,537	0,49
X7	0,082	0,333	1,253	0,863	1,039
Z	1,57	2,61	4,23	1,51	1,56

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для того щоб визначити ймовірність банкрутства, розрахований Z-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Порівняння розрахованого Z-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність банкрутства
2016	$Z > 1,104$	1,57	Фінансовий стан ПрАТ «Херсонліфт» задовільний, ймовірність банкрутства низька
2017	$Z > 1,104$	2,61	Фінансовий стан ПрАТ «Херсонліфт» задовільний, ймовірність банкрутства низька
2018	$Z > 1,104$	4,23	Фінансовий стан ПрАТ «Херсонліфт» задовільний, ймовірність банкрутства низька
2019	$Z > 1,104$	1,51	Фінансовий стан ПрАТ «Херсонліфт» задовільний, ймовірність банкрутства низька
2020	$Z > 1,104$	1,56	Фінансовий стан ПрАТ «Херсонліфт» задовільний, ймовірність банкрутства низька

Джерело: складено заданими табл. 2.16 та [19]

З даних табл. 2.17 можна зробити висновок що показник, розрахований за моделлю Матвійчука свідчить про дуже низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» в 2016-2020 рр. Водночас цей показник зростає з 2016 по 2018 рр., а в 2019 р. суттєво скоротився і в 2020 р. підвищився незначно.

Доцільним видається і розрахунок ймовірності банкрутства за офіційною методикою Міністерства фінансів України [53] – в цьому випадку розраховується мультикритеріальна модель ідентифікації фінансової кризи на підприємстві. Результати розрахунку представлено в табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Результати діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» за мультикритеріальною моделлю ідентифікації фінансової кризи за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
K1	0,954	1,312	1,53	1,343	1,532
K3	0,123	0,364	0,664	0,463	0,51
K4	0,16	0,477	0,848	1,66	2,047
K6	0,083	0,2	0,202	0,193	0,166
K7	0,027	0,175	0,167	0,13	0,083
K8	0,032	0,293	0,322	0,194	0,104
Z	0,048	0,909	1,001	0,612	0,333

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства та [53]

Для того щоб визначити ймовірність банкрутства, розрахований Z-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Порівняння розрахованого Z-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність банкрутства
1	2	3	4
2016	$0,41 < Z < 0,9$	0,048	нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання
2017	$0,91 < Z < 3,7$	0,909	фінансовий стан бенефіціара є нестабільний і свідчить про наявність ознак неплатоспроможності
2018	$0,91 < Z < 3,7$	1,001	фінансовий стан бенефіціара є нестабільний і свідчить про наявність ознак неплатоспроможності
2019	$0,41 < Z < 0,9$	0,612	нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання

Продовження табл. 2.19

1	2	3	4
2020	$0,06 < Z < 0,4$	0,333	достатній рівень спроможності виконувати свої зобов'язання та незначна ймовірність дефолту

Джерело: складено заданими табл. 2.18 та [53]

З даних табл. 2.19 можна зробити висновок що показник, розрахований за мультикритеріальною моделлю ідентифікації фінансової кризи свідчить про дуже низьку ймовірність дефолту ПрАТ «Херсонліфт» в 2020 рр. Водночас до цього періоду існували більш високі ризики.

Узагальнення проведеної оцінки можна представити у табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Узагальнення результатів діагностики ймовірності банкрутства
ПрАТ «Херсонліфт» за 2016-2020 рр.

Модель	Критичне значення	Рік				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Альтмана	$Z < 1,81$ – дуже висока ймовірність банкрутства; $[1,81-2,67]$ – середня; $[2,67-2,99]$ – невелика; $Z > 2,99$ – дуже низька	1,15	3,02	4,35	3,35	3,11
Терещенка	$Z > 2$ – фінансово стійке підприємство; $1 < Z < 2$ – порушена фінансова рівновага, необхідним є проведення антикризового управління; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом	1,68	6,2	9,35	6,84	5,4
Таффлера	Критичне значення $Z \leq 0,2$	0,394	1,434	2,302	0,794	0,747
Спрінгейта	$Z < 0,862$ – висока ймовірність банкрутства; $Z > 2,45$ – мінімальна ймовірність банкрутства	0,68	2,67	3,49	1,65	1,24
Матвійчука	Якщо $Z < 1,104$ – виникає ймовірність фінансової кризи, яка зі зменшенням показника збільшується; $Z > 1,104$ – фінансовий стан задовільний і низька ймовірність банкрутства	1,57	2,61	4,23	1,51	1,56

Продовження табл. 2.20

1	2	3	4	5	6	7
мультикритеріальна модель ідентифікації фінансової кризи	Якщо, більше ніж 0,07 високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність дефолту; від 0,06 до – 0,4 достатній рівень спроможності виконувати свої зобов'язання та незначна ймовірність дефолту; від – 0,41 до – 0,9 – нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання; від –0,91 до – 3,7 – фінансовий стан бенефіціара є нестабільний і свідчить про наявність ознак неплатоспроможності; менше ніж – 3,8 – високий рівень ймовірності дефолту	0,048	0,909	1,001	0,612	0,333

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства та [53]

Таким чином, з даними узагальнення, представленого в табл. 2.20 можна зробити висновок, що недоцільно здійснювати оцінку ймовірності банкрутства лише за однією моделлю. Більш високу ефективність буде мати застосування декількох моделей оцінки. Це дозволить виявити слабкі місця.

Висновки до розділу 2

Результати проведеного аналізу дозволили зробити наступні висновки.

1. На підставі аналізу статистичних даних зроблено висновок про те, що в Україні спостерігається зростання частки підприємств, які отримали збиток, зменшується кількість підприємств, спостерігається зменшення обсягів отриманого чистого прибутку. При цьому дані повністю корелюються з економічною кризою після 2014 р., пов'язаною з політичною ситуацією та військовими діями на Сході України та окупацією Криму, яка активно розвивалася в 2016-2017 рр., поступовим виходом з неї в 2018 р. та

новою економічною кризою, пов'язаною з пандемією коронавірусної інфекції. Водночас кількість справ щодо банкрутства, які перебували на розгляду в господарських судах, кількість справ з банкрутства, провадження щодо яких в господарських судах вже закінчено та кількість справ щодо банкрутства, в яких винесено постанову про визнання боржника банкрутом за 2016-2020 рр. мають чітку тенденцію до скорочення, що не відповідає тенденціям скорочення прибутку, зростання кількості частки підприємств, які були збитковими та зменшенням кількості підприємств на ринку. Це обумовлено прийнятим в 2019 р. Кодексом з процедур банкрутства, який обумовив виникнення великої кількості проблем, що привели до ускладнення процедури банкрутства, удорожчення вартості цієї процедури. Окрім того, в результаті запровадження карантинних заходів законодавцем було прийнято рішення про запровадження мораторію на відкриття проваджень у справах про банкрутство боржників - юридичних осіб за заявою кредиторів з вимогами до боржника та мораторію щодо підприємств, в статутному капіталі яких більше 50% належить державі, що також вплинуло на кількість судових процедур у справах з банкрутством.

2. ПрАТ «Херсонліфт» працює на ринку обслуговування ліфтів з 1994 р. Зростання вартості валюти балансу свідчить про розширення господарської діяльності підприємства. Нарощення валюти балансу обумовлене зростанням вартості оборотних активів. Джерелом такого зростання є збільшення вартості власного капіталу та поточних зобов'язань. При цьому довгострокових зобов'язань на підприємстві останні два роки немає. Підприємство прибуткове та отримує чистий прибуток з 2016 р. водночас в 2020 р. обсяги отриманого чистого прибутку суттєво скоротилися за рахунок зменшення доходу від реалізації при зростанні собівартості. На ПрАТ «Херсонліфт» з 2017 по 2020 р. дотримано нормативів коефіцієнту поточної та швидкої ліквідності, а з 2018 р. і норматив співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. Водночас норматив коефіцієнту абсолютної ліквідності не дотримано, що свідчить про

неготовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. Переважна більшість показників фінансової стійкості ПрАТ «Херсонліфт» відповідає нормативам в динаміці. Проте підприємству необхідно звернути увагу на такий показник, як коефіцієнт фінансової стійкості, який не відповідає нормативному значенню.

3. В ході дослідження зроблено висновок про недоцільність здійснення оцінки ймовірності банкрутства лише за однією моделлю. Більш високу ефективність буде мати застосування декількох моделей оцінки. Тому для діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» було запропоновано використати декілька моделей дискримінантного аналізу: п'ятифакторну модель Альтмана, моделі Терещенка, Таффлера, Спрінгейта, Матвійчука та мультикритеріальну модель ідентифікації фінансової кризи. Такий підхід дозволить виявити слабкі місця. За результатами оцінки ПрАТ «Херсонліфт» за моделями Альтмана, Терещенка висока ймовірність банкрутства спостерігалася в 2016 р. Близька до такої оцінка була отримана за моделлю Спрінгейта, що свідчить про необхідність звернути увагу менеджменту підприємства на ситуацію в 2016 р. та основні показники фінансової діяльності підприємства в цьому році. За результатами оцінки за моделлю Матвійчука зроблено висновок про динаміку погіршення показника ймовірності банкрутства. Застосування ж мультикритеріальної моделі ідентифікації фінансової кризи дозволило отримати результати прямо протилежні результатам за усіма іншими моделями.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Рекомендації щодо зниження ризику запобігання банкрутства вітчизняних суб'єктів господарювання

Враховуючи той факт, що на кількість банкрутств сучасних вітчизняних суб'єктів господарювання впливає система екзогенних та ендегенних чинників, рекомендації щодо зниження ризику запобігання банкрутства мають стосуватися загальнонаціонального рівня та рівня окремих підприємств.

На сьогодні ні у кого не виникає сумнівів, що у зв'язку з пандемією коронавірусної інфекції, а також непрофесійними діями уряду Україна потрапила до економічної кризи, яка доповнюється кризою енергетичною та політичною. У зв'язку з цим для зменшення ризиків настання банкрутства вітчизняних суб'єктів господарювання доцільним видається необхідність розробки антикризової стратегії на рівні держави.

В цьому контексті доцільним видається і звернення до досвіду Європейського Союзу, який під час кризи 2008 р. свій план антикризових заходів націлив на два аспекти: перший полягав в стимулюванні споживчої довіри та розширення попиту; другий напрямок – посилення конкурентних позицій. Вирішенню цього завдання повинна була сприяти стратегія «розумних» інвестицій (на підвищення ефективності використання енергії та енергозбереження, у створення екологічно чистих технологій, розвиток дослідницької інфраструктури і т.п.). При цьому головними умовами оздоровлення економіки проголошувалася солідарність та соціальна відповідальність. Зокрема, мова йшла про заходи, спрямовані на підтримку

зайнятості та допомогу соціально незахищеним групам населення [10, с. 27].

Цікаво, що в ЄС також існує енергетична криза, яка доповнює кризу економічну. В цих умовах, за позицією окремих науковців, у найближчі роки Євросоюз та його керівні органи боротимуться за збереження колишніх завоювань інтеграції. Головною метою стане не її рух уперед, а протидія силам дезінтеграції [11, с. 161]. Водночас існує й інша позиція, за якою в економічному сенсі переважна більшість країн в ЄС усвідомлює високу ціну карантинних заходів та здійснює масштабні виплати постраждалим особам, бізнесам та регіонам, відшукуючи зовнішні джерела фінансування [2, с. 47]. В Україні ж відбулося зіткнення в пошуку балансу між інтересами безпеки (карантинні заходи) та інтересами бізнесу, який ніс суттєві втрати від запровадження карантину, що приводило до зростання кількості банкрутств та суттєвого збільшення тіньової економіки (рис. 3.1).

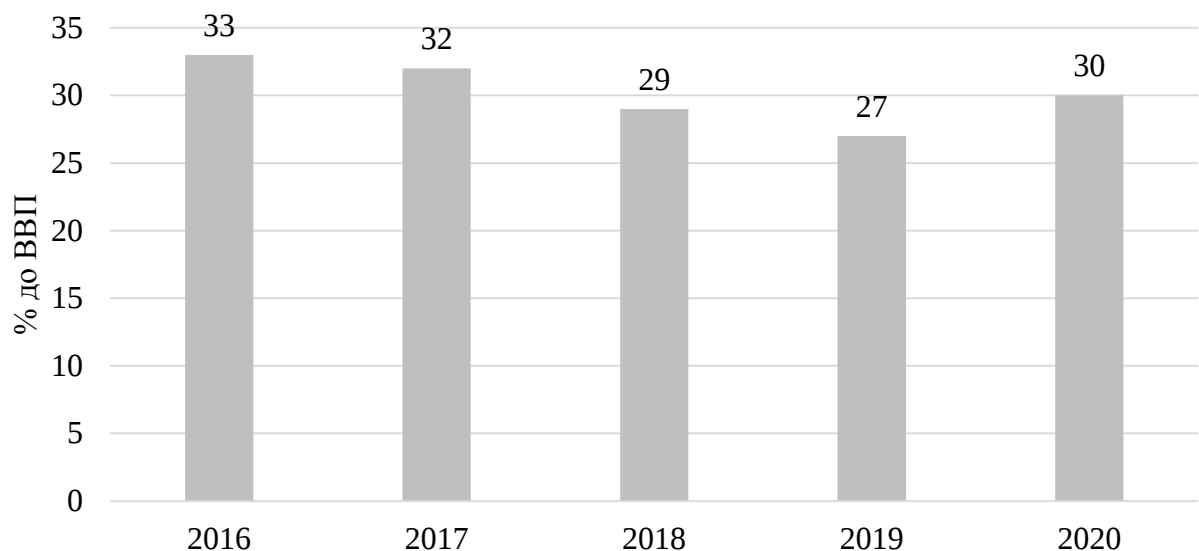


Рис. 3.1. Рівень тіньової економіки в Україні за 2016-2020 рр.

Джерело: складено за даними Аналітичної записки «Тіньова економіка: загальні тенденції 2020 р.» [3]

З рис. 3.1 чітко видно, що з 2016 по 2019 р. в Україні спостерігалось поступове скорочення рівня тіньової економіки. Натомість в 2020 р. при 4% скороченні обсягів реального ВВП, рівень тіньової економіки зріс з 27% в 2019 р. до 30% в 2020 р. Це є прямим свідченням того, що кількість суб'єктів

господарювання в Україні, які наближаються до банкрутства, зростає і в якості виходу з ситуації, яка склалася ці підприємства обирають не процедуру банкрутства, а перехід в тіньову економіку. При цьому Міністерство економіки України вважає, що подолати існуючу тенденцію можливо лише за умови подолання системних чинників, які впливають на процеси підвищення ризикованості зростання банкрутств суб'єктів господарювання:

- підвищення рівня захисту прав власності в Україні, особливо це стосується захисту прав на інтелектуальну власність;
- підвищення рівня ліквідності фондового ринку та захисту прав інвесторів. Водночас слід зазначити, що лише в грудні 2021 р. набули розголосу дві справи з надмірним нарахуванням від Державної податкової служби податкових зобов'язань компаніям-інвесторам «Сінево» та MySales Labs [25]. Цей приклад свідчить про надмірне погіршення інвестиційного клімату в Україні;
- недосконалість судової системи та низький рівень довіри до неї;
- високий рівень корупції в країні;
- наявність територій, непідконтрольних уряду України [3].

Саме ці напрямки мають бути закладені в антикризову стратегію протидії банкрутствам на національному рівні. Окрім цього, цей перелік має бути доповнений наступними напрямками:

- підтримка імпортозаміщення та експорту з широкої номенклатури несировинних, зокрема високотехнологічних товарів;
- сприяння розвитку малого та середнього підприємництва за рахунок зниження фінансових та адміністративних витрат;
- зниження напруженості на ринку праці та підтримка ефективної зайнятості;
- концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку;
- підвищення стійкості банківської системи та створення механізму санації проблемних системотворчих організацій.

Імперативами економічного розвитку України мають стати реіндустріалізація та диверсифікація економіки, які припускають органічний синтез виробництва, науки та освіти. Вважаємо, що в контексті цього, у процесі реалізації державної антикризової стратегії доцільно розробити напрямки нівелювання наступних ризиків:

- зниження активності регіонального середнього та малого бізнесу у зв'язку з інфляцією та падінням купівельної спроможності населення;
- відсталість переробного сектора промисловості та утруднення процесів реіндустріалізації та імпортозаміщення;
- ротація у системі регіонального управління та формування нових еліт;
- низька бюджетна прозорість у частині реалізації державних та регіональних цільових програм, галузевих програм;
- зростання розриву між регіонами-лідерами та регіонами-аутсайдерами;
- усунення акцентів на стимулювання малого підприємництва (забезпечення зайнятості сільського населення та периферії), розвиток військово-промислового (оборонно-промислового) комплексу;
- збільшення соціально-економічної автономії регіонів та зменшення міжрегіональної інтеграції.

Особливу увагу в ході розробки антикризової стратегії в Україні слід приділити податковій системі. На сьогодні серед фінансистів та економістів існує однозначна чітка позиція щодо необхідності початку зменшення завищеного рівня податкового навантаження на суб'єктів господарювання та зміну самої структури податкової системи через перерозподіл податкового навантаження [72]. Особливо актуальним є зменшення нормативної ставки ПДВ, яка має відповідати чотирьом критеріям: критерію добробуту, тобто впливу на доходи населення, бюджетному критерію, тобто впливу на державний бюджет, впливу на економічне зростання та детінізацію економіки. Так, наприклад, К. Швабій вважає за доцільне зменшити ставку

ПДВ до 15% [73].

Іншим аспектом є необхідність удосконалення ситуації з правовим регулюванням процедури банкрутства суб'єктів господарювання. На сьогодні на розгляді Верховної ради перебуває законопроект про внесення змін до Кодексу України з процедур банкрутства [57]. Прийняття цього законопроекту може негативно вплинути на окремі інститути банкрутства, які стануть ще більш ризикованими. При цьому надаються можливості для:

- маніпуляцій з майном боржника;
- продажом його на аукціонах за зниженою вартістю;
- повторення аукціонів зі зниженою вартістю лотів;
- порушення прав кредиторів другої та інших черг;
- затягування процедури визнання боржника банкрутом;
- збільшення часу на повернення коштів кредиторам та повернення їх в економіку;
- збільшення розмірів винагороди арбітражному керуючому;
- погіршення мотивації заставного кредитора;
- збільшення можливостей для зловживань при прийнятті рішення про санацію;
- нівелювання незалежності арбітражного керуючого [57; 29] .

Слід зазначити, що державна антикризова стратегія повинна поступово перетікати в відповідну стратегію на рівні регіону, а потім і безпосередньо підприємства, яке має високий ризик настання банкрутства.

Процес розробки комплексної стратегії підприємства в умовах кризи пропонуємо представити наступним чином:

- аналіз прогнозів та можливих напрямів розвитку діяльності підприємства;
- визначення та ранжування цілей та завдань;
- встановлення пріоритетів;
- синтез локальних стратегій та формування на їх основі варіантів комплексної стратегії розвитку;

- вибір одного варіанту комплексної стратегії розвитку;
- розробка системи реалізації стратегії розвитку підприємства в умовах кризи.

В економічній літературі розглядають два основних підходи до реагування підприємства на ситуацію підвищення ймовірності банкрутства:

- захисна стратегія, що передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення ринкового сегмента, зменшення обсягів реалізації та відпускних цін.
- наступальна стратегія, передбачає модернізацію обладнання, запровадження ефективного маркетингу та нових технологій, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробка та реалізація прогресивної системи управління.

У процесі формування антикризової стратегії важливо враховувати період реалізації, а також фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, специфіку виробництва продукції, продажу товарів, стадії життєвого циклу. При цьому слід зазначити, що переважна більшість авторів не враховує життєвий цикл підприємства. Вважаємо, що на кожній стадії життєвого циклу антикризова стратегія має бути різною (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Рекомендації застосування антикризових стратегій у діяльності суб'єктів господарювання залежно від стадії життєвого циклу

Стадія життєвого циклу	Причина настання банкрутства	Антикризова стратегія
1	2	3
Зародження	- неефективна стратегія виходу на ринок; - високі трансакційні витрати виходу на ринок; - неконкурентоспроможна продукція підприємства	маркетингова стратегія, фінансова стратегія, виробнича стратегія, організаційна стратегія, кадрова стратегія, інвестиційна стратегія, антикризова стратегія під контролем кредиторів
Зростання	- неефективна система збуту; - відсутність потенційних споживачів; - неефективна маркетингова	інтегрована система керування корпоративними ризиками та кризами, стратегія швидкого та ефективного обслуговування, стратегія скорочення

	політика підприємства	адміністративних витрат
--	-----------------------	-------------------------

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Зрілість	- негативний імідж підприємства на ринку; - укладення короткострокових контактів із споживачами продукції, відсутність довгострокового співробітництва; - високі трансакційні витрати пошуку інформації	стратегія лідерства з мінімізацією витрат виробництва, стратегія спеціалізації на певному виді продукції, стратегія спеціалізації за типом покупців, стратегія спеціалізації на вибраному сегменті ринку, стратегія орієнтації на більш привабливі напрямки діяльності, стратегія вільної ніші, стратегія вищої якості, стратегія попередження кризи, стратегія зростання, стратегія розвитку.
Старіння	- неефективна система управління підприємством; - застаріле обладнання та технології; - висока плинність кадрів.	наступальна стратегія, стратегія, делегування повноважень, стратегія компромісів та консенсусів, захисна стратегія, стратегія оборони, стратегія злиття, стратегія диверсифікації, стратегія стабілізації, стратегія реструктуризації, стратегія вичікування, стратегія протидії

Джерело: розробка автора

Користуючись табл. 3.1 менеджменту підприємства можна оперувати управлінськими рішеннями, націленими на зменшення ймовірності банкрутства. Так, у фазі зародження антикризова стратегія має бути орієнтована на аналітичні завдання, прогнози динаміки змін, превентивні заходи.

У фазі зростання антикризова стратегія має бути спрямована на контроль за діяльністю підприємства, процесом реалізації стратегії, у фазі зрілості – стримування зниження економічних показників у допустимих для конкретного підприємства кордонів.

Найбільш сильний прояв кризи настає на стадії занепаду, коли кризові явища стають визначальними для подальшої ефективної роботи підприємства. У цій фазі антикризова стратегія має бути спрямована на реалізацію системи заходів щодо виведення підприємства з кризи, зниження ризику настання глибокої кризи.

Таким чином, антикризова стратегія являє собою комплексну аналітичну модель функціонування суб'єкта господарювання в умовах динамічних змін внутрішнього та зовнішнього середовища на всіх фазах життєвого циклу підприємства, спрямована на досягнення кінцевої мети - довгострокової економічної стійкості.

В антикризову стратегію суб'єкта господарювання необхідно включити комплекс заходів, націлений на подолання кризи, яка може привести до банкрутства. На підставі аналізу наукової літератури та узагальнення його результатів, а також ситуації, яка склалася в Україні зі станом банкрутств сучасних суб'єктів господарювання та запропоновано наступні напрями попередження, запобігання та подолання банкрутства для вітчизняних суб'єктів господарювання (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Рекомендовані напрями попередження, запобігання та подолання банкрутства для вітчизняних суб'єктів господарювання

Джерело: складено автором

В залежності від обраної стратегії підприємство підбирає необхідний перелік внутрішніх санаційних заходів, реалізація яких відбувається через використання внутрішніх резервів відновлення платоспроможності.

В цілому в науковій літературі під поняттям внутрішніх резервів розуміють не використані суб'єктом господарювання можливості покращення результатів фінансово-господарської діяльності, зниження поточних та авансованих витрат різних видів ресурсів [68, с. 1028].

Забезпечення фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання обов'язково потребує пошуку та використання внутрішніх резервів забезпечення зростання чистого грошового потоку підприємства, який генерується в процесі діяльності. Як правильно зауважує Л.О. Гончар використовуючи внутрішні фінансові джерела відновлення платоспроможності, суб'єкт господарювання отримує можливості не лише подолати внутрішні причини кризового стану, а й у значній мірі зменшити залежність ефективності санації від залучення зовнішніх джерел фінансових ресурсів [15, с. 26].

Водночас слід зауважити, що на підприємствах, які досить тривалий час перебували в кризовому становищі, зазвичай повністю вичерпано основні джерела відновлення самофінансування.

Вважаємо, що пріоритетність пошуку та використання внутрішніх резервів виведення суб'єктів господарювання з кризи, яка закінчується банкрутством, має бути наступною:

- такі джерела можуть бути знайдені самим суб'єктом господарювання;
- головними є джерела, які не потребують додаткових капіталовкладень та витрат;
- важливими є джерела, які не потребують узгодження з власниками та кредиторами суб'єкта господарювання;
- слід звернути увагу на джерела, які можуть забезпечити отримання швидкого результату у виді приросту чистого грошового потоку.

Для того, щоб виконувати найбільш термінові грошові зобов'язання

кожному суб'єкту господарювання необхідно мати в своєму розпорядженні достатній обсяг ліквідних засобів. У випадку їх нестачі, суб'єкт господарювання вважається неплатоспроможним, а тому єдиним рішенням в такій ситуації є збільшення вхідних грошових потоків, які включають:

- виручку від реалізації продукції, робіт чи послуг;
- надходження в вигляді інших операційних доходів чи інвестиційної діяльності;
- надходження в результаті емісії цінних паперів;
- засоби, які залучають на умовах позики;
- державну допомогу [14, с. 35].

До внутрішніх джерел збільшення грошових потоків відносять перші три джерела. Можливості суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі, залучити кошти з цих джерел фінансування є досить проблематичним, але можливим.

В цілому пошук та використання внутрішніх резервів націлений на підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання. Цього можна досягти, в першу чергу, через збільшення розмірів вхідних грошових потоків за рахунок різних джерел (наприклад, через збільшення виручки, продажу частини основних засобів, рефінансування заборгованості) або через скорочення вихідних грошових потоків (наприклад, через зниження витрат, які входять до собівартості).

При загрозі банкрутства має здійснюватися формування цілей і вибір основних механізмів антикризового фінансового управління підприємством відповідно до масштабів його кризового стану і з урахуванням прогнозу розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства, а саме:

- забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок реалізації внутрішніх резервів господарської діяльності;
- забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок зовнішньої допомоги і часткової його реорганізації;
- припинення господарської діяльності й початок процедури

банкрутства (у зв'язку з неможливістю фінансового оздоровлення підприємства).

Відповідно до цих цілей формуються наступні напрямки фінансового управління підприємством [26, с. 136]. Впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства повинно забезпечити реалізацію термінових заходів для поновлення платоспроможності й відновлення фінансової стійкості підприємства, побудованих відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства і масштабів кризових явищ у його розвитку.

3.2. Розробка запобіжних заходів, націлених на зниження ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт»

ПрАТ «Херсонліфт» необхідно мати чітку систему індикаторів, які будуть свідчити про необхідність активізації розробленого комплексу заходів, націлених на запобігання банкрутства. В підрозділі 2.3 було проаналізовано цілу низку моделей діагностики ймовірності банкрутства. Проте результати усіх цих моделей суттєво відрізняються. В цьому випадку у підприємства є два варіанти: або використовувати усі ці моделі, або ж зупинитися лише на одній, та застосовувати на практиці її одну. Вважаємо, що в цьому випадку один раз в рік – по закінченні року та складанні річної фінансової звітності доцільно здійснювати системну діагностику банкрутства за допомогою системи моделей, визначений в підрозділі 2.3. На протязі ж року, по мірі складання проміжної (квартальної, піврічної та за 9 місяців) фінансової звітності, слід використовувати який один певний показник, що буде свідчити про ймовірність банкрутства. В цьому випадку вважаємо за найбільш доцільне використати доволі простий коефіцієнт Бівера, який визначається за формулою (3.1).

$$KB = \frac{ЧП - НА}{ДЗ + ПЗ}, \quad (3.1)$$

де КБ - коефіцієнт Бівера;
 ЧП – чистий прибуток;
 НА – нарахована амортизація;
 ДЗ – довгострокові зобов'язання;
 ПЗ – короткострокові зобов'язання.

О. В. Кучмей відзначає, що у випадку, якщо значення цього коефіцієнта $> 0,4$ – то підприємству не загрожує банкрутство, але коли протягом досить тривалого періоду він $< 0,2$ – це означає, що на підприємстві відбувається формування незадовільної структури балансу [32, с. 17].

Розрахуємо для прикладу цей коефіцієнт для 2016-2020 рр. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Вихідні дані для розрахунку та динаміка розрахованого коефіцієнта Бівера

Показник	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
ЧП	355	3128	3655	5410	3310
НА	778	940	1147	1228	1477
ДЗ	14132	9702	4402	0	0
ПЗ	2687	1933	1612	14992	15638
КБ	-0,025	0,188	0,417	0,279	0,117

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПрАТ «Херсонліфт»

Виходячи з проведених розрахунків, результати яких наведено в табл. 3.2 можна зробити висновок про те, що в 2016-2017, а також в 2019-2020 рр. на ПрАТ «Херсонліфт» відбувалися процеси формування незадовільної структури балансу і лише в 2018 р. баланс був оптимальним. Причому слід відзначити, що з 2018 р. коефіцієнт Бівера має чітку тенденцію до скорочення.

Використання такого індикатора як коефіцієнт Бівера дозволяє зробити висновок про незадовільну структуру балансу. В цьому випадку, якщо індикатор показує дані менше 0,2, доцільно до процесу діагностики банкрутства додавати аналіз ліквідності балансу. Як зазначає Т.В. Польова, аналіз ліквідності балансу водиться до порівняння статей балансу, які згруповані за ознакою ліквідності у відповідні групи [47, с. 26]. До таких

груп слід віднести наступні: А1 – високоліквідні активи; А2 – швидколіквідні; А3 – повільноліквідні; А4 – важколіквідні активи; П1 – найтерміновіші; П2 – короткострокові; П3 – довгострокові; П4 – постійні пасиви.

Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «Херсонліфт» представлено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Ліквідність балансу ПрАТ «Херсонліфт» за 2016-2020 рр.

Група	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
Актив					
А1	267	778	406	413	520
А2	1827	1161	1689	18505	22615
А3	469	598	371	1221	818
А4	8562	8126	8881	7797	7939
Всього	11125	10663	11347	27936	31892
Пасив					
П1	2687	1933	1612	5743	5760
П2	0	0	0	9249	9878
П3	7066	4851	2199	0	0
П4	1372	3879	7536	12944	16254
Всього	11125	10663	11347	27936	31892

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності та [47; 67]

Далі на підставі цих розрахунків визначимо ліквідність балансу (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Оцінка фінансового стану ПрАТ «Херсонліфт» з урахуванням ступеня ліквідності активів за 2016-2020 рр.

Фінансовий стан на різні періоди	Умова ліквідності	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Абсолютний						
на дату складання звітності	$A1 \geq P1$	-2420	-1155	-1206	-5330	-5240
ну короткостроковій перспективі	$A1 \geq P1 + P2$	-2420	-1155	-1206	-14579	-15118
у довгостроковій перспективі	$A1 \geq P1 + P2 + P3$	-9486	-6006	-3405	-14579	-15118

Нормальний

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7
на дату складання звітності	$A1+A2 \geq P1$	-593	6	483	13175	17375
ну короткостроковій перспективі	$A1+A2 \geq P1+P2$	-593	6	483	3926	7497
у довгостроковій перспективі	$A1+A2 \geq P1+P2+P3$	-7659	-4845	-1716	3926	7497
Предкризовий						
на дату складання звітності	$A1+A2+A3 \geq P1$	-124	604	854	14396	18193
ну короткостроковій перспективі	$A1+A2+A3 \geq P1+P2$	-124	604	854	5147	8315
у довгостроковій перспективі	$A1+A2+A3 \geq P1+P2+P3$	-7190	-4247	-1345	5147	8315
Кризовий						
на дату складання звітності	$A1+A2+A3 \leq P1$	124	-604	-854	-14396	-18193
ну короткостроковій перспективі	$A1+A2+A3 \leq P1+P2$	124	-604	-854	-5147	-8315
у довгостроковій перспективі	$A1+A2+A3 \leq P1+P2+P3$	7190	4247	1345	-5147	-8315

Джерело: розраховано за даними табл. та [67]

Зазначимо, що в табл. 3.4 у випадку, умову ліквідності перевірено шляхом віднімання правої частини нерівності від правої (лише при перевірці кризового стану від правої частини віднімалася ліва). У випадку дотримання умови в результаті перевірки буде отримано знак «+», у випадку недотримання – зворотній знак «-». В нашому випадку можна стверджувати, що ПрАТ «Херсонліфт» не має абсолютно ліквідного балансу в жодному з аналізуємий періодів як на дату складання балансу, так і в короткостроковій чи довгостроковій перспективі. Однак решта співвідношень свідчить про наявність власних оборотних активів, які дають змогу підприємству підтримувати певну стійкість.

Однак обмежуватися лише структурою балансу для зниження

ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» не доцільно. Важливими є збільшення грошового потоку підприємства через нарощення чистого доходу від реалізації продукції та інших операційних та фінансових доходів. При цьому ПрАТ «Херсонліфт» доцільно посилити контроль за дотриманням платіжної дисципліни на підставі укладених договорів про надання послуг. Зокрема в цьому контексті доцільно звернути увагу на зарубіжний досвід. Так, наприклад, можна запропонувати скористатися моделлю, яку розробили Ж. Конан та М. Голдер, яка дає можливість оцінити ймовірність затримки платежів підприємством (3.2)

$$Q = -0,16Y_1 - 0,22Y_2 + 0,87Y_3 + 0,1Y_4 - 0,24Y_5, \quad (3.2)$$

де Y_1 – відношення грошових коштів і дебіторської заборгованості до валюти балансу;

Y_2 – відношення власного капіталу та довгострокової заборгованості до валюти балансу;

Y_3 – відношення фінансових витрат до виручки від реалізації;

Y_4 – відношення витрат на персонал до прибутку після оподаткування;

Y_5 – відношення прибутку до сплати відсотків і податків до позикового капіталу [70, с. 647].

Результати застосування цієї моделі до ПрАТ «Херсонліфт» представлено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Результати оцінки ймовірності затримки платежів ПрАТ «Херсонліфт»
за 2016-2020 рр.

Показник за моделлю	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
Y_1	0,188	0,182	0,185	0,677	0,725
Y_2	1,394	1,274	1,052	0,463	0,51
Y_3	0,026	0,002	0	0,031	0,057
Y_4	9,273	1,528	1,702	1,886	2,766
Y_5	0,088	0,36	0,896	0,536	0,36
Q	0,592	-0,241	-0,306	-0,123	0,012

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для того щоб визначити ймовірність затримки платежів ПрАТ «Херсонліфт», розрахований Q-показник порівнюється з його критичним значенням (табл. 3.6 та 3.7).

Таблиця 3.6

Відповідність значення Q ймовірності затримки платежів, %

Значення Q	0,21	0,48	0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164	
Ймовірність затримки платежів, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10

Джерело: складено за даними [70]

Таблиця 3.7

Порівняння розрахованого Q-показника з критичним значенням

Рік	Критичне значення	Розрахований показник	Ймовірність затримки платежів,
2016	$Q \approx 0,48$	0,592	Біля 90%
2017	$Q \approx -0,164$	-0,241	20 %
2018	$Q \approx -0,164$	-0,306	10 %
2019	$Q \approx -0,131$	-0,123	30 %
2020	$Q \approx 0,002$	0,012	80 %

Джерело: складено заданими табл. 3.6, 3.7 та [70]

З даних табл. 3.7 аналітики ПрАТ «Херсонліфт» можуть зробити висновок про те, що в 2020 р. ймовірність затримки платежів підприємства значно підвищилася і досягла 80%. На цій підставі має бути прийняте рішення про посилення претензійної роботи з кредиторами та дебіторами, про підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Тобто використання цієї моделі серед аналітичного інструментарію дозволяє встановити міру платоспроможності ПрАТ «Херсонліфт» та надає нові важелі в управлінні суб'єктом господарювання.

Ще одним можливим інструментом для управління має стати для підприємства дотримання так званого «золотого правила економіки» (3.3)

$$ТП > ТР > ТА > 100\% \quad (3.3)$$

де $ТП$ - темпи зростання (зменшення) прибутку;

$ТР$ - темпи зростання (зменшення) обсягу реалізації;

TA - темпи зростання (зменшення) вартості активів (валюти балансу).

Формула (3.3) дає можливість підприємству встановити наступне:

- виконання умови $ТП > TP$ (темпи зміни прибутку більші за відповідні темпи зміни обсягу продажу) свідчить про підвищення рівня рентабельності підприємства, що є результатом зниження собівартості чи зростання маси прибутку;

- виконання умови $TP > TA$ (темпи зміни виручки від реалізації випереджають темпи зміни вартості активів) свідчить про прискорення оборотності активів;

- виконання умови $TA > 100\%$ (темпи зростання вартості активів перевищують 100%) свідчить про нарощення майнового потенціалу суб'єкта господарювання, що важливо в довгостроковій перспективі. В короткостроковій перспективі допускається відхилення, якщо це зумовлене зменшенням дебіторської заборгованості чи оптимізацією необоротних активів;

- у випадку перевищення темпів зростання продаж та прибутку над темпами зміни активів, ефективність використання останніх зростає;

- у випадку, якщо темпи зміни прибутку перевищують темпи зростання активів, а темпи зміни продаж – менші, то нарощення ефективності використання активів обумовлене тільки зростанням цін на продукцію;

- у випадку, якщо темпи зміни прибутку та продаж перевищують темпи зростання активів, відбувається підвищення ефективності діяльності підприємства.

Застосування цього правила на практиці дозволяє зрозуміти, яким чином можна підвищити ефективність діяльності підприємства з метою зниження ймовірності банкрутства, за рахунок чого підприємство нарощує грошовий потік – чи за рахунок збільшення цін (непродуктивний шлях) чи за рахунок якісних змін в структурі балансу, собівартості та інших витратах.

В табл. 3.8 представлено дотримання «золотого правила економіки» на

ПрАТ «Херсонліфт».

Таблиця 3.8

Дотримання «золотого правила економіки» на ПрАТ «Херсонліфт»
за 2017-2020 рр.

Показники	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
чистий прибуток	355	3128	3655	5410	3310
темпи зростання чистого прибутку	-	881,13	116,85	148,02	61,18
чистий дохід від реалізації	11627	15950	19536	39196	37870
темпи зростання чистого доходу від реалізації	-	137,18	122,48	200,63	96,62
вартість активів	11125	10663	11347	27936	31892
темпи зростання вартості активів	-	95,85	106,41	246,2	114,16
дотримання ТП > ТР	-	+	-	-	-
дотримання ТР > ТА	-	+	+	-	-
дотримання ТА > 100%	-	-	+	+	+

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ПрАТ «Херсонліфт»

З даних табл. 3.8 можна зробити висновок про те, що умова ТП > ТР дотримувалось на ПрАТ «Херсонліфт» лише в 2017 р., а значить на підприємстві слід звернути увагу на рентабельність виробництва та надання послуг з обслуговування ліфтів.

Для цього при стратегічному плануванні рівня рентабельності ПрАТ «Херсонліфт» важливо обґрунтування її цільового розміру. Для того, щоб сформулювати такого роду обґрунтування пропонуємо на підприємстві розробити фінансову та цінову політику, фінансову стратегію, сформувати асортиментну політику, визначивши обсяг, за якого можливе отримання цільових показників рентабельності, продумати відповідну ресурсну політику, ефективно розміщуючи вільні кошти, керуючи валовими доходами, витратами обігу, а також оцінюючи відповідність можливостей отримання рентабельності її цільової величини.

При плануванні напрямків підвищення рентабельності необхідно обов'язково враховувати ризик. Основний запропонований шлях подолання невизначеності в рамках обраного варіанту стратегії - диверсифікація ризику

в напрямі диверсифікації діяльності; розподіл ризику між напрямками діяльності ПрАТ «Херсонліфт», закупівля необхідної сировини у кількох постачальників, реалізація послуг декільком клієнтам (з метою зменшення можливої дебіторської заборгованості), передача ризику страховій компанії, ретельне юридичне опрацювання комерційних угод.

Умова $TP > TA$ на підприємстві дотримана тільки в 2017-2018 рр. Це свідчить про те, що в 2019-2020 рр. не відбувалося прискорення оборотності активів, що призводить до погіршення показників ділової активності суб'єкта господарювання. Безсумнівно, підвищення ділової активності є пріоритетним завданням ПрАТ «Херсонліфт», яке бажає зміцнити та зберегти свої позиції в сучасних умовах. До основних напрямків роботи, спрямованої на підвищення ділової активності ПрАТ «Херсонліфт» пропонуємо віднести, в першу чергу, прискорення оборотності капіталу компанії, економне та раціональне використання оборотних коштів, а також наявних ресурсів підприємства.

Особливу увагу при цьому слід приділяти саме прискоренню оборотності оборотних коштів, оскільки саме даний критерій є ключовим у сучасних умовах, дозволяючи скоротити виробничо-збутовий цикл, тим самим призводячи до збільшення отриманого прибутку.

Для досягнення поставленого завдання пропонуємо впроваджувати нові технології та автоматизацію виробничих процесів, що веде до інтенсифікації виробництва. Також одними з можливих кроків є скорочення часу знаходження коштів у дебіторській заборгованості, а також проведення моніторингу ринку, які мають на меті прискорення просування послуг від виробника до споживача. Не варто забувати і про економії оборотних засобів, що виражаються у зниженні витрат сировини та матеріалів, підвищенні продуктивних потужностей та зниженні собівартості продукції.

Умова $TA > 100\%$ дотримана на ПрАТ «Херсонліфт» в 2018-2020 рр. Це свідчить про нарощення майнового потенціалу підприємства. Однак в 2019-2020 рр. темпи зростання продаж та прибутку менше темпів зміни активів, що свідчить про той факт, що нарощення майнового потенціалу підприємства

не пов'язано з підвищенням ефективності його використання. У зв'язку з цим необхідно підвищувати частку активної частини основних засобів у сукупній величині вартості виробничих засобів ПрАТ «Херсонліфт», причому як у розрізі структурних підрозділів, так і по організації в цілому. Величина частки активної частини основних виробничих засобів у загальній їх вартості характеризує те, що саме активна частина основних виробничих засобів безпосередньо зайнята у процесі виробництва продукції та послуг.

3.3. Розробка економіко-математичної моделі прогнозування ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт»

Оскільки прогнозування ймовірності банкрутства відіграє надзвичайно важливу роль в розробці заходів попередження настання кризи на ПрАТ «Херсонліфт», пропонуємо в якості інструменту прогнозування використати багатофакторну регресійну модель, яка буде враховувати основні чинники впливу на результативний чинник.

Модель бути мати наступний вигляд

$$Y_t = f(X_1, X_2, \dots, X_n) \quad (3.4)$$

де Y – результативний чинник;

$X_1 \dots X_n$ – фактори впливу на результативний чинник.

Кореляція та регресія – це два види аналізу, які засновані на багатовимірному розподілі. Багатомірний розподіл описується як розподіл кількох змінних. Кореляція описується як аналіз, який дозволяє дізнатися зв'язок або відсутність взаємозв'язку між двома змінними X і Y . З іншої сторони, регресійний аналіз передбачає значення залежної змінної на основі відомого значення незалежної змінної, припускаючи наявність математичного співвідношення між двома або більше змінними.

Кореляційно-регресійний аналіз проведемо за наступним алгоритмом.

На першому кроці слід сформулювати основні напрями всього кореляційно-регресійного аналізу, сформулювати завдання дослідження,

обрати методику вимірювання результативного показника, тобто вимірник, який найкраще характеризує цей показник, визначається кількість факторів, що найсуттєвіше впливають на результативну ознаку.

Важливим елементом цього кроку є обрання типу функції, яка найкраще відображає взаємозв'язок між результативною ознакою та ознаками-факторами, тобто вибір форми зв'язку. Ще одним елементом цього етапу є обрання факторів.

Окремою проблемою є визначення результативного фактору. Ця проблема пов'язана з тим, що поняття ймовірність банкрутства хоч і є широкоживаним серед науковців та практиків, але щодо нього відсутня єдина точка зору як на сутність так і на його кількісне вираження, тобто на кількісний показник, який можна застосувати до оцінки ймовірності банкрутства.

При цьому слід зазначити, що нами проаналізована велика кількість моделей оцінки ймовірності банкрутства, які можна застосовувати на практиці, але при цьому результати за цими моделями суттєво відрізняються, що значно знижує ефективність їх використання на практиці, оскільки прогнозування за однією моделлю може свідчити про високий ризик банкрутства та необхідність розробки комплексу заходів, націлених на його зниження, а прогнозування за іншою моделлю буде свідчити про низьку ймовірність банкрутства. Тобто у цьому випадку наявне протиріччя. Для його розв'язку вважаємо за доцільне змінити підхід.

Можливим варіантом для прогнозування ймовірності банкрутства може бути наступний. Оскільки сутність інституту банкрутства зводиться до того, що підприємство не може погашати свої зобов'язання перед кредиторами, то отримання можливості розрахування за цими зобов'язаннями і буде свідчити про низьку ймовірність банкрутства. Це означає, що у підприємства постійно мають бути ліквідні кошти, якими можна своєчасно розрахуватися з постачальниками та іншими кредиторами. Саме тому в якості показника ймовірності банкрутства пропонуємо взяти

обсяги найбільш ліквідних активів на ПрАТ «Херсонліфт».

Отже, результативний фактором є агрегований показник (Y_t) вартості найбільш ліквідних активів ПрАТ «Херсонліфт».

Далі необхідно обрати усі інші фактори. При цьому щоб виявити наявність якісного кореляційного зв'язку між двома досліджуваними числовими наборами експериментальних даних, існують різні методи, які прийнято називати елементарними.

Ними можуть бути прийоми, що ґрунтуються на наступних операціях:

- 1) паралельному зіставленні рядів;
- 2) побудові кореляційної та групової таблиць;
- 3) графічне зображення за допомогою поля кореляції.

Інший метод, складніший але статистично надійніший, - це кількісна оцінка зв'язку за допомогою розрахунку коефіцієнта кореляції та його статистичної перевірки. Для цього пропонуємо застосувати функцію КОРРЕЛ в електронних таблицях Microsoft Excel, яка повертає коефіцієнт кореляції двох діапазонів клітинок. Таким чином, коефіцієнт кореляції слід використати, щоб визначити відношення між двома властивостями – між чинником X та результативним чинником Y_t .

Знаючи коефіцієнт кореляції, можна дати якісно кількісну оцінку тісноти зв'язку. Використовуються, наприклад, спеціальні табличні співвідношення (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Оцінка тісноти зв'язку чинників

Величина коефіцієнта парної кореляції	Характеристика сили зв'язку
До 0,3	Практично відсутня
0,3-0,5	Слабка
0,5-0,7	Помітна
0,7-0,9	Сильна
0,9-0,99	Дуже сильна

Джерело: складено за даними [33; 74]

В якості чинників, які впливають на вартість найбільш ліквідних активів обрано наступні:

- вартість власного капіталу, тис. грн. Даний фактор напряму впливає на всі процеси, які відбуваються на підприємстві, оскільки є основним джерелом фінансових засобів як на початковому так і на наступних етапах господарської діяльності ПрАТ «Херсонліфт»;

- обсяги отриманого чистого прибутку. Цей чинник впливає на ефективність діяльності підприємства, дивідендну політику та політику формування джерел фінансових ресурсів підприємства;

- кількість працівників. Цей чинник впливає на обсяги фінансових витрат на заробітну плату, а значить на собівартість та ефективність діяльності підприємства;

- адміністративні витрати. Цей чинник свідчить про витрати на управління підприємством, та характеризує ефективність управління;

- продуктивність праці. Є одним з чинників, які впливають на формування грошового потоку підприємства та ефективність усієї діяльності ПрАТ «Херсонліфт»;

- вартість оборотних активів підприємства. Цей чинник впливає на ділову активність підприємства.

На другому кроці необхідно зібрати інформацію по обраним чинникам та здійснити її первинну обробку. Під первинною обробкою слід розуміти вибірку, упорядкування цієї інформації, побудову відповідної матриці чинників, яка вміщає залежну та можливі незалежні змінні, розташовані за роками. Для пошуку інформації використано дані фінансової звітності ПрАТ «Херсонліфт» за 2011-2020 рр. [62]

На цьому етапі також перевіряються зв'язки між чинниками на підставі розрахунку коефіцієнта кореляції. Наприклад, можна перевірити зв'язок між найбільш ліквідними активами та обсягом власного капіталу тощо.

Результати первинної обробки представлено в табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Первинна обробка інформації для побудови кореляційно-регресійної моделі

Рік	Найбільш ліквідні активи)	Власний капітал, тис. грн.	Чистий прибуток, тис. грн.	Чистий дохід, тис. грн.	Вартість оборотних активів, тис. грн.	Кількість працівників, осіб	Адміністративні витрати, тис. грн.	Продуктивність праці, тис. грн./особу
2011	96	-1033	-1073	6414	10312	70	1139	91,6
2012	65	-1004	29	7907	9402	72	2073	109,8
2013	22	-941	63	6550	3207	68	2221	96,3
2014	8	330	1271	7923	4279	65	2026	121,9
2015	2	1017	687	15435	4551	76	2142	203,1
2016	267	1372	355	11627	2563	75	1901	155
2017	778	3879	3128	15950	2537	79	3230	201,9
2018	406	7534	3655	19536	2466	86	3696	227,2
2019	413	12944	5410	39196	20139	85	2092	461,1
2020	520	16254	3310	37870	23953	90	2150	420,8
	Коефіцієнт кореляції	0,653	0,719	0,591	0,250	0,731	0,576	0,577

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПрАТ «Херсонліфт» та [62]

В табл. 3.11 представлено якісну оцінку тісноти зв'язку запропонованих в табл. 3.10 чинників.

Таблиця 3.11

Якісна оцінка тісноти зв'язку запропонованих чинників

Чинник	Розрахований коефіцієнт парної кореляції	Характеристика сили зв'язку з найбільш ліквідними активами
Власний капітал, тис. грн.	0,653	Помітний прямий зв'язок
Чистий прибуток, тис. грн.	0,719	Сильний прямий зв'язок
Чистий дохід, тис. грн.	0,591	Помітний прямий зв'язок
Вартість оборотних активів, тис. грн.	0,250	Практично відсутній прямий зв'язок
Кількість працівників, осіб	0,731	Сильний прямий зв'язок
Адміністративні витрати, тис. грн.	0,576	Помітний прямий зв'язок
Продуктивність праці, тис. грн./особу	0,577	Помітний прямий зв'язок

Джерело: складено за даним табл. 3.10

З даних табл. 3.11 видно, що недоцільно включати в модель такий чинник як вартість оборотних активів, оскільки між ними та найбільш ліквідними активами підприємства майже не прослідковується прямий зв'язок.

Натомість усі інші чинники мають бути включені в модель. При цьому два чинника мають сильний прямий зв'язок:

- кількість працівників ;
- чистий прибуток.

Чотири чинника мають помітний прямий зв'язок з найбільш ліквідними активами:

- власний капітал;
- чистий дохід;
- адміністративні витрати;
- продуктивність праці.

Отже в модель доцільно включити наступні чинники:

- X_1 – вартість власного капіталу ПрАТ «Херсонліфт»;
- X_2 – обсяги чистого прибутку ПрАТ «Херсонліфт»;
- X_3 – обсяги чистого доходу ПрАТ «Херсонліфт»;
- X_4 – кількість працівників ПрАТ «Херсонліфт»;
- X_5 – адміністративні витрати ПрАТ «Херсонліфт»;
- X_6 – продуктивність праці на ПрАТ «Херсонліфт».

На наступному кроці слід побудувати модель (рівняння регресії). Для цього використаємо можливості Microsoft Excel. Модель регресії у нашому випадку буде мати наступний вигляд:

$$Y_t = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_kx_k \quad (3.5)$$

де

- a – коефіцієнти регресії;
- X – змінні, які впливають на результативний фактор;
- k - число факторів.

Наступний крок полягає в оцінці й аналізу моделі. Для встановлення

ступеня кореляційної залежності між ознаками користуються різними показниками щільності зв'язку коефіцієнтом кореляції, коефіцієнтом детермінації, кореляційним відношенням (індекс кореляції), коефіцієнтом еластичності, а також сукупними індексами детермінації та кореляції.

Отримані результати моделювання впливу факторів на коефіцієнту концентрації власного капіталу представлено на рис. 3.2.

13									
14	ВЫВОД ИТОГОВ								
15									
16	Регрессионная статистика								
17	Множественный коэффициент	0,831879203							
18	R-квадрат	0,692023008							
19	Нормированный коэффициент	0,076069025							
20	Стандартная ошибка	254,7725176							
21	Наблюдения	10							
22									
23	Дисперсионный анализ								
24		df	SS	MS	F	Значимость F			
25	Регрессия	6	437550,9928	72925,16547	1,123497902	0,501797123			
26	Остаток	3	194727,1072	64909,03572					
27	Итого	9	632278,1						
28									
29		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
30	У-пересечение	-2180,680285	2881,257832	-0,756850102	0,504153967	-11350,12863	6988,768057	-11350,12863	6988,768
31	власний капітал	0,046997884	0,138194229	0,340085722	0,756211593	-0,392797829	0,486793597	-0,392797829	0,486794
32	Чистий прибуток	0,134030444	0,222378688	0,602712629	0,58921309	-0,57367779	0,841738677	-0,57367779	0,841739
33	чистий дохід	-0,110348371	0,37492212	-0,294323447	0,787700929	-1,303517886	1,082821144	-1,303517886	1,082821
34	Кількість праці	40,66238844	45,80551684	0,887718145	0,440081206	-105,1112094	186,4359863	-105,1112094	186,436
35	Адміністративні	-0,165112363	0,377810855	-0,437023873	0,691639766	-1,367475124	1,037250398	-1,367475124	1,03725
36	продуктивності	5,462822752	29,517967	0,185067717	0,864980685	-88,47652226	99,40216776	-88,47652226	99,40217
37									

Рис. 3.2. Результати моделювання впливу факторів на агрегований показник обсягу найбільш ліквідних активів

На підставі отриманих даних сформовано модель генерування обсягу найбільш ліквідних активів (Y_t):

$$Y_t = -2180,68 + 0,047X_1 + 0,134X_2 - 0,11X_3 + 40,662X_4 - 0,165X_5 + 5,463X_6 \quad (3.6)$$

Величина коефіцієнта множинної кореляції R для моделі дорівнює 0,8319, що свідчить про наявність у моделі високої кореляції. Значення R -квадрата (коефіцієнта детермінації) показує ступінь відповідності моделі вхідним даним і дорівнює 0,69 - це означає, що частка дисперсії результату Y , пояснена регресією, складає 69%. Такий прогноз можна вважати надійним.

Тепер перейдемо до коефіцієнтів моделі (3.6)

-2180,68 (a_0) - коефіцієнт який показує, який буде Y у випадку, якщо всі використовувані в моделі фактори будуть рівні 0, мається на увазі що це

залежність від інших неописаних в моделі факторів;

0,047 (a_1) - коефіцієнт, який показує вагомість впливу фактору X_1 на Y_t , згідно моделі, це вплив додатній;

0,134 (a_2) - коефіцієнт, який показує вагомість впливу фактору X_2 на Y_t ; згідно моделі, це вплив прямий та додатній;

- 0,11 (a_3) - коефіцієнт, який показує вагомість впливу фактору X_3 на Y_t ; згідно моделі, це вплив обернений;

40,662 (a_4) - коефіцієнт, який показує вагомість впливу фактору X_4 на Y_t ; згідно моделі, це вплив прямий та додатній;

-0,165 (a_5) - коефіцієнт, який показує вагомість впливу фактору X_5 на Y_t ; згідно моделі, це вплив обернений;

5,463 (a_6) - коефіцієнт, який показує вагомість впливу фактору X_6 на Y_t ; згідно моделі, це вплив прямий та додатній.

Далі слід звернути увагу на оцінку значимості моделі. Згідно з отриманими розрахунками показник значимості F складає 0,5018, що більше від ймовірності в 5% (розрахований рівень значимості $\alpha_p = 0,0005 < 0,05$), що підтверджує значимість R^2 .

Інший підхід до перевірки значимості R^2 спирається на перевірку попадання значення F_p (показник F на рис. 3.2) в критичну область ($F_{np,\alpha}^{kp}, +\infty$). Для нашої умови $F_{np,\alpha}^{kp} = 0,86$, яке розраховується за формулою $=F_{\text{РАСПОБР}}(0,05; B26; B27)$, де в осередку B26 обчислюється число ступенів свободи $k_F = m = 3$, а в осередку B27 – число ступенів свободи $k_0 = n - (m + 1) = 6$.

Оскільки $F_p = 1,123$ потрапляє у критичний інтервал $(0,86; +\infty)$, то гіпотеза $H_0: R^2 = 0$ відкидається, т. е. коефіцієнт детермінації R^2 є значним.

Отже, з розробленої кореляційно-регресійної моделі генерування найбільш ліквідних активів на підприємстві видно, що її застосування дозволить звернути значну увагу на виділені у ній чинники, та дасть змогу їх враховувати при розрахунку заходів щодо зниження ймовірності банкрутства.

Далі слід визначити практичний аспект використання цієї моделі. Чим

більше обсяги найбільш ліквідних активів, тим більше платоспроможним та фінансово стійким буде підприємство.

Таким чином, менеджмент ПрАТ «Херсонліфт» на підставі отриманої моделі може встановлювати чітко означені цілі для подальшої стратегії формування найбільш ліквідних активів підприємства.

Висновки

На підставі результатів дослідження шляхів запобігання банкрутства суб'єктів господарювання в Україні зроблено наступні висновки.

1. Ситуація яка склалася в Україні (економічна, політична, енергетична) вимагає негайної розробки комплексу заходів, націлених на зменшення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. Ці заходи повинні бути розроблені в виді антикризової стратегії на національному, регіональному та локальному рівнях. При цьому доцільно використовувати досвід ЄС щодо виходу з кризи в 2008 р. та під час нинішньої кризи, викликаной наслідками пандемії коронавірусу. Основними напрямками, які мають бути відображеними на рівні національної антикризової стратегії пропонуємо визнати наступні: підвищення рівня захисту прав власності в Україні; підвищення рівня ліквідності фондового ринку та захисту прав інвесторів; реформа судової системи; зниження рівня корупції в країні; підтримка імпортозаміщення та експорту з широкої номенклатури несировинних товарів; сприяння розвитку малого та середнього підприємництва за рахунок зниження фінансових та адміністративних витрат; зниження напруженості на ринку праці та підтримка ефективної зайнятості; концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку; підвищення стійкості банківської системи та створення механізму санації проблемних системотворчих організацій. Особливу увагу при цьому пропонуємо приділити податковій системі в напрямку зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання та удосконаленню правового

регулювання процедури з банкрутства шляхом внесення відповідних змін до Кодексу з процедур банкрутства України щодо усунення прогалин та спрощення процедури визнання боржника банкрутом. На рівні підприємства пропонується розробку антикризової стратегії ув'язувати з етапом життєвого циклу суб'єкта господарювання. В обрану антикризову стратегію рекомендовано включати заходи попередження (моніторинг фінансового стану, проведення діагностики ймовірності банкрутства, запровадження системи раннього реагування, системи прогнозування), запобігання (забезпечення економічної безпеки, системи контролінгу, антикризового управління та системи реінженірингу) та подолання (проведення фінансової санації, реорганізація, реструктуризація та ліквідація) банкрутства. При цьому для зниження ймовірності банкрутства запропоновано використовувати пошук внутрішніх резервів підвищення платоспроможності.

2. Для розробки запобіжних заходів, націлених на зниження банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» запропоновано, в першу чергу, удосконалити систему моніторингу підвищення ризиків настання кризового стану. Для цього рекомендовано моніторинг проводити в два етапи: під час складання проміжної фінансової звітності вважаємо за доцільне використовувати коефіцієнт Бівера, на підставі якого визначається ймовірність банкрутства та робиться висновок про оптимальність структури балансу, а після складання річної фінансової звітності – окрім нього слід розраховувати і такі моделі, як п'ятифакторна модель Альтмана, моделі Терещенка, Таффлера, Спрінгейта, Матвійчука та мультикритеріальну модель ідентифікації фінансової кризи. У випадку, якщо коефіцієнт Бівера засвідчує неефективну структуру балансу доцільно підключати аналіз ліквідності балансу з визначенням дотримання умов ліквідності. Це дозволить розробити комплекс заходів, націлених на оптимізацію структури та покращення платоспроможності підприємства. Враховуючи той факт, що платоспроможність підприємства базується на грошовому потоці, рекомендовано розраховувати індикатор ймовірності затримки платежів

підприємством на підставі моделі Ж. Конана та М. Голдера. Для подальшої розробки комплексу заходів, націлених на зниження ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» слід дотримуватися «золотого правила еконіміки». Використання цього правила в аналітичному інструментарію дозволяє розробити комплекс заходів, націлений на підвищення рентабельності діяльності та використання активів, підвищення рівня ділової активності підприємства та нарощення частки активної частини основних засобів у сукупній величині вартості виробничих засобів.

3. Для удосконалення процесу прогнозування ймовірності банкрутства на ПрАТ «Херсонліфт» пропонується розробити економіко-математичну модель на підставі результатів кореляційно-регресійного аналізу. Водночас, з урахуванням того, що підприємство може для цього використовувати існуючі моделі дискримінантного аналізу, вважаємо за доцільне відступити від створення подібних моделей та перенацілити менеджмент підприємства на такий важливий показник як розмір найбільш ліквідних активів підприємства. Враховуючи той факт, що платоспроможність підприємства в короткотерміновий період залежить від обсягу найбільш ліквідних активів запропоновано в модель в якості результативного чинника включити саме цей показник. В якості інших показників використано кількість працівників, чистий прибуток, власний капітал, чистий дохід, адміністративні витрати та продуктивність праці. Розрахована модель дозволить прогнозувати на підприємстві обсяги найбільш ліквідних активів, які забезпечуть підприємству зниження ризику ймовірності банкрутства.

ВИСНОВКИ

На підставі отриманих результатів можна зробити наступні висновки.

1. Узагальнюючи різні наукові підходи запропоновано під банкрутством розуміти визнану суспільством неспроможність економічного суб'єкта, яка виражається у повній втраті платоспроможності внаслідок неефективної діяльності та поразки у ринковій конкуренції. На підставі аналізу різноманітних найбільш поширених моделей прогнозування банкрутства зроблено висновок про те, що зарубіжні моделі можна вважати універсальними. Водночас у вітчизняних умовах їх застосовувати можна з певними обмеженнями. Більш доцільним видається використання моделей, запропонованих вітчизняними авторами. Зокрема слід виокремити модель О.О. Терещенка, яку можна вважати найбільш оптимальною для застосування на вітчизняних підприємствах.

2. На підставі аналізу статистичних даних зроблено висновок про те, що в Україні спостерігається зростання частки підприємств, які отримали збиток, зменшується кількість підприємств, спостерігається зменшення обсягів отриманого чистого прибутку. Водночас кількість справ щодо банкрутства, які перебували на розгляду в господарських судах мають чітку тенденцію до скорочення. Це обумовлено особливостями прийнятого в 2019 р. Кодексом з процедур банкрутства та запровадженням мораторію на відкриття проваджень у справах про банкрутство боржників - юридичних осіб за заявою кредиторів з вимогами до боржника та мораторію щодо підприємств, в статутному капіталі яких більше 50% належить державі.

3. В ході дослідження зроблено висновок про недоцільність здійснення оцінки ймовірності банкрутства лише за однією моделлю. Більш високу ефективність буде мати застосування декількох моделей оцінки. Тому для діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» було запропоновано використати декілька моделей дискримінантного аналізу: п'ятифакторну модель Альтмана, моделі Терещенка, Таффлера, Спрінгейта,

Матвійчука та мультикритеріальну модель ідентифікації фінансової кризи. Такий підхід дозволить виявити слабкі місця.

4. Серед науковців відсутня єдність щодо визначення інституту банкрутства. Узагальнюючи різні наукові підходи запропоновано пі банкрутством розуміти визнану суспільством неспроможність економічного суб'єкта, яка виражається у повній втраті платоспроможності внаслідок неефективної діяльності та поразки у ринковій конкуренції. Банкрутство підприємств - це необхідний елемент ринку. Сутність цього інституту зводиться з однієї сторони до оздоровлення ринкової системи через позбавлення неефективно діючих суб'єктів господарювання, а з іншої до надання суб'єкту господарювання можливості відновлення стану платоспроможності. На появу обставин, які свідчать про настання банкрутства впливають ряд причин, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. До наслідків банкрутства можна відносити позитивні та негативні.

5. Механізм банкрутства можна розглядати з юридичної та економічної точок зору. В першому випадку алгоритм банкрутства регулюється в чинних нормативно-правових актах, серед яких Кодекс України з процедур банкрутства, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Закони України «Про господарські товариства», «Про банки і банківську діяльність», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про страхування», «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень», Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. З економічної точки зору алгоритм банкрутства передбачає досудову та судову процедуру. В першому випадку мається на увазі санація, як комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, організаційно-правового, виробничо-технічного, соціального характеру спрямованих на подолання фінансової кризи на підприємстві та відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. В другому випадку це

розпорядження майном боржника, санація та ліквідація банкрута, кожна з яких має свою мету. Переважна більшість авторів при розмежуванні видів банкрутства виходять із законодавства, юридичного визначення цього поняття, визнання неспроможності. Найчастіше виокремлюють реальне, технічне, навмисне, фіктивне банкрутство. В законодавстві зафіксоване корпоративне (банкрутство юридичних осіб); банкрутство фізичних осіб, у тому числі й фізичних осіб – підприємців; банкрутство банківських установ та виведення їх з ринку. Досить актуальним є поділ банкрутства на такі види як банкрутство бізнесу, виробництва, власника та недобросовісний менеджмент. Запропоновано банкрутство класифікувати за ініціатором ((боржник чи кредитор), за галузевою ознакою та виокремленням фактичного та офіційного банкрутства.

6. Серед найбільш поширених методи діагностики банкрутства є Іркутська модель, модель О. Терещенка, методика П.Саблука, модель Альтмана, модель Спрінгейта, модель Чупіса, тест Лису, тест Таффлера, коефіцієнт Бівера, модель Фулмера, С-тест, модель Депаляна та багато інших. На підставі аналізу різноманітних найбільш поширених моделей зроблено висновок про те, що зарубіжні моделі можна вважати універсальними. Водночас у вітчизняних умовах їх застосовувати можна з певними обмеженнями. Більш доцільним видається використання моделей, запропонованих вітчизняними авторами. Зокрема слід виокремити модель О.О. Терещенка, яку можна вважати найбільш оптимальною для застосування на вітчизняних підприємствах.

7. На підставі аналізу статистичних даних зроблено висновок про те, що в Україні спостерігається зростання частки підприємств, які отримали збиток, зменшується кількість підприємств, спостерігається зменшення обсягів отриманого чистого прибутку. При цьому дані повністю корелюються з економічною кризою після 2014 р., пов'язаною з політичною ситуацією та військовими діями на Сході України та в Криму, яка активно розвивалася в 2016-2017 рр., поступовим виходом з неї в 2018 р. та новою

економічною кризою, пов'язаною з пандемією коронавірусної інфекції. Водночас кількість справ щодо банкрутства, які перебували на розгляді в господарських судах, кількість справ з банкрутства, провадження щодо яких в господарських судах вже закінчено та кількість справ щодо банкрутства, в яких винесено постанову про визнання боржника банкрутом за 2016-2020 рр. мають чітку тенденцію до скорочення, що не відповідає тенденціям скорочення прибутку, зростання кількості частки підприємств, які були збитковими та зменшенням кількості підприємств на ринку. Це обумовлено прийнятим в 2019 р. Кодексом з процедур банкрутства, який обумовив виникнення великої кількості проблем, що привели до ускладнення процедури банкрутства, удорожчення вартості цієї процедури. Окрім того, в результаті запровадження карантинних заходів законодавцем було прийнято рішення про запровадження мораторію на відкриття проваджень у справах про банкрутство боржників - юридичних осіб за заявою кредиторів з вимогами до боржника та мораторію щодо підприємств, в статутному капіталі яких більше 50% належить державі, що також вплинуло на кількість судових процедур у справах з банкрутством.

8. ПрАТ «Херсонліфт» працює на ринку обслуговування ліфтів з 1994 р. Зростання вартості валюти балансу свідчить про розширення господарської діяльності підприємства. Нарощення валюти балансу обумовлене зростанням вартості оборотних активів. Джерелом такого зростання є збільшення вартості власного капіталу та поточних зобов'язань. При цьому довгострокових зобов'язань на підприємстві останні два роки немає. Підприємство прибуткове та отримує чистий прибуток з 2016 р. водночас в 2020 р. обсяги отриманого чистого прибутку суттєво скоротилися за рахунок зменшення доходу від реалізації при зростанні собівартості. На ПрАТ «Херсонліфт» з 2017 по 2020 р. дотримано нормативів коефіцієнту поточної та швидкої ліквідності, а з 2018 р. і норматив співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. Водночас норматив коефіцієнту абсолютної ліквідності не дотримано, що свідчить про

неготовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. Переважна більшість показників фінансової стійкості ПрАТ «Херсонліфт» відповідає нормативам в динаміці. Проте підприємству необхідно звернути увагу на такий показник, як коефіцієнт фінансової стійкості, який не відповідає нормативному значенню.

9. В ході дослідження зроблено висновок про недоцільність здійснення оцінки ймовірності банкрутства лише за однією моделлю. Більш високу ефективність буде мати застосування декількох моделей оцінки. Тому для діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» було запропоновано використати декілька моделей дискримінантного аналізу: п'ятифакторну модель Альтмана, моделі Терещенка, Таффлера, Спрінгейта, Матвійчука та мультикритеріальну модель ідентифікації фінансової кризи. Такий підхід дозволить виявити слабкі місця. За результатами оцінки ПрАТ «Херсонліфт» за моделями Альтмана, Терещенка висока ймовірність банкрутства спостерігалася в 2016 р. Близька до такої оцінка була отримана за моделлю Спрінгейта, що свідчить про необхідність звернути увагу менеджменту підприємства на ситуацію в 2016 р. та основні показники фінансової діяльності підприємства в цьому році. За результатами оцінки за моделлю Матвійчука зроблено висновок про динаміку погіршення показника ймовірності банкрутства. Застосування ж мультикритеріальної моделі ідентифікації фінансової кризи дозволило отримати результати прямо протилежені результатам за усіма іншими моделями.

10. Ситуація яка склалася в Україні (економічна, політична, енергетична) вимагає негайної розробки комплексу заходів, націлених на зменшення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. Ці заходи повинні бути розроблені в виді антикризової стратегії на національному, регіональному та локальному рівнях. При цьому доцільно використовувати досвід ЄС щодо виходу з кризи в 2008 р. та під час нинішньої кризи, викликаній наслідками пандемії коронавірусу. Основними напрямками, які мають бути відображеними на рівні національної антикризової стратегії

пропонуємо визнати наступні: підвищення рівня захисту прав власності в Україні; підвищення рівня ліквідності фондового ринку та захисту прав інвесторів; реформа судової системи; зниження рівня корупції в країні; підтримка імпортозаміщення та експорту з широкої номенклатури несировинних товарів; сприяння розвитку малого та середнього підприємництва за рахунок зниження фінансових та адміністративних витрат; зниження напруженості на ринку праці та підтримка ефективної зайнятості; концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку; підвищення стійкості банківської системи та створення механізму санації проблемних системотворчих організацій. Особливу увагу при цьому пропонуємо приділити податковій системі в напрямку зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання та удосконаленню правового регулювання процедури з банкрутства шляхом внесення відповідних змін до Кодексу з процедур банкрутства України щодо усунення прогалин та спрощення процедури визнання боржника банкрутом. На рівні підприємства пропонується розробку антикризової стратегії ув'язувати з етапом життєвого циклу суб'єкта господарювання. В обрану антикризову стратегію рекомендовано включати заходи попередження (моніторинг фінансового стану, проведення діагностики ймовірності банкрутства, запровадження системи раннього реагування, системи прогнозування), запобігання (забезпечення економічної безпеки, системи контролінгу, антикризового управління та системи реінженірингу) та подолання (проведення фінансової санації, реорганізація, реструктуризація та ліквідація) банкрутства. При цьому для зниження ймовірності банкрутства запропоновано використовувати пошук внутрішніх резервів підвищення платоспроможності.

11. Для розробки запобіжних заходів, націлених на зниження банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» запропоновано, в першу чергу, удосконалити систему моніторингу підвищення ризиків настання кризового стану. Для цього рекомендовано моніторинг проводити в два етапи: під час складання проміжної фінансової звітності вважаємо за доцільне

використовувати коефіцієнт Бівера, на підставі якого визначається ймовірність банкрутства та робиться висновок про оптимальність структури балансу, а після складання річної фінансової звітності – окрім нього слід розраховувати і такі моделі, як п'ятифакторна модель Альтмана, моделі Терещенка, Таффлера, Спрінгейта, Матвійчука та мультикритеріальну модель ідентифікації фінансової кризи. У випадку, якщо коефіцієнт Бівера засвідчує неефективну структуру балансу доцільно підключати аналіз ліквідності балансу з визначенням дотримання умов ліквідності. Це дозволить розробити комплекс заходів, націлених на оптимізацію структури та покращення платоспроможності підприємства. Враховуючи той факт, що платоспроможність підприємства базується на грошовому потоці, рекомендовано розраховувати індикатор ймовірності затримки платежів підприємством на підставі моделі Ж. Конана та М. Голдера. Для подальшої розробки комплексу заходів, націлених на зниження ймовірності банкрутства ПрАТ «Херсонліфт» слід дотримуватися «золотого правила еконіміки». Використання цього правила в аналітичному інструментарію дозволяє розробити комплекс заходів, націлений на підвищення рентабельності діяльності та використання активів, підвищення рівня ділової активності підприємства та нарощення частки активної частини основних засобів у сукупній величині вартості виробничих засобів.

12. Для удосконалення процесу прогнозування ймовірності банкрутства на ПрАТ «Херсонліфт» пропонується розробити економіко-математичну модель на підставі результатів кореляційно-регресійного аналізу. Водночас, з урахуванням того, що підприємство може для цього використовувати існуючі моделі дискримінантного аналізу, вважаємо за доцільне відступити від створення подібних моделей та перенацілити менеджмент підприємства на такий важливий показник як розмір найбільш ліквідних активів підприємства. Враховуючи той факт, що платоспроможність підприємства в короткотерміновий період залежить від обсягу найбільш ліквідних активів запропоновано в модель в якості

результативного чинника включити саме цей показник. В якості інших показників використано кількість працівників, чистий прибуток, власний капітал, чистий дохід, адміністративні витрати та продуктивність праці. Розрахована модель дозволить прогнозувати на підприємстві обсяги найбільш ліквідних активів, які забезпечують підприємству зниження ризику ймовірності банкрутства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична записка «Державна підтримка активності в період пандемії КОВІД-19: регіональний вимір». URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Special_research/2021/covid19_report_final1.pdf (дата звернення 22.12.2021).
2. Аналітична записка «Пандемія COVID-19 в ЄС: егоїзм, солідарність чи поширення впливу?». URL: <http://prismua.org/wp-content/uploads/2020/05/COVID19EU.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
3. Аналітична записка «Тіньова економіка: загальні тенденції 2020 р.» URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=ea52ab12-e08a-418f-8e80-7cdee5d1fddc> (дата звернення 22.12.2021).
4. Банкрутство суб'єктів господарювання та фізичних осіб. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/BANKRUPT?an=6255> (дата звернення 22.12.2021).
5. Банкрутство у цифрах: що страшніше за коронакризу. URL: https://economy.24tv.ua/bankrutstvo-tsifrah-shho-strashnishe-ekonomichni-povini-ukrayini_n1417185 (дата звернення 22.12.2021).
6. Батова О.В. Виды методик прогнозирования банкротства на предприятия. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_23312928_30468575.pdf (дата звернення 22.12.2021).
7. Бачкір І. Г. Банкрутство підприємства: підходи, процедури проведення, оцінка перспектив та пріоритетів управління в умовах кризи платоспроможності. *Інноваційна економіка*. 2020. №5-6. С. 103-110. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/download/644/713> (дата звернення 22.12.2021).
8. Бачкір І. Г. Удосконалення механізму діагностики банкрутства підприємств машинобудування на засадах адаптивного управління: дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2021. 333 с. URL: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/

- Дисер_Бачкір.pdf (дата звернення 23.12.2021).
9. Бондарчук О., Гладій О. Банкрутство-2020. «Chambers Global Guide». URL: <https://eba.com.ua/bankrutstvo-2020-chambers-global-guide/> (дата звернення 22.12.2021).
 10. Буторина О. В. Антикризисная стратегия Европейского союза: ближние и дальние рубежи. *Полития, Анализ. Хроника. Прогноз*. 2019. №3. С. 26-33. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnaya-strategiya-evropeyskogo-soyuza-blizhnie-i-dalnie-rubezhi> (дата звернення 22.12.2021).
 11. Буторина О.В. Экономическая система ЕС под прессом пандемии: возможности и пределы трансформации. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. 2020. №4. С. 144-162. URL: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/view/668/521> (дата звернення 22.12.2021).
 12. Власенко А. Як Covid-19 вплинув на банкрутство. *Юридична газета*. 2021. №3. С. 8-9. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/bankrutstvo-i-restrukturizaciya/yak-covid19-vplinuiv-na-bankrutstvo.html> (дата звернення 22.12.2021).
 13. Воронкова Т. Є., Рибальченко Н. П. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання. *Інтернаука*. 2017. № 2(24). Т. 2. С. 39-43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29__11 (дата звернення 22.12.2021).
 14. Гайбура Ю.А. Аналітичний інструментарій управління фінансовими результатами підприємства в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2021. №5. С. 34-39. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/105.pdf (дата звернення 22.12.2021).
 15. Гончар Л.О. Удосконалення механізму формування фінансової стійкості підприємств сфери гостинності. *Економіка і суспільство*. 2021. Вип. 25. С. 30-39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/257/245/> (дата звернення 22.12.2021).
 16. Господарський кодекс: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL:

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 22.12.2021).
- 17.Денисов М.Д. Державне регулювання фінансової неспроможності суб'єктів підприємницької діяльності: теоретичний аспект. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2018. №1. С. 200-208. URL: <http://customs-admin.umsf.in.ua/archive/2018/1/32.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
 - 18.Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 22.12.2021).
 - 19.Добровольська О. В. Прогнозування банкрутства як методу оцінки фінансового стану підприємства. *Агросвіт*. 2021. № 20. С. 40-45. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/20_2021/7.pdf (дата звернення 22.12.2021).
 - 20.Дутка В. В. Санація боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство. *Економіка та право*. 2021. № 1. С. 96-101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/espr_2021_1_12 (дата звернення 22.12.2021).
 - 21.Енгельс А. Процедури банкрутства в Україні. URL: <https://www.pravojustice.eu/storage/app/uploads/public/5ff/c3b/b1d/5ffc3bb1d2c95028982223.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
 - 22.Законодавство про банкрутство: у Мін'юсті визначили три основні проблеми в цій сфері. *Вісник офіційно про податки*. 2021. №3. С. 25-26. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100023110-zakonodavstvo-pro-bankrutstvo-u-minyusti-viznachili-tri-osnovni-problemi-v-tsiy-sferi> (дата звернення 22.12.2021).
 - 23.Зленко Н. В. Формування фінансового механізму антикризового управління суб'єктом підприємництва: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.08 / Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. Харків, 2021. 269 с. URL: <https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/04/Zlenko-N.V.-Dysertatsiya-Vchenna-rada-D-64.055.02-2021.pdf> (дата звернення 23.12.2021).
 - 24.Іванишина О. С. Удосконалення податкової системи як фактор підвищення фінансової безпеки держави. *Ефективна економіка*. 2021. №4.

- С. 43-49. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/77.pdf (дата звернення 22.12.2021).
25. Інвесторс, ай інвайт ю! URL: <https://ibigdan.livejournal.com/27749844.html> (дата звернення 22.12.2021).
26. Карпова Т. Фінансове забезпечення підприємств у контексті механізму їх ефективного функціонування. *Економічний аналіз*. 2020 рік. Том 30. № 4. С. 132-140. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1887/6565656946> (дата звернення 22.12.2021).
27. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. № 2597-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text> (дата звернення 22.12.2021).
28. Колос Ю. Банкрутство не для всіх: первые итоги новой процедуры. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/10/21/666417/> (дата звернення 22.12.2021).
29. Коробкова О. Повернення старих схем у процедурі банкрутства. URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/povernennya-staryh-shem-u-protseduri-bankrutstva/> (дата звернення 22.12.2021).
30. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. №2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення 22.12.2021).
31. Крюков А.Ф. Досудебная санация кризисных предприятий. Экономика, статистика и информатика. 2018. № 1. С. 26-35. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_26204996_46728341.pdf (дата звернення 22.12.2021).
32. Кучмей О. В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Будівельна корпорація «Укрбуд»). *Ефективна економіка*. 2017. №11. С. 12-19. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037> (дата звернення 22.12.2021).
33. Линенко А.В. Аналіз доцільності інтеграції машинобудівних підприємств Причорноморського регіону до холдингової компанії. *Причорноморські*

- економічні студії*. 2016. №10. С. 109-113. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/10-2016/24.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
34. Львова О.А. Виды банкротства в современных условиях. *Государственное управление*. 2016. №3. С. 24-32. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-bankrotstva-v-sovremennyh-usloviyah> (дата звернення 22.12.2021).
35. Маковій В. Пандемія vs банкрутство. URL: <https://bankruptcy-ua.com/articles/16530> (дата звернення 22.12.2021).
36. Нескородєва І. І. Дослідження сутності класифікаційних аспектів банкрутства підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. Вип. 41. С. 196-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_41_51 (дата звернення 22.12.2021).
37. Нова процедура банкрутства юридичної особи. *Бухгалтерія*. 2019. №46. С. 23-26. URL: <https://yefimov.com.ua/?p=3809> (дата звернення 22.12.2021).
38. Огляд даних про стан здійснення правосуддя у 2016 році. URL: https://court.gov.ua/userfiles/file/DSA/DSA_2017_all_docs/TRAVEN_17/ogl_2016_cory.pdf (дата звернення 22.12.2021).
39. Огляд даних про стан здійснення правосуддя у 2017 році. URL: https://court.gov.ua/userfiles/file/DSA/2018_DSA_NAKAZY/ogl_2017_cory.pdf (дата звернення 22.12.2021).
40. Огляд даних про стан здійснення правосуддя у 2018 році. URL: https://court.gov.ua/userfiles/media/media/ogl_2018.pdf (дата звернення 22.12.2021).
41. Огляд даних про стан здійснення правосуддя у 2019 році. URL: https://court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/main_site/ogl_2019.pdf (дата звернення 22.12.2021).
42. Огляд даних про стан здійснення правосуддя у 2020 році. URL: https://court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/main_site/ogl_2020.pdf (дата звернення 22.12.2021).
43. Олександренко І. В., Іщук Л. І. Основні причини банкрутства підприємств. *Економічний форум*. 2015. № 2. С. 222-226. URL:

- http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_2_37 (дата звернення 22.12.2021).
44. Перерва П. Г. Попередження кризових явищ на підприємстві засобами санації та реструктуризації. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2015. № 60. С. 78-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2015_60_19 (дата звернення 22.12.2021).
45. Погорельцева І.В. Сучасні тенденції банкрутства вітчизняних підприємств. *Вісник ЖДТУ*. 2021. №2. С. 12-13. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/267.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
46. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 22.12.2021).
47. Польова Т.В. Аналіз ліквідності балансу підприємства на прикладі ПрАТ «Бондарівське». *Ефективна економіка*. 2018. №10. С. 25-29. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/35.pdf (дата звернення 22.12.2021).
48. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2121-14> (дата звернення 22.12.2021).
49. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. №2343-XII (не чинний). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12#Text> (дата звернення 22.12.2021).
50. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text> (дата звернення 22.12.2021).
51. Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень: Закон України від 18.11.2003 № 1255-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1255-15#Text> (дата звернення 22.12.2021).
52. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак

- неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. №14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text> (дата звернення 22.12.2021).
53. Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара: Наказ Міністерства фінансів України 14.07.2016 № 616. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16#Text> (дата звернення 22.12.2021).
54. Про колективне сільськогосподарське підприємство : Закон України від 14.02.1992 № 2114-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2114-12> (дата звернення 22.12.2021).
55. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 р. №4452-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text> (дата звернення 22.12.2021).
56. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 22.12.2021).
57. Проект Закону про внесення змін до Кодексу України з процедур банкрутства №4409 від 20.11.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70493 (дата звернення 22.12.2021).
58. Пустовгар С. А. Теоретико-методичне забезпечення діагностики неплатоспроможності підприємств: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.08 / Харківський національний економічний університет імені Семена

- Кузнеця. Харків, 2017. 292 с. URL: <https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/11/Pustovhar-S.A.-Disertaciya-Vchenna-rada-D-64.055.02-2017.pdf> (дата звернення 23.12.2021).
- 59.Рзаєв Г. І. Напрями аналізу фінансового стану підприємства у розрізі потреб економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 118-120. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/23-2.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
- 60.Рудика В. І. Економічна сутність поняття «банкрутство»: причини виникнення та наслідки на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2018. №18. С. 127-133. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/23.pdf (дата звернення 22.12.2021).
- 61.Сазонов Р.В., Мулява В.В. Методики діагностики банкрутства: переваги та недоліки. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. С. 555-564. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_25412492_41752908.pdf (дата звернення 22.12.2021).
- 62.Сайт ПрАТ «Херсонліфт». URL: <http://khersonlift.pat.ua/> (дата звернення 22.12.2021).
- 63.Сейсебаєва Н. Г., Топчанюк О. В. Методи аналізу і прогнозування банкрутства підприємств. *Молодий вчений*. 2016. № 11(38). С. 678-681. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/11/158.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
- 64.Сич О.А. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства. *Молодий вчений*. 2015. №10. С. 333-339. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/78.pdf> (дата звернення 22.12.2021).
65. Сковчиляс С. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства. *Економічний аналіз*. 2008. Вип. 3(19). С. 232-234. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Foa_2013_2_20.pdf (дата звернення 22.12.2021).

66. Сукрушева Г. О., Папуцин В. М. Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 9. С. 682-686. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/116.pdf (дата звернення 22.12.2021).
67. Томчук О.Ф. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті фінансового стану підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 5. С. 345-352. URL: http://www.easterneurope-btm.in.ua/journal/5_2016/66.pdf (дата звернення 22.12.2021).
68. Фатенок-Ткачук А.О. Методика виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 1026-2034. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/142.pdf (дата звернення 22.12.2021).
69. Цивільний кодекс: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 22.12.2021).
70. Чемчикаленко Р.А. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 642-649. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/106.pdf (дата звернення 22.12.2021).
71. Чемчикаленко Р.А. Напрями підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства (на прикладі підприємств торгівлі). *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 329-335. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/50.pdf (дата звернення 22.12.2021).
72. Швабій К. Пастка утиску. URL: <https://zn.ua/ukr/economic-security/pastka-utisku.html> (дата звернення 22.12.2021).
73. Швабій К. Пріоритети податкової політики держави у 2021 році. URL: <https://www.growford.org.ua/research/priorytety-podatkovoyi-polityky-derzhavy-u-2021-rotsi/> (дата звернення 22.12.2021).
74. Шкала Чеддока-Снедекора. Что это, коэффициент корреляции, оценка детерминации. URL: <https://healthperfect.ru/shkala-cheddoka-snedekora.html>

(дата звернення 22.12.2021).

75. Янковець Т. М., Чернюк Ю. В. Порівняння сучасних моделей діагностики ймовірності банкрутства підприємства: закордонний та вітчизняний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 58-62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_20_14 (дата звернення 22.12.2021).