

**МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Навчально-методичний посібник
для практичних занять та самостійної роботи
студентів економічного факультету**
Галузь знань: 07 „Управління та адміністрування”
Спеціальність: 072 „Фінанси, банківська справа
та страхування”
Спеціалізація: „Фінанси і кредит”
Освітній рівень – магістр

Біла Церква
2018

УДК 658.15(075.8)

Затверджено методичною
комісією БНАУ
(Протокол № 3 від 11.12.2017 р.)

Укладач: **Гутко Л.М.**, канд. екон. наук

Антикризове фінансове управління підприємством: Навчально-методичний посібник для практичних занять та самостійної роботи студентів економічного факультету /Л.М. Гутко – Біла Церква, 2018. – 162 с.

Навчально-методичний посібник містить модульно-тематичний план дисципліни „Антикризове фінансове управління підприємством”, стислий виклад тем, передбачених робочою програмою, методичні вказівки виконання практичних завдань, безпосередньо практичні завдання та завдання для самостійної роботи студентів, тестові питання та перелік питань для підсумкового контролю. У навчально-методичний посібник увійшли також додатки з характеристикою основних аналітичних показників, які використовуються для поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства.

Рецензенти:

Свиноус І.В., зав. кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, д-р екон. наук, професор;

Гура А.М., зав. кафедри економіки та економічної теорії.

© БНАУ, 2018

ЗМІСТ

Модуль 1. Основи антикризового фінансового управління підприємством.....

Практична робота № 1. Дослідження ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства.....

Практична робота № 2. Прогнозування загрози банкрутства підприємства з використанням дискримінантних моделей.....

Практична робота № 3. Оцінювання санаційної спроможності неплатоспроможного підприємства.....

Модуль 2. Антикризові заходи та джерела їх фінансування.....

Практична робота №4. Складання та узгодження плану фінансової санації підприємства.....

Практична робота №5. Проведення санації балансу підприємства.....

Практична робота № 6. Реструктуризація підприємств в системі антикризового фінансового управління. Передавальний та розподільний баланси.....

Практична робота № 7. Виявлення внутрішніх джерел фінансування антикризових заходів.....

Порядок оцінювання знань.....

Список літератури.....

Додатки.....

ВСТУП

В умовах дії ринкових відносин суб'єкти господарювання мають постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, поліпшувати якість, знижувати собівартість та оптимізувати структуру витрат. Останніми роками в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств. Негативною тенденцією, яка є наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств, є катастрофічне зростання їх кредиторської і дебіторської заборгованості. Це наслідок неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Як наслідок, значна кількість позовних заяв до судів надходить у зв'язку з банкрутствами підприємств.

Банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, що зрештою може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності. Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення антикризових фінансових заходів ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте через недосконале законодавство, відсутність належного теоретико-методичного забезпечення антикризових заходів, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту, брак державної фінансової підтримки виробничих структур та з інших суб'єктивних і об'єктивних причин багато з потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними

банкрутами. На межі фінансової кризи опинилось і чимало фінансово-кредитних установ.

З огляду на зазначене, вивчення дисципліни "Антикризове фінансове управління підприємством" є надзвичайно актуальним. На вимогу часу в багатьох навчальних закладах України, які готують фахівців зі спеціальності "Фінанси, банківська справа та страхування" запроваджено навчальну дисципліну "Антикризове фінансове управління".

ПРЕДМЕТ, МЕТА І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення дисципліни «Антикризове фінансове управління підприємством» є розкриття сучасних наукових концепцій, понять, методів щодо діагностики кризового стану підприємств та розробки і застосування відповідних антикризових заходів.

Мета навчальної дисципліни:

- дати майбутнім фахівцям знання теоретично-методичних основ діагностики кризового стану підприємства; оволодіння методами та технологіями антикризових фінансових заходів щодо підприємств, які перебувають у кризовому стані;
- сформувати у студентів теоретичну та методологічну базу, необхідну для подальшого оволодіння практикою антикризового фінансового управління.

Основними завданнями вивчення дисципліни "Антикризове фінансове управління підприємством" є:

- вивчення сутності антикризового фінансового управління підприємством;
- оволодіння прийомами та методикою проведення санаційного аудиту;
- набуття навичок складання плану фінансового оздоровлення підприємств;
- освоєння методів, правил та умов фінансування антикризових заходів;

- оволодіння методикою проведення реструктуризації та реорганізації підприємств;
- вивчення форм і методів державної підтримки фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання;
- вивчення економіко-правових аспектів антикризових заходів підприємств;

У результаті вивчення дисципліни студент має одержати необхідні знання з теорії та практики організації антикризових фінансових заходів, зокрема, він повинен вміти:

- досліджувати кризові явища, аналізувати їх причини, вирізняти екзогенні та ендогенні фактори кризи;
- здійснювати діагностику кризового стану підприємства з використанням відповідного інструментарію при обґрунтуванні та виборі антикризових фінансових заходів;
- здійснювати економічні розрахунки щодо забезпечення антикризових заходів підприємства;
- здійснювати оцінку ефективності проведених антикризових заходів підприємства.

Предметом вивчення дисципліни "Антикризове фінансове управління підприємством" є система фінансово-економічних відносин, які виникають у процесі реалізації антикризових заходів (санації, реорганізації) суб'єктів господарювання. Вивчення цієї дисципліни має тісний зв'язок з такими дисциплінами, як "Фінанси підприємств", "Фінансова діяльність суб'єктів господарювання", "Фінансовий аналіз", "Інвестування", „Маркетинг”, „Фінансовий менеджмент” та ін.

У результаті вивчення дисципліни "Антикризове фінансове управління підприємством" студенти **повинні знати:**

- теоретичні засади антикризового фінансового управління;
- теоретичні засади фінансової санації підприємства як антикризового заходу;

- чинне законодавство України в плані нормативно-методичного забезпечення процесів фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств;
- форми, правила та умови фінансування антикризових заходів підприємств;
- порядок проведення санації балансу підприємства;
- сутність та форми реструктуризації підприємств;
- методи державної фінансової підтримки підприємств.

Повинні вміти:

- проводити поглиблений аналіз фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства з метою виявлення причин, які зумовили фінансову кризу;
- оцінювати санаційну спроможність підприємств;
- складати та узгоджувати план фінансової санації підприємств;
- проводити санацію балансу підприємства;
- оцінювати фінансовий механізм реорганізації підприємств;
- оцінювати ефективність антикризових заходів на підприємстві.

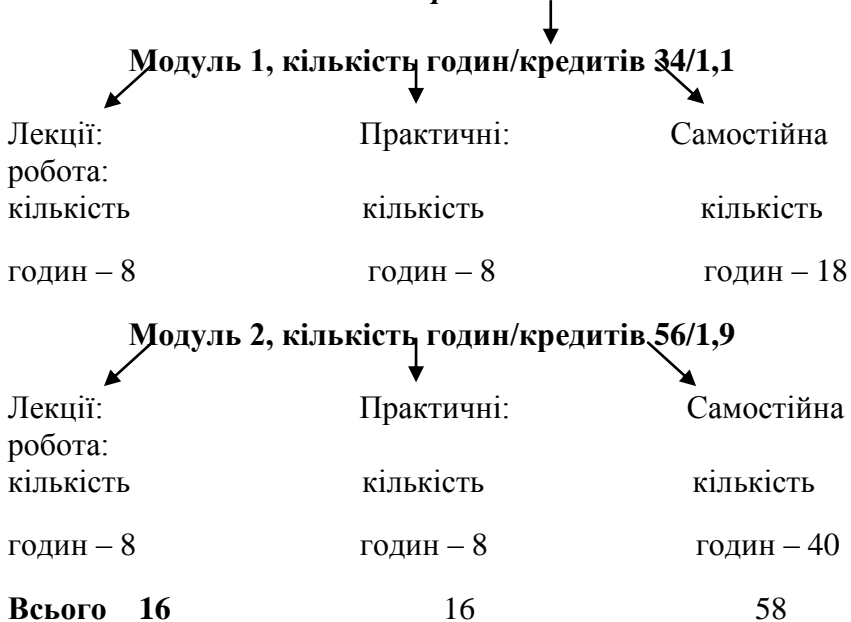
**СТРУКТУРА ЗМІСТУ НАВЧАЛЬНОЇ
ДИСЦИПЛІНИ
«АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ»**

Згідно з базовим навчальним планом на вивчення навчальної дисципліни "Антикризове фінансове управління підприємством" відведено: всього – 90 годин, в т.ч. аудиторних – 32 години, самостійна робота студентів – 58 години.

Академічних кредитів – 3, в т.ч. на аудиторні роботи (лекції, практичні, контрольні заходи) – 1,0 кредита, на самостійну роботу студентів – 2,0 кредита. Поточний контроль засвоєного матеріалу здійснюється проведенням захисту практичних робіт, виконанням індивідуальних завдань (самостійної роботи), контрольних робіт. Рубіжне оцінювання

включає захист модуля. Підсумковий контроль проводять у формі іспиту. В заліковий кредит дисципліни входить 2 модулі, які поділяють на аудиторну та самостійну роботу студентів.

СХЕМА МОДУЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ДИСЦИПЛІНИ
„Антикризове фінансове управління підприємством”
Кількість навчальних годин – 90
Кількість кредитів – 3



СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Модуль (блок змістових модулів)		Обсяг годин для окремих видів навчальних занять і самостійної роботи				
№ п/п	Назва	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	в т. ч.	Разом
					індивідуальна робота	
1	Модуль 1. Основи антикризового фінансового управління підприємством	8	8	18	10	34
1.1	Фінансова криза підприємства та методичні основи оцінки схильності підприємства до банкрутства	2	2	12	10	16
1.2	Теоретичні та методичні основи антикризового фінансового управління підприємством	2	2	2	-	6
1.3	Концепції антикризового контролінгу	2	2	2	-	6
1.4	Методологічні основи санаційного аудиту	2	2	2	-	6
2	Модуль 2. Антикризові заходи та джерела їх фінансування	8	8	40	30	56
2.1	Фінансова санація як складова антикризового фінансового управління підприємством	2	2	16	16	20
2.2	Методологічні заходи санації балансу	2	2		-	4
2.3	Реструктуризація підприємств в системі антикризового фінансового управління	2	2	4	-	8
2.4	Основи та джерела фінансування антикризових заходів підприємства	2	2	14	14	18
2.5	Державна підтримка антикризового оздоровлення підприємств	-	-	6	-	6
Всього годин з навчальної дисципліни		16	16	58	40	90

РОБОЧА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. ОСНОВИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Тема 1.1. Фінансова криза підприємства та методичні основи оцінки схильності підприємства до банкрутства

Природа кризи і причини її виникнення на підприємстві. Ознаки кризового стану підприємства. Внутрішні і зовнішні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток. Класифікація криз підприємства. Характеристика кризового стану підприємства. Розвиток симптомів банкрутства. Основні види банкрутства підприємства-боржника (фіктивне, навмисне, приховане банкрутство).

Цілі й завдання діагностики фінансового стану підприємства. Діагностика кризових ситуацій і стану банкрутства. Аналіз підходів щодо проведення оцінки схильності підприємства до банкрутства.

Система показників діагностики банкрутства підприємств за У. Бівером. Система фінансового аналізу. Метод експертних оцінок. Дискримінантні моделі прогнозування банкрутства. Моделі інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. Дослідження ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства. Оцінювальні показники для поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств. Методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства Міністерства економіки України.

Тема 1.2. Теоретичні та методичні основи антикризового фінансового управління підприємством

Необхідність антикризового фінансового управління. Сутність та основні ознаки антикризового фінансового управління підприємством. Зв'язок антикризового фінансового управління підприємством з ключовими напрямками управління підприємством.

Складові та принципи антикризового фінансового управління підприємством. Об'єкти, основні інструменти та методи антикризового фінансового управління підприємством.

Тема 1.3 Концепції антикризового контролінгу

Сутність та пріоритет контролінгу на підприємстві. Мета контролінгу на підприємстві. Елементи системи контролінгу на підприємстві. Елементи контролінгу та їх взаємодія.

Концепція контролінгу. Сутність стратегічного і оперативного контролінгу. Контролінг – фактор ефективного функціонування підприємства. Витрати підприємства. Критичний обсяг виробництва. Управлінський облік. Планування та контроль у системі контролінгу.

Тема 1.4 Методологічні основи санаційного аудиту

Сутність та завдання санаційного аудиту. Класифікація видів аудиту. Завдання аудиту. Об'єкти аудиторської діяльності. Інформаційні джерела проведення санаційного аудиту. Етапи проведення санаційного аудиту. Структурно-логічна схема проведення санаційного аудиту. Сфера діяльності аудиту в Україні.

Програма аудиту. Санаційна спроможність підприємства та її оцінка. Сутність аудиторського висновку та звіту. Аудиторські докази. Основні елементи аудиторського висновку.

Змістовий модуль 2. АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

Тема 2.1. Фінансова санація як складова антикризового фінансового управління підприємством

Економічна сутність санації. Мета та зміст фінансової санації. Різні погляди на сутність, цілі та завдання санації. Типи санаційних заходів. Умови, за яких може прийматися рішення про проведення санації підприємства. Порядок проведення санації. Класична модель фінансової санації. Форми фінансової санації.

План фінансового оздоровлення підприємства. Склад, обсяги та структура плану санації. Методологічні основи та порядок складання плану санації. План маркетингу та оцінювання ринків збуту. План виробництва та капіталовкладень. Організаційний план. Фінансовий план. Аналіз досягнення безбитковості підприємства. Оцінка результатів та ефективності фінансової санації підприємства. Розробка стратегії санації підприємства.

Поняття ефективності санації підприємства. Критерії оцінки ефективності санації. Кількісні методи оцінювання ефективності санації.

Тема 2.2. Методологічні заходи санації балансу

Бухгалтерський баланс як інструмент аналізу. Структура балансу підприємства. Заходи санаційного балансу.

Класифікація капіталу за видами. Функції та цілі збільшення (зменшення) статутного капіталу.

Економічний механізм санації активів балансу. Структура активів балансу. Види необоротних активів підприємства. Класифікація оборотних активів підприємства. Санація пасивів балансу та покриття збитків підприємства.

Санаційний прибуток. Санація боргових зобов'язань. Механізм зменшення статутного капіталу підприємства та його особливості. Порядок зменшення статутного капіталу акціонерних товариств. Джерела та методи зменшення статутного капіталу акціонерного товариства.

Тема 2.3. Реструктуризація підприємств в системі антикризового фінансового управління

Реструктуризація підприємства, її зміст та порядок проведення. Фінансова та виробнича реструктуризація, реструктуризація активів, корпоративна реструктуризація. Механізм реорганізації юридичної особи.

Форми санаційної реорганізації підприємства: злиття, поглинання, приєднання, поділ, виділення, перетворення. Загальні передумови реорганізації суб'єктів господарювання. Етапи реорганізації підприємств. Зміст та порядок складання реорганізаційної угоди. Передавальний та розподільний баланс.

Методичні аспекти оцінки ефективності реструктуризації підприємства.

Тема 2.4. Основи та джерела фінансування антикризових заходів підприємства

Потреба в капіталі для фінансування антикризових заходів підприємства. Види потреб у капіталі. Визначення потреби в капіталі, необхідному для фінансування антикризових заходів підприємства. Потреба в капіталі для реалізації антикризових заходів виробничо-технічного характеру. Потреба в інвестиційному капіталі. Потреба в оборотних коштах.

Зміст фінансової рівноваги на підприємстві. Умови забезпечення фінансової рівноваги. Правила фінансування. Золоте правило фінансування. Золоте правило балансу. Правило вертикальної структури капіталу. Ефект фінансового левериджу. Оптимальна структура капіталу. Незадовільна структура балансу.

Внутрішні джерела фінансової стабілізації. Збільшення вхідних грошових потоків, що мають внутрішній характер. Збільшення виручки від реалізації. Реструктуризація активів. Мобілізація прихованих резервів. Рефінансування дебіторської заборгованості. Згорання (заморожування) інвестицій.

Зменшення вхідних грошових потоків. Зниження собівартості продукції. Планування собівартості продукції. Факторний аналіз витрат на виробництво продукції. Резерви зниження собівартості. Зменшення витрат, джерелом покриття яких є прибуток підприємства.

Фінансове оздоровлення із залученням засобів власників підприємства. Форми участі власників у антикризових заходах підприємства. Двоступінчаста санація. Зменшення номінального капіталу з подальшим його збільшенням. Порядок збільшення статутного фонду. Переважні права на купівлю цінних

паперів нової емісії. Фінансові джерела збільшення статутного капіталу. Встановлення курсу емісії. Емісійний дохід. Додаткова емісія акцій. Облігації конверсійної позики. Альтернативна санація.

Участь кредиторів у фінансуванні антикризових заходів підприємства-боржника. Конверсія боргу у власність. Пролонгація та реструктуризація існуючої заборгованості. Надання додаткових кредитних ресурсів. Мотиви участі кредиторів у санації підприємства. Форми фінансової участі персоналу в санації підприємства.

Тема 2.5. Державна підтримка антикризового оздоровлення підприємств

Зміст та необхідність державної підтримки підприємств. Джерела фінансової підтримки. Форми та методи державної фінансової підтримки підприємств. Безпосередня та опосередкована фінансова підтримка.

Непрямі форми державного сприяння оздоровленню підприємств. Державні гарантії та поручительства як особливі види державної підтримки підприємств. Зарубіжний досвід підтримки підприємств

Модуль 1. ОСНОВИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 1

Тема: Виявлення ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо отримання навиків виявлення ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства.

Рекомендована література: 1-4, 9, 11, 12, 14, 19.

Завдання для виконання роботи

1. Вивчити методичні підходи до виявлення ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства.
2. За даними фінансової звітності конкретного підприємства дослідити наявність ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства.
3. Отримані результати викласти у формі звіту.

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультацій: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, форми фінансової звітності підприємства, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: захист звіту про виконання практичної роботи.

Методичні підходи до виявлення ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності підприємства

Фазу розбалансованості діяльності підприємства називають фінансовою кризою і на практиці з нею, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства.

Міністерство економіки України від 26.10. 2010 р. затвердило "Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства". Цей документ розроблено з метою забезпечення однозначності підходів під час оцінювання фінансово-господарського стану підприємства, виявлення ознак його неплатоспроможності, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення попереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству; здійснення аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств через їх санацію.

Згідно з ними економічні показники фінансового стану підприємств з різним рівнем неплатоспроможності визначаються дер-жавним органом з питань банкрутства, керуючим підприємством, власником його майна (органом, уповноваженим управляти майном підприємства), інвестором, кредитором за власною ініціативою, а також у визначених Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" № 4212-VI випадках під час проведення експертизи фінансового стану підприємства. Джерелами інформації для розрахунків показників і виявлення ознак неплатоспроможності слугують дані фінансової звітності підприємства.

Поточна неплатоспроможність може характеризувати фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на відповідний момент через випадковий збіг обставин (часто зустрічається

в практиці) тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатні для погашення поточного боргу. Економічним показником ознак поточної неплатоспроможності (H_{nom}) за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємства коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань, яку визначають за даними ф. №1. за формулою:

$$H_{nom} = (1030) + (1035) + (1160) + (1165) - (1695), \quad (1.1)$$

де числа тут і далі – це коди рядків відповідних форм фінансової звітності.

Від'ємний результат суми наведених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства та його незадовільну діяльність.

Ознаки критичної неплатоспроможності підприємства характеризують відповідний фінансовий стан потенційного банкрута, якщо на початок і кінець звітного кварталу, який передував подачі заяви про відкриття справи про банкрутство, є ознаки поточної неплатоспроможності. При цьому коефіцієнт поточної ліквідності (K_1) і коефіцієнт забезпечення власними коштами (K_2) в кінці звітного кварталу менші їхніх нормативних значень – відповідно 2,0 і 0,1.

При цьому коефіцієнт поточної ліквідності (K_1) визначається як відношення фактичної вартості оборотних коштів, що знаходяться в наявності у підприємства у вигляді виробничих запасів, готової продукції, коштів, дебіторських заборгованостей та інших оборотних активів (підсумок II розділу активу балансу), до суми довгострокових та поточних зобов'язань підприємства (сума II та III розділів пасиву балансу).

Коефіцієнт забезпечення власними коштами (K_2) характеризує наявність власних оборотних коштів підприємства, необхідних для його фінансової стабільності. Цей коефіцієнт розраховується як відношення різниці між обсягами джерел власних і прирівняних до них коштів і фактичною

вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів.

Якщо в кінці звітного кварталу хоча б один з наведених коефіцієнтів перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх збільшення, то перевага надається позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації у процесі провадження справи про банкрутство.

Якщо протягом терміну, передбаченого планом санації боржника, забезпечується позитивний показник поточної платоспроможності й перевищення нормативного значення коефіцієнта поточної ліквідності ($K_1 > 2,0$) за наявності тенденції зростання рентабельності, платоспроможність боржника можна вважати відновленою, тобто відсутні ознаки потенційного банкрутства.

Надкритична неплатоспроможність характеризує такий фінансовий стан, коли за підсумками року коефіцієнт поточної ліквідності менше 1 (одиниці) і підприємство не одержало прибутку. У цьому випадку задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливе через застосування ліквідаційної процедури.

Аналіз поточної та прогноз майбутньої платоспроможності підприємства, наявність у нього можливостей її відновити (тобто запобігти банкрутству) здійснюється на основі оцінювання фінансового стану щодо задовільності структури балансу.

Відповідно до згаданих рекомендацій аналіз та оцінювання структури балансу підприємства здійснюються на основі двох раніше згаданих показників: коефіцієнта поточної ліквідності (K_1) і коефіцієнта забезпеченості власними коштами (K_2).

Підставою для визнання структури балансу підприємства *незадовільною*, а підприємства – *неплатоспроможним* є виконання однієї з таких критичних умов:

- коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду (фактичне значення) K_1 має значення менше ніж 2;

- коефіцієнт забезпеченості власними коштами на кінець звітного періоду (фактичне значення) K_2 має значення менше ніж 0,1.

З метою своєчасного виявлення факту формування незадовільної структури балансу в прибуткового господарюючого суб'єкта, а також, щоб вжити застережних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, здійснюється систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємства (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера (K_b), який розраховується за формулою:

$$K_b = (p.2350 \text{ ф.№2}) - (p.2515 \text{ ф.№2}) / (p.1595 \text{ ф.№1}) + (p.1695 \text{ ф.№1}) . \quad (1.2)$$

У чисельнику – чистий прибуток і амортизація, а в знаменнику – довгострокові й поточні зобов'язання (підсумки розділів II і III пасиву балансу).

Фінансовий стан підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5-2,0 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, свідчить про формування незадовільної структури балансу. У цьому випадку підприємство починає працювати в борг, а коефіцієнт забезпечення власними коштами стає менше 0,1.

З метою визначення можливості поліпшення фінансового стану в майбутньому на наступному етапі аналізу здійснюється прогноз *реальної можливості втрати платоспроможності* підприємства (у разі задовільної поточної структури балансу) чи прогноз *реальної здатності відновлення платоспроможності* (за незадовільної поточної структури балансу).

Основним показником, що характеризує наявність у підприємства *реальної можливості відновити свою платоспроможність* протягом визначеного періоду (6 місяців), є коефіцієнт відновлення платоспроможності (K_3). Цей коефіцієнт розраховується в тому випадку, коли хоча б один з фактичних коефіцієнтів K_1 чи K_2 (той чи інший) мають значення менше за нормативне (K_1 менше ніж 2, а K_2 менше ніж 0,1).

Коефіцієнт відновлення платоспроможності K_3 визначається як відношення розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого (нормативного) значення:

$$K_3 = \frac{K_{ф.к.н.} + (6/T)(K_{ф.к.н.} - K_{н.н.})}{K_{н.}}, \quad (1.3)$$

де $K_{ф.к.н.}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду;

$K_{ф.н.н.}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок звітного періоду;

$K_{н.}$ – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності (2);

6 – період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – звітний період у місяцях.

Як видно з формули (1.3), розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду і зміна значення цього коефіцієнта за аналізований період в перерахунку на період відновлення платоспроможності, що становить 6 місяців.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що набуває значення *більше ніж 1* і розрахований на період 6 місяців, свідчить про наявність у підприємства *реальної можливості відновити свою платоспроможність*.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що набуває значення *менше ніж 1* і розрахований на період 6 місяців, свідчить про те, що в підприємства найближчим часом *немає реальної можливості відновити платоспроможність*.

Основним показником, що характеризує наявність у підприємства *реальної можливості втратити свою платоспроможність* протягом визначеного періоду (3 місяці), є коефіцієнт *втрати платоспроможності* (K_4). Цей коефіцієнт розраховується в тому випадку, коли фактичні коефіцієнти – K_1 і K_2 – мають значення менше за нормативне (для $K_1 – 2$, для $K_2 – 0,1$).

Коефіцієнт втрати платоспроможності (K_4) визначається як відношення розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого (нормативного) значення:

$$K_4 = \frac{K_{ф.к.п.} + (3/T)(K_{ф.к.п.} - K_{н.п.п.})}{K_n}, \quad (1.4)$$

де $K_{ф.к.п.}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду;

$K_{ф.п.п.}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок звітного періоду;

K_n – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності (2);

3 – період втрати платоспроможності підприємства в місяцях;

T – звітний період у місяцях.

Як видно з формули (1.4), розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду і зміни значення цього коефіцієнта за аналізований період в перерахунку на період втрати платоспроможності, що становить 3 місяці.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що набуває значення *більше ніж 1* і розрахований на період 3 місяці, свідчить про *наявність реальної можливості* в підприємства *не втратити платоспроможність*.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що набуває значення *менше ніж 1* і розрахований на період 3 місяці, свід-

чить про те, що підприємство найближчим часом *може втратити платоспроможність*.

На підставі розрахованих значень коефіцієнтів K_1 , K_2 , K_3 , і K_4 приймаються такі **рішення**.

1. У разі, якщо $K_1 < 2$, $K_2 < 0,1$, а $K_3 < 1$ приймається *рішення* про визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємства – **неплатоспроможним**.

У цьому випадку проводиться поглиблений (детальний) аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства і на основі його результатів вибирається варіант проведення реорганізаційних процедур для відновлення платоспроможності підприємства чи складається план ліквідаційних заходів (банкрутства).

2. У разі, якщо $K_1 < 2$, $K_2 < 0,1$, а $K_3 > 1$ (тобто структура балансу незадовільна, однак у підприємства є реальна можливість відновити свою платоспроможність у встановлений термін) приймається *рішення* про **відкладення** визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – **неплатоспроможним на термін до 6 місяців**.

При цьому підприємство має потребу в постійному контролі (моніторингу) за його фінансовим станом, проведенні поточних (оперативних) заходів щодо поліпшення його діяльності.

3. У разі, якщо $K_1 \geq 2$, $K_2 \geq 0,1$, а $K_4 < 1$ приймається *рішення*, що структура балансу задовільна, підприємство на певний момент платоспроможне, однак існує **реальна загроза втрати ним платоспроможності** найближчим часом (протягом 3 місяців). При цьому підприємство має потребу в постійному контролі (моніторингу) за його фінансовим станом.

4. У разі, якщо $K_1 > 2$, $K_2 > 0,1$, а $K_4 > 1$ приймається *рішення* про визнання структури балансу підприємства задовільною, а підприємства – **платоспроможним**.

Завдання для написання звіту по практичній роботі №1

1. За даними фінансової звітності підприємства виявити ознаки поточної неплатоспроможності.
2. За даними фінансової звітності підприємства виявити ознаки критичної неплатоспроможності.
3. За даними фінансової звітності підприємства виявити ознаки надкритичної неплатоспроможності.
4. За даними фінансової звітності підприємства дослідити структуру балансу.
5. За даними фінансової звітності обчислити коефіцієнт відновлення платоспроможності підприємства (у разі потреби).
6. За даними фінансової звітності обчислити коефіцієнт втрати платоспроможності підприємством (у разі потреби).
7. Проаналізувати отримані результати та зробити відповідні висновки щодо стану платоспроможності підприємства.

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 2

Тема: Прогнозування загрози банкрутства підприємства з використанням дискримінантних моделей

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо отримання навиків прогнозування загрози банкрутства підприємства з використанням дискримінантних моделей.

Завдання для виконання роботи

1. Ознайомитися з дискримінантними моделями для прогнозування загрози банкрутства підприємств.
2. За даними фінансової звітності конкретного підприємства дослідити загрозу банкрутства з використанням дискримінантних моделей.
3. Отримані результати викласти у формі звіту.

Рекомендована література: 1, 3, 4, 9, 11, 14, 19.

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультації: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, форми фінансової звітності підприємства, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: захист звіту про виконання практичної роботи.

Моделі прогнозування загрози банкрутства підприємства

Дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак кризового розвитку, що спричиняють можливість банкрутства, є складовою частиною загального фінансового аналізу. На сьогодні існує чимало емпіричних та теоретичних напрацювань щодо оцінювання ймовірності кризи підприємства.

У світовій практиці для прогнозування стійкості роботи підприємства, вибору його фінансової політики, а також безпосереднього визначення ризику банкрутства використовуються різні економіко-математичні моделі. Результати найновіших емпіричних досліджень дають змогу стверджувати, що найефективнішою у цьому плані є методологія дискримінантного аналізу, яка ґрунтується на сучасному емпірично-індуктивному способі дослідження та широкому застосуванні елементів економетричного моделювання. Дискримінантний аналіз є одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств. Зміст дискримінантного аналізу полягає у тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

Економетричне моделювання має дві фази: фазу виведення дискримінантної функції та фазу класифікації (групування

об'єктів відповідно до значення інтегрального показника). Таким чином, основне завдання багатофакторного дискримінантного аналізу в контексті оцінювання фінансового стану підприємств зводиться до побудови оптимальної функції (моделі), завдяки якій можна з достатньо високою мірою ймовірності здійснювати класифікацію аналізованих підприємств за рівнем їх фінансового стану.

Нині фінансистам (науковцям і практикам) усього світу відомі наукові розробки (моделі) Е. Альтмана (1968, США); система аналізу Вайбеля (1973, Швейцарія); модель Беєрмана (1976) та модель Краузе (1993, Німеччина); система показників Бівера (1966, США); система фінансового аналізу Керлінга-Поддіга (1994, Франція); методологія дискримінантного аналізу Німецького Бундесбанку (1999) та інші.

У зарубіжній практиці найбільш вживані методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства – це **Z-моделі професора Едварда Альтмана**. Вони базуються на двох ключових показниках: показнику поточної ліквідності і показнику частки позикових коштів, від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства, тобто ця модель вважається двофакторною. Для США ця модель має такий вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_1 + 0,0579K_2,$$

де K_1 – коефіцієнт поточної ліквідності;

K_2 – коефіцієнт фінансової залежності.

Якщо результат Z є від'ємним, ймовірність банкрутства невелика. Додатне значення Z вказує на високу ймовірність банкрутства.

Перевага цієї моделі в її простоті та можливості застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство. Більш обґрунтованою та поширеною є п'ятифакторна модель Альтмана, розроблена на показниках діяльності 66 американських підприємств за 1946-1965 рр., половина з яких збанкрутіла. Із 22 базових показників були відібрані п'ять найбільш значущих, що характеризують з різних сторін

фінансовий стан підприємств, прибутковість капіталу та його структуру. Таким чином, індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. Загалом п'ятифакторна модель має вигляд:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 1,0x_5,$$

де x_1 – відношення власних оборотних активів до суми всіх активів господарюючого суб'єкта;

x_2 – відношення нерозподіленого (чистого) прибутку до суми всіх активів господарюючого суб'єкта;

x_3 – рівень прибутковості активів (відношення валового прибутку (збитку) до суми всіх активів господарюючого суб'єкта;

x_4 – ринкова вартість акціонерного капіталу в загальному обсязі боргових зобов'язань;

x_5 – оборотність активів у кількості оборотів (відношення виручки від реалізації (чистого доходу) до суми всіх активів господарюючого суб'єкта.

Імовірність (рівень загрози) банкрутства підприємства в моделі Альтмана оцінюється за шкалою, наведеною в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1. – Оцінювання ймовірності банкрутства за значенням Z-рахунка Альтмана

Значення показника Z	Імовірність банкрутства
1,8 і менше	Дуже висока
1,81-2,7	Висока
2,71-2,99	Можлива
3,0 і вище	Дуже низька

Як показує досвід, за допомогою формули Альтмана можна прогнозувати банкрутство за 1,5-2 роки до появи його очевидних ознак. Вважається, що за п'ятифакторною моделлю Альтмана спрогнозувати банкрутство на один рік можна з точністю до 90%, на два роки – до 70%, на три роки – до 50%.

Українські господарюючі суб'єкти можуть використовувати тест, запропонований Альтманом у 1983 р., який дозволяє спрогнозувати ймовірність банкрутства за один рік з точністю 95%, за два роки – 70%, за три – 48%, за чотири-пять років – 30%:

$$Z = 3,107x_1 + 0,995x_2 + 0,42x_3 + 0,847x_4 + 0,717x_5,$$

де x_1 – відношення операційного прибутку до суми всіх активів господарюючого суб'єкта;

x_2 – відношення виручки від реалізації до суми всіх активів господарюючого суб'єкта;

x_3 – відношення власного капіталу до позикового;

x_4 – відношення нерозподіленого прибутку до суми всіх активів господарюючого суб'єкта;

x_5 – відношення робочого капіталу до суми всіх активів господарюючого суб'єкта.

Граничне значення $Z = 1,23$. Якщо $Z > 1,23$, то ризик банкрутства мінімальний, в іншому випадку підприємству загрожує банкрутство.

Модель Спрінгейта була побудована в 1978 році за допомогою дискримінантного аналізу. Під час її створення було використано дані 40 підприємств, в результаті чого досягнуто 92,5% точності прогнозування неплатоспроможності на рік вперед. Вона має такий вигляд:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D,$$

де A – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

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

C – відношення прибутку до сплати податків до короткострокових зобов'язань;

D – відношення обсягу чистого доходу до загальної вартості активів.

Якщо $Z < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом з ймовірністю 92%.

Модель Р. Ліса для оцінки фінансового стану фірми побудована у 1972 році. За нею граничне значення $Z = 0,037$, зниження значення свідчить про погіршення ситуації:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4,$$

де x_1 – відношення обігових коштів до сумарних активів;

x_2 – відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів;

x_3 – відношення нерозподіленого прибутку до сумарних активів;

x_4 – відношення власного капіталу до позикового.

Модель Таффлера є чотирифакторною і має такий вигляд:

$$Z = 0,53 x_1 + 0,13 x_2 + 0,18 x_3 + 0,16 x_4,$$

де x_1 – відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до короткострокових зобов'язань;

x_2 – відношення оборотних активів до сумарних зобов'язань;

x_3 – відношення короткострокових зобов'язань до сумарних активів;

x_4 – відношення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів.

Якщо величина Z -рахунка більша за 0,3, то це свідчить, що у фірми непогані довгострокові перспективи, а якщо менша за 0,2, то банкрутство більше ніж імовірне.

Оцінка фінансового стану підприємства за показниками

У. Бівера ґрунтується на системі показників для діагностики банкрутства, наведених в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2. – Система показників У. Бівера для діагностики банкрутства

Показник	Формула	Значення показників		
		благополучні підприємства	за 5 років до банкрутства	за 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт У. Бівера	(Чистий прибуток – Амортизаційні відраху-	0,4-0,45	0,17	-0,15

	вання) / (Довго- та короткострокові зобов'язання)			
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи x 100%	6-8	4	-22
Фінансовий левелідж	(Довго- та короткострокові зобов'язання) / Активи	до 0,5	0,5-0,8	більше 0,8
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – необоротні активи) / Активи	більше 0,4	0,4-0,3	0,3-0,06
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи/Короткострокові зобов'язання	більше 3,2	2-3,2	1-2

Фінансовий стан підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5-2,0 роки) коефіцієнт У.Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, свідчить про формування незадовільної структури балансу. У цьому випадку підприємство починає працювати в борг, а коефіцієнт забезпечення власними коштами стає менше 0,1.

Модель Фулмера прогнозує схильність до банкрутства на рік із точністю до 98% випадків, на два роки вперед – до 81% випадків. Загальний вигляд моделі:

$$Z = 5,528x_1 + 0,212x_2 + 0,073x_3 + 1,270x_4 - 0,120x_5 + 2,335x_6 + 0,575x_7 + 1,083x_8 + 0,894x_9 - 6,075,$$

x₁ – відношення нерозподіленого прибутку минулих років до сукупних активів;

x₂ – відношення обсягу реалізації до сукупних активів;

x₃ – відношення прибутку до сплати податків до сукупних активів;

x₄ – відношення грошового потоку до суми зобов'язань;

x₅ – відношення суми боргу до сукупних активів;

x₆ – відношення поточних пасивів до сукупних активів;

x₇ – натуральний логарифм від суми матеріальних активів;

x₈ – відношення оборотного капіталу до сукупних зобов'язань;

x_9 – відношення прибутку до сплати відсотків та податків до сплаченого відсотка.

За результатами моделі можна отримати такий прогноз:

- втрата платоспроможності неминуча за $Z < 0$;

- за $Z > 0$ компанія функціонує нормально, із подальшою градацією.

Модель Чессера має такий вигляд:

$$Z = -0,20434 - 5,24x_1 + 0,053x_2 - 6,650x_3 + 4,4009x_4 - 0,0791x_5 - 0,102x_6,$$

де x_1 – відношення готівки і ліквідних цінних паперів до суми активів;

x_2 – відношення виручки від реалізації до готівки і ліквідних цінних паперів;

x_3 – відношення суми прибутку до сплати податків і відсотків до суми активів;

x_4 – відношення суми заборгованості до суми активів;

x_5 – відношення основного капіталу до чистих активів;

x_6 – відношення оборотного капіталу до виручки від реалізації.

Якщо $Z < 0,037$ – підприємству банкрутство не загрожує, і навпаки.

Р.С. Сайфулін і Г.Г. Кадиков запропонували використати для експрес-оцінювання фінансового стану підприємства рейтингове число (**метод рейтингового оцінювання фінансового стану підприємства**):

$$Z = 2K_z + 0,1K_{пл} + 0,08K_i + 0,45K_m + K_{вк},$$

де K_z – коефіцієнт забезпечення власними коштами (нормативне значення $\geq 0,1$);

$K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (нормативне значення $\geq 2,0$);

K_i – інтенсивність обігу капіталу, що авансується, яка характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства (нормативне значення $\geq 2,5$);

K_m – коефіцієнт менеджменту, характеризується відношенням прибутку від реалізації до величини виручки від реалізації;

$K_{вк}$ – рентабельність власного капіталу – відношення загального прибутку до власного капіталу.

Якщо рейтингове число Z для підприємства має значення > 1 , то підприємство знаходиться у задовільному стані. Якщо значення $Z < 1$, то це ознака незадовільного стану.

Ученими Іркутської державної економічної академії запропоновано чотирифакторну модель прогнозу ризику банкрутства (**R-модель прогнозу ризику банкрутства**), яка має такий вигляд:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4,$$

де K_1 – відношення оборотного капіталу до активів;

K_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу;

K_3 – відношення виручки від реалізації до активів;

K_4 – відношення чистого прибутку до інтегральних витрат.

Імовірність банкрутства підприємства відповідно до значень R-моделі визначається за даними таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Загальна оцінка ймовірності банкрутства підприємств

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

Згідно з деякими методиками прогнозування банкрутства на основі дискримінантної функції побудована **узагальнена модель**, яка має такий вигляд:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6,$$

де x_1 – відношення *cash-flow* до зобов'язань;

x_2 – відношення довгострокових зобов'язань до валюти балансу;

x_3 – відношення чистого прибутку до валюти балансу;

x_4 – відношення чистого прибутку до виручки від реалізації;

x_5 – відношення виробничих запасів до виручки від реалізації;
 x_6 – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації до валюти балансу).

Отримані значення Z -показника можна інтерпретувати так:

- $Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство;

- $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу до антикризового управління банкрутство йому не загрожує;

- $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних дій;

- $Z < 0$ – підприємство напівбанкрут.

Модель Беєрмана :

$$Z = 0,077x_1 + 0,813x_2 + 0,124x_3 - 0,105x_4 - 0,063x_5 + 0,061x_6 + 0,268x_7 + 0,217x_8 + 0,012x_9 + 0,165x_{10},$$

де x_1 – відношення позикового капіталу до сукупних активів;

x_2 – відношення чистого прибутку до сукупних активів;

x_3 – відношення чистого прибутку до позикового капіталу;

x_4 – відношення чистого прибутку до суми чистого доходу;

x_5 – відношення Cash-Flow до позикового капіталу;

x_6 – відношення чистого доходу до сукупних активів;

x_7 – відношення запасів до чистого доходу від реалізації;

x_8 – відношення суми амортизації до вартості основних засобів на кінець періоду;

x_9 – відношення вартості введених основних засобів до суми амортизації;

x_{10} – відношення суми заборгованості за банківськими позиками до позикового капіталу.

Одержані значення інтегрального показника Беєрман рекомендує інтерпретувати наступним чином (горизонт прогнозування 1 рік): $Z > 0,32$ – підприємство знаходиться під загрозою банкрутства; $0,32 > Z > 0,236$ – неможливо чітко ідентифікувати, потребує додаткового якісного аналізу; $Z < 0,236$ – підприємству не загрожує банкрутство.

Модель Й. Гайдака та Д. Стоса (Польща) має такий вигляд:

$$Z = 0,7732 - 0,0856X_1 + 0,00077X_2 + 0,9221X_3 + 0,6936X_4 + 0,5947X_5,$$

де X_1 – відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньої вартості активів протягом року;

X_2 – відношення середньої вартості поточних зобов'язань до собівартості реалізованої продукції, помножене на кількість днів у звітному періоді;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньої вартості активів;

X_4 – відношення прибутку до оподаткування до чистого доходу від реалізації продукції;

X_5 – відношення загальної суми зобов'язань до загальної суми активів.

Якщо $Z > 0,87$ – підприємство є фінансово стабільним, якщо ж $Z < 0,13$ – підприємству загрожує банкрутство.

Для оцінювання ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств рекомендується **модель Терещенка О.О.**, яка має наступний вигляд:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6,$$

де X_1 – відношення чистого грошового потоку до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до валюти балансу;

X_4 – відношення чистого прибутку до виручки від реалізації;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки від реалізації;

X_6 – відношення виручки від реалізації до валюти балансу.

За моделлю Терещенка О.О., якщо $Z > 2$ – підприємству банкрутство не загрожує; якщо $1 < Z < 2$ – фінансова стійкість підприємства порушена і потребує додаткового якісного аналізу; якщо $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство.

Українські вчені з м. Суми під керівництвом **А.В. Чупіса** розрахували модель ймовірності банкрутства для підприємств аграрної сфери, яка має вигляд:

$$Z = -1,3496 - 0,6183 K_{o.k.} + 0,6867 + K_{ф.з.},$$

де $K_{o.k.}$ – відношення оборотного капіталу до активів;

$K_{ф.з.}$ – відношення залученого капіталу до власного.

Якщо:

$Z = 0$ – імовірність банкрутства становить 50 %;

$Z > 0$ – імовірність банкрутства більше 50 %;

$Z < 0$ – імовірність банкрутства менше 50 %.

Матвійчуком А.М. для діагностики загрози банкрутства вітчизняним підприємствам була розроблена модель, яка має такий вигляд:

$$Z = 0,033X_1 + 0,268X_2 + 0,045X_3 - 0,018X_4 - 0,004X_5 - 0,015X_6 + 0,702X_7,$$

де X_1 – коефіцієнт мобільності активів (відношення мобільних активів до немобільних);

X_2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (відношення чистого доходу від реалізації продукції до кредиторської заборгованості);

X_3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу (відношення чистого доходу від реалізації продукції до власного капіталу);

X_4 – коефіцієнт окупності активів (відношення чистого доходу від реалізації продукції до загальної вартості активів);

X_5 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами;

X_6 – коефіцієнт концентрації залученого капіталу (відношення залученого капіталу до загальної величини капіталу);

X_7 – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом (відношення залученого капіталу до власного).

Якщо $Z > 1,104$ – ймовірність банкрутства низька. Чим вище значення Z , тим стійкішим є становище підприємства. Якщо ж значення $Z < 1,104$, то виникає загроза фінансової кризи і з подальшим його зменшенням імовірність банкрутства зростає.

Модель Давидової-Бєлікова має такий вигляд:

$$Z = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4,$$

де X_1 – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

X_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу;

X_3 – відношення чистого доходу від реалізації продукції до загальної вартості активів;

X_4 – відношення чистого прибутку до суми витрат.

Якщо $Z < 0$ – ймовірність банкрутства 90-100%, якщо $0 < Z < 0,18$ – ймовірність банкрутства висока (60-80%), якщо $0,18 < Z < 0,32$ – ймовірність банкрутства середня (35-50%), якщо $0,32 < Z < 0,42$ – ймовірність банкрутства низька (15-20%), якщо $Z > 0,42$ – ймовірність банкрутства мінімальна (до 10%).

Завдання для написання звіту по практичній роботі №2

1. Використовуючи наведені вище дискримінантні моделі, діагностувати загрозу банкрутства досліджуваному підприємству.

2. Встановити переваги та недоліки кожної з апробованих моделей для вітчизняних підприємств.

3. Визначитися з найбільш прийнятною для вітчизняних умов господарювання моделлю діагностики загрози банкрутства підприємств.

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 3

Тема: Оцінювання санаційної спроможності неплатоспроможного підприємства

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо отримання навиків оцінки санаційної спроможності неплатоспроможного підприємства.

Рекомендована література: 1-3, 9, 11-14, 16, 19, 21.

Завдання для виконання роботи

1. Вивчити методичні підходи до оцінки санаційної спроможності неплатоспроможного підприємства.

2. За даними фінансової звітності неплатоспроможного підприємства оцінити його санаційну спроможність.

3. За результатами проведення аналізу скласти звіт (додаток Б).

Перелік показників, що використовуються для здійснення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств, наведені в додатку А.

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультації: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, установчі документи підприємства (засновницький договір, статут); форми фінансової звітності підприємства:

- баланс підприємства (форма № 1, для суб'єктів малого підприємництва – форма № 1-м);
- звіт про фінансові результати (форма № 2, для суб'єктів малого підприємництва – форма № 2-м);
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіт про власний капітал (форма № 4);
- звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос) (форма №11-ОЗ);
- обстеження технологічних інновацій промислового підприємства (форма №1-інновація);
- звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (форма №1-Б);
- звіт по праці (форма №1-ПВ);
- звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці (форма № 1-ПВ (умови праці));
- звіт про використання робочого часу (форма № 3-ПВ);
- інша інформація, необхідна для якісного проведення аналізу та виявлення резервів виробництва, річний звіт, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: захист звіту про виконання практичної роботи.

Санаційна спроможність підприємства та її оцінка

Санаційна спроможність – це сукупність фінансових, організаційно-технічних і правових можливостей підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, які визначають його здатність для успішного проведення фінансової санації. До загальних умов санаційної спроможності відносять наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- реальних можливостей збільшення виручки від реалізації, зменшення собівартості продукції, і на цьому ґрунті досягнення високої рентабельності фінансово-господарської діяльності;
- реальної можливості досягнення задовільної структури балансу;
- реальних можливостей забезпечення стабільної ліквідності.

Економічними критеріями санаційної спроможності підприємства є:

- його спроможність до забезпечення ліквідності;
- відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг.

Згідно з методичними вказівками Міністерства економіки України, санаційну спроможність підприємства слід визначати за трьома основними показниками:

- показником поточної платоспроможності;
- коефіцієнтом забезпечення власними засобами;
- коефіцієнтом покриття.

З правового погляду санаційно спроможним підприємство буде в тому разі, якщо воно спроможне підтримувати фінансову рівновагу в довгостроковому періоді, тобто є достатні передумови для відновлення та збереження стабільної

платоспроможності, щоб кредитори не мали підстав звертатися із заявою до суду, порушуючи справи про банкрутство.

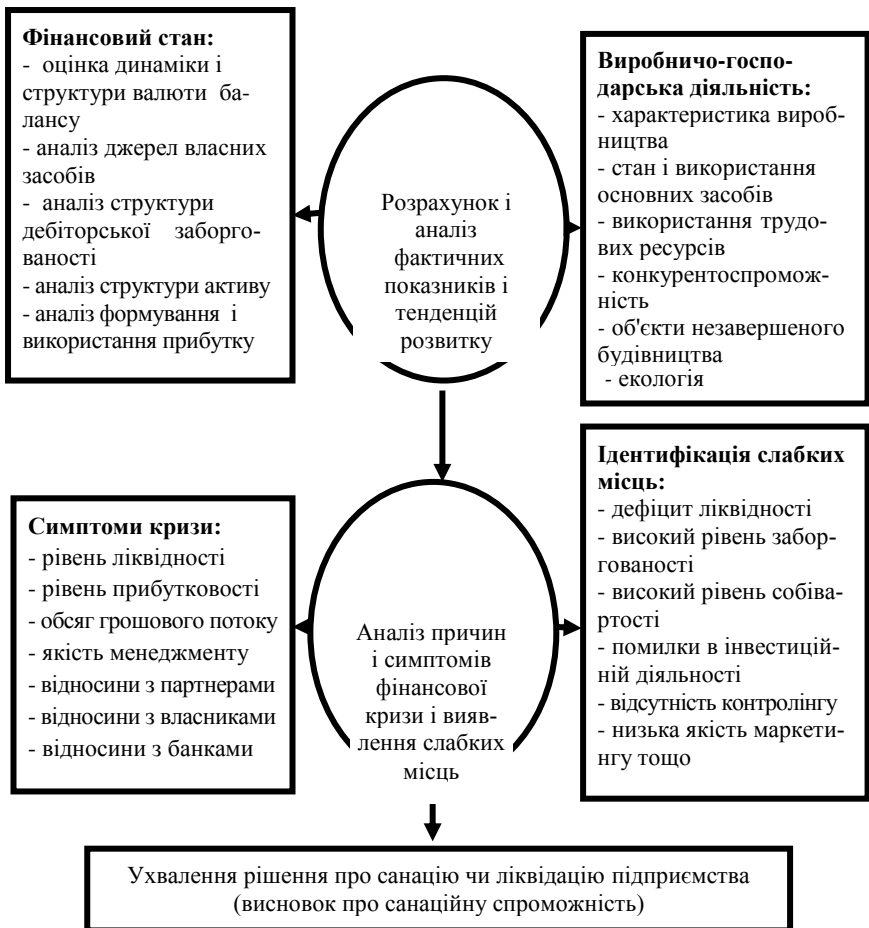
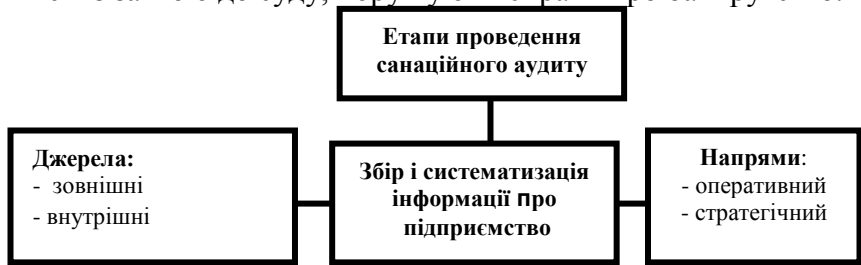


Рис. 1.1. Структурно-логічна схема проведення санаційного аудиту

Санаційний аудит слід розглядати як один з інструментів розв'язання конфлікту інтересів між боржником і капіталовкладниками, оскільки завдяки йому досягається зменшення до прийняттого рівня інформаційного ризику для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які бажають узяти участь у фінансовій санації неспроможного підприємства.

Санаційний аудит є дуже важливою складовою моделі санації підприємства. Етапи й порядок проведення санаційного аудиту подано в структурно-логічній схемі (рис. 1.1).

У процесі санаційного аудиту (оцінки санаційної спроможності) вирішуються такі завдання:

- проводиться поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- визначаються причини фінансової кризи, її глибина та можливості подолання;
- робиться порівняльний аналіз сильних та слабких сторін підприємства;
- здійснюється економіко-правова експертиза наявної в підприємства санаційної концепції;
- оцінюються ризики, пов'язані з реалізацією санаційної концепції;
- робиться висновок про доцільність або санації, або ліквідації суб'єкта господарювання.

За результатами проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства складається звіт, структура якого наведена в додатку Б.

Розділ 1 звіту (Загальна характеристика підприємства) має містити інформацію про найменування підприємства, дату його створення, підпорядкованість, вид економічної діяльності, форму власності (частку державної власності), організаційно-правову форму господарювання, статус, а також про керівництво підприємства. Форма подання цієї інформації

ції надається в таблиці В.1 “Загальна характеристика підприємства” (додаток В).

Розділ 2 звіту включає оцінку змін фінансового стану підприємства за попередні три календарні роки, яка необхідна для формування загального уявлення та загальних тенденцій його розвитку. За результатами аналізу показників роблять висновок про направленість змін та їх вплив на стан платоспроможності підприємства.

За результатами розрахунку показників, наведених у додатку А, заповнюється таблиця В.2 “Основні показники, що визначають фінансово-господарський стан підприємства” (додаток В) та здійснюється аналіз змін (зіставленням розрахованих показників з оптимальними значеннями) та стану платоспроможності підприємства за результатами періоду, що аналізується.

Аналіз фінансових факторів, що призвели до неплатоспроможності, та визначення можливості санації підприємства розпочинають з аналізу основних засобів та інших необоротних активів. Аналізуючи необоротні активи підприємства, необхідно, перш за все, з’ясувати, чи відповідає сума статті балансу “Необоротні активи” підприємства галузевим особливостям та тій стадії розвитку, на якій знаходиться підприємство.

Першим етапом аналізу необоротних активів підприємства є проведення горизонтального та вертикального аналізу цього розділу активів балансу. За результатами аналізу заповнюється таблиця В.3 “Вертикальний та горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства” (додаток В).

Горизонтальний фінансовий аналіз проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу. Розраховуються абсолютні та відносні зміни, темпи зростання (приросту) окремих показників за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їх змін.

Вертикальний фінансовий аналіз використовується для дослідження структури засобів і джерел їх утворення визначенням питомої ваги окремих статей у підсумкових даних та оцінюванням цих змін.

При цьому окремо слід виділити майно, яке отримано або знаходиться в оренді, зі зазначенням терміну оренди та з'ясувати в орендодавця або орендоотримувача строки оформлення договорів оренди, а також виявити основні засоби та інші необоротні активи, які знаходяться під заставою. Необхідно також з'ясувати чи існує ймовірність того, що це майно буде стягнуто.

Для оцінки стану незавершеного будівництва слід визначити ступінь його придатності та термін, протягом якого об'єкт перебуває у незавершеному стані.

Згідно з результатами проведеного аналізу заповнюється **таблиця В.4 “Аналіз незавершеного будівництва” (додаток В)** та визначаються ті об'єкти незавершеного будівництва, добудова яких економічно ефективна, а також ті, які можна реалізувати на ринку з найменшими додатковими витратами (за умови отримання розміру облікової вартості об'єкта або приблизної суми).

Якщо вартість незавершеного будівництва є незмінною або несуттєво зменшується, то доцільно проаналізувати етап та характеристики зазначених об'єктів, перспективи завершення будівництва.

Для фінансового аналізу стану та показників відтворення основних засобів заповнюється **таблиця В.5 “Аналіз стану основних засобів неплатоспроможного підприємства” (додаток В)** і робиться висновок про розмір та стан необоротних активів підприємства. Порядок розрахунку зазначених показників наведено в додатку А.

У разі якщо загальна вартість необоротних активів підприємства становить у структурі балансу понад 50%, необхідно здійснити ринкову оцінку основних засобів та нематеріальних

активів, вартість яких перевищує один відсоток загальної вартості таких активів.

За допомогою інформації, наведеної у формі № 11-ОЗ, аналізується структура основних засобів за видами діяльності, тобто обґрунтовується належність складу основних засобів до основного виду діяльності підприємства, найбільша частка всіх його основних засобів, а основні засоби – залежно від строку їх служби.

За результатами аналізу заповнюється **таблиця В.6 “Аналіз строку служби обладнання підприємства” (додаток В)** та підсумовується, яка група основних засобів застаріла; обґрунтовується доцільність їх використання або приймається рішення про їх реалізацію з метою залучення отриманих коштів до інших видів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для узагальнення використання виробничого апарату підприємства здійснюється аналіз його виробничих потужностей, які характеризуються такими показниками:

- середньорічна виробнича потужність у цілому по підприємству (у вартісному виразі), у тому числі щодо основних видів продукції;
- використання середньорічної виробничої потужності, у тому числі щодо основних видів продукції.

Дані проведеного аналізу виробничих потужностей підприємства заносяться до **таблиці В.7 “Використання виробничих потужностей” (додаток В)**.

Першим етапом аналізу оборотних активів підприємства є проведення горизонтального та вертикального аналізу оборотних активів підприємства, за результатами якого заповнюється **таблиця В.8 “Вертикальний та горизонтальний аналіз оборотних активів підприємства” (додаток В)**.

Ефективність роботи підприємства визначається швидкістю обігу оборотних засобів: чим більша швидкість, тим ефективніше працює підприємство (додаток Б).

Таким чином, у разі збільшення розміру оборотних засобів можна зробити висновок не тільки про збільшення розмірів виробництва або цін на товарно-матеріальні запаси, але і про зменшення швидкості обігу оборотних засобів підприємства.

У разі збільшення розміру запасів підприємства необхідно проаналізувати, за рахунок чого це сталося: тобто, чи не виводяться активи з виробничого обороту, що, у свою чергу, призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення фінансового стану підприємства.

Крім того, слід звернути увагу на зміни в розмірі та структурі дебіторської заборгованості підприємства.

У разі необґрунтованого збільшення цього показника можна зробити висновок про те, що підприємство кредитує своїх покупців (не отримує грошових коштів за реалізовану продукцію), але водночас використовує кредити банків для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності, що, у свою чергу, призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення платоспроможності підприємства.

Зростання запасів, непропорційне зростанню доходів, може свідчити про уповільнення їх обороту, відволікання фінансових ресурсів і погіршення фінансового стану підприємства.

За таких умов доцільно проаналізувати причини надлишкового накопичення запасів та збільшення обсягів незавершеного виробництва, залишків готової продукції, відволікання активів з виробничого обороту.

Власні оборотні засоби є тією частиною оборотних активів, яка фінансується за рахунок власних коштів та короткострокових зобов'язань. У разі якщо в підприємства є власні оборотні засоби, воно в змозі не лише сплатити свої поточні борги, але має кошти для розширення сфери своєї діяльності. Розрахунок показника власних оборотних засобів наведений у додатку А **“Оцінка фінансової стійкості”**.

Оптимальне значення власних оборотних засобів залежить від сфери діяльності, обсягу реалізації, стану ринку, а їх нестача або надлишок свідчить про незадовільний стан платоспроможності підприємства.

У процесі аналізу слід визначити причини зменшення або збільшення значення власних оборотних засобів з метою наступного виявлення впливу цих змін на маневреність власних оборотних засобів, яка характеризує частку запасів у розмірі власних оборотних засобів. У додатку А наведено розрахунок маневреності власних оборотних засобів.

Інформація про рух грошових коштів підприємства використовується для оцінки можливості залучення та використання грошових коштів для фінансування підприємства і використання ним фінансових ресурсів.

Загальна оцінка якості управління підприємством визначається за результатами аналізу руху грошових коштів щодо надходжень та видатків за трьома основними категоріями (таблиця В.9 "Структура грошових потоків підприємства"):

- від операційної діяльності;
- від інвестиційної діяльності;
- від фінансової діяльності.

Якість управління підприємством характеризується таким чином:

• "добре" – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової – від'ємне.

• "норма" – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної – від'ємне.

• "криза" – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має від'ємне значення, а від інвестиційної та фінансової – позитивне.

Під час аналізу власного капіталу підприємства звертається увага на співвідношення коефіцієнтів надходження та

вибуття. Перевага величини коефіцієнта надходження порівняно з величиною вибуття свідчить про накопичення власного капіталу. Інформація щодо джерел формування тієї чи іншої складової власного капіталу відображається у **таблиці В.10 "Аналіз руху власного капіталу підприємства"**.

У процесі проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства потрібно визначити дебіторську заборгованість, встановити її обґрунтованість та строки виникнення; виявити нормальну та невинуватену дебіторську заборгованість; імовірність стягнення такої заборгованості та заходи, які застосовувалися **(розділ 2.2.4 звіту)**.

Хід проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства:

- визначається дебіторська заборгованість, встановлюється її обґрунтованість та строки виникнення;
- виявляється нормальна та невинуватена дебіторська заборгованість;
- встановлюється ймовірність стягнення такої заборгованості та аналізуються заходи, які вживалися для її стягнення;
- аналізується облікова політика підприємства щодо створення резерву сумнівних боргів, визначається, чи відповідає вона нормам чинного законодавства, та з'ясовується, чи враховує підприємство ці норми під час нарахування резерву сумнівних боргів.

На фінансовий стан підприємства впливає не наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма, тобто причини, у зв'язку з якими вона виникла.

Розрізняють нормальну та невинуватену заборгованість.

Невинуватена заборгованість – заборгованість щодо претензій, відшкодування матеріальної шкоди. Ця заборгованість являє собою форми незаконного відволікання оборотних коштів і порушення фінансової дисципліни.

Крім цього, необхідно згрупувати дебіторську заборгованість за строками її виникнення та проаналізувати, у зв'язку з

чим утворилась довгострокова дебіторська заборгованість, а також з'ясувати, чи існує імовірність її сплати. За результатами аналізу заповнюється **таблиця В.11 “Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення” (додаток В).**

При цьому досліджується динаміка загальної суми заборгованості протягом періоду, що аналізується. У разі збільшення її розміру аналізуються заходи, вжиті керівництвом підприємства щодо стягнення дебіторської заборгованості (повнота та своєчасність проведеної претензійної роботи). У разі зменшення – з'ясовується, яким чином погашена ця заборгованість: грошовими коштами, за рахунок взаємозаліку чи списання (при цьому вказуються причини списання).

Для того щоб проаналізувати прострочену дебіторську заборгованість залежно від видів її виникнення, слід заповнити **таблицю В.12 “Аналіз простроченої дебіторської заборгованості” (додаток В).** На підставі даних таблиці обґрунтовується розмір простроченої дебіторської заборгованості, визначаються етапи, на яких виник найбільший розмір цієї заборгованості (за допомогою вертикального аналізу таблиці); з'ясовується, який з видів заборгованості є найбільш простроченим (горизонтальний аналіз показників таблиці).

Крім того, аналізується структура простроченої дебіторської заборгованості, а саме: виділяється безнадійна заборгованість (відсутні первинні документи, підприємства-дебітори ліквідовані та виключені з ЄДРПОУ тощо) і та, що належить списанню у зв'язку зі спливом строків позовної давності.

Джерелом інформації для здійснення аналізу **кредиторської заборгованості (розділ 2.2.5 звіту)** є пасив балансу підприємства. У процесі аналізу оцінюється:

- структура кредиторської заборгованості (**таблиця В.13 “Структура поточної кредиторської заборгованості”**);
- наявність та характер простроченої кредиторської заборгованості, існування якої призводить до застосування відпо-

відних фінансових санкцій до підприємства (**таблиця "Структура простроченої кредиторської заборгованості"**, яка аналогічна за змістом таблиці 12);

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги за строками її виникнення, а також підстави для її виникнення. Слід проводити аналіз господарських договорів, виконання яких призвело до збільшення кредиторської заборгованості, на предмет доцільності їх укладення відповідно до основного виду діяльності підприємства, а також умови їх виконання.

Крім того, необхідно порівняти суми кредиторської заборгованості на початок та кінець звітного періоду.

Прибутковість підприємства (розділ 2.2.6 звіту) оцінюється наявністю і розмірами прибутку від основної реалізації та чистого прибутку, а також показниками рентабельності (**додаток А, розділ "Оцінка рентабельності"**).

У процесі аналізу з'ясується:

- величина чистого прибутку, на яку змінився рівень прибутку від реалізації;
- тенденції зміни цих показників та фактори, якими обумовлені виявлені зміни.

До того ж, доцільно визначити структуру джерел формування чистого прибутку у відсотках від чистого доходу (виручки) від реалізації (**таблиця В.14 "Формування чистого прибутку"** (**додаток В**)).

Для аналізу динаміки розміру прибутку підприємства необхідно з'ясувати вплив таких основних показників, як дохід (виручка) від реалізації, податок на додану вартість, акцизний податок, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), а також фінансові результати від іншої реалізації, позареалізаційних операцій тощо.

На підставі результатів заповнюється **таблиця В.15 "Аналіз структури прибутку підприємства"** (**додаток В**) та визначається сфера діяльності підприємства (інвестиційна,

фінансова або операційна), яка позитивно або негативно вплинула на фінансовий результат до оподаткування.

У разі якщо до збитків на підприємстві призвела неопераційна діяльність, необхідно більш детально проаналізувати фінансову або інвестиційну діяльність і впевнитися у відсутності ознак доведення підприємства до банкрутства за рахунок “вимивання” прибутку, отриманого у процесі операційної, фінансової або інвестиційної діяльності.

Одним з етапів аналізу прибутковості підприємства та його діяльності є аналіз рентабельності продукції, основної діяльності, сукупного та власного капіталу. Порядок розрахунку цих показників наведено в додатку Б. Дані розрахунку заносяться до **таблиці В.16 “Аналіз показників рентабельності” (додаток В)**.

З метою визначення тих видів продукції, випуск яких є рентабельним, та на які в майбутньому необхідно орієнтувати виробництво, а також видів продукції, випуск яких вважається економічно недоцільним, тобто їх виробництво слід припинити, потрібно провести аналіз рентабельності окремих видів продукції. За результатами аналізу заповнюється **таблиця В.17 “Рентабельність окремих видів продукції” (додаток В)**.

У ринкових умовах господарювання головною умовою ефективного управління виробничим процесом підприємства є повнота, достовірність та оперативність інформації про витрати на виробництво, які формують собівартість виготовленої продукції. Таку інформацію надає облік витрат виробництва, що є центральною підсистемою в інформаційній системі бухгалтерського обліку. Від належної організації обліку витрат залежать рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності окремих підрозділів на підвищення ефективності виробництва, обґрунтованість планування якісних та кількісних показників й оптимальне ціноутворення.

Витрати певного періоду одночасно визначаються з доходом, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які

неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені (**розділ 2.2.7 звіту**).

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються через систематичний розподіл вартості активу (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

Детальніше слід проаналізувати також ті статті витрат, які становлять найбільшу частку в структурі загальних витрат на виробництво. За результатами проведеного аналізу заповнюється **таблиця В.18 “Аналіз витрат на виробництво” (додаток В)**.

Крім того, потрібно проаналізувати не лише витрати на виробництво, а також і структуру адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. На підставі результатів аналізу заповнюється **таблиця В.19 “Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності” (додаток В)**.

За допомогою інформації, наведеної у формі статистичної звітності №ІП-НПП, проводиться аналіз структури виробництва продукції для визначення тієї продукції, яка становить найбільшу частку у виробництві. За результатами аналізу заповнюється **таблиця В.20 “Аналіз структури виробництва продукції” (додаток В)**.

Необхідність аналізу використання трудових ресурсів обумовлена безпосереднім впливом змін на чисельність працівників, а також впливом умов їх праці на фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

У **розділі 2.2.8** звіту слід проаналізувати рух працівників (тобто кількість робітників, які були прийняті або звільнені протягом періоду, що аналізується) згідно з формами державної статистичної звітності. Результати аналізу заносяться до **таблиці В.21 “Аналіз трудових ресурсів підприємства” (додаток В)**.

При цьому більш детально аналізуються причини, які призвели до втрат робочого часу (у разі якщо вони мають суттєвий розмір). З'ясовується наявність заборгованості із заробітної плати (тобто визначається, прострочена вона чи ні).

Основною метою проведення аналізу інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства (**розділ 2.2.9 звіту**) є визначення її доцільності та оцінка ефективності. Крім того, необхідно визначити, чи можна поліпшити фінансовий стан підприємства (рівень його платоспроможності) за рахунок іммобілізації грошових коштів з інвестиційних вкладень до розрахунків з кредиторами.

Під час аналізу інвестиційних вкладень визначається їх склад за видами, формами та терміном здійснення, а також доцільність здійснення цих інвестицій та їх ефективність для:

- виділення об'єктів соціальної інфраструктури;
- закриття виробництва нерентабельних видів продукції;
- освоєння випуску прогресивних видів продукції;
- продажу або здачі в оренду зайвих (не задіяних у виробництві) основних засобів.

На підставі результатів аналізу заповнюється **таблиця В.22 “Аналіз технологічності структурних інвестицій в основний капітал” (додаток В)**.

Метою аналізу інноваційної діяльності підприємства є визначення стану його інноваційної активності, джерел фінансування, а також результатів здійснення інноваційної діяльності. За результатами аналізу необхідно заповнити **таблицю В.23 “Аналіз інноваційної активності підприємства” (додаток В)**. Основним результатом здійснення аналізу інноваційної діяльності підприємства та заповнення наведеної вище таблиці є підтвердження ефективності інноваційної стратегії підприємства.

Об'єкти житлово-комунального та соціально-культурного призначення, як правило, вимагають додаткових витрат і використовуються лише з метою впливу на підвищення проду-

ктивності праці за рахунок поліпшення умов відпочинку та комунального забезпечення працівників (2.2.10). Отже, необхідно визначити розмір витрат на їх утримання чи доходу, одержаного від їх діяльності; проаналізувати доцільність майбутнього використання цих об'єктів. У процесі здійснення аналізу необхідно заповнити **таблицю В.24 “Аналіз об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення” (додаток В).**

Під час здійснення аналізу об'єктів житлово-комунального та соціально-культурного призначення слід передбачити, що у разі банкрутства підприємства для передачі зазначених об'єктів до комунальної власності необхідно вивчити та засвідчити наявність технічної документації, паспортів Бюро технічної інвентаризації, свідоцтв на право власності нерухомим майном.

Розділ 4 звіту містить результати аналізу наявності (відсутності) ознак дій з приховування чи доведення до банкрутства або фіктивного банкрутства підприємства та визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності.

Фіктивним може бути визнано банкрутство в разі, коли підприємство-боржник не задовольнило вимог кредиторів та зобов'язань перед бюджетом у повному обсязі, за наявності у нього на це можливості, на момент його звернення до господарського суду із заявою про визнання своєї неплатоспроможності.

З метою визначення ознак фіктивного банкрутства визначається показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами зіставлення суми активів боржника із сумою його зобов'язань.

Під час здійснення зазначених розрахунків до складу поточних зобов'язань належать: основна сума боргу; відсотки, штраф, пеня та неустойка (за наявності).

У разі, коли за результатами розрахунків показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами перевищує одиницю за нульової або позитивної рентабельності, це

свідчить про наявність ознак фіктивного банкрутства на підприємстві.

Під час виявлення ознак фіктивного банкрутства враховується наявність офіційної заяви власника або службової особи підприємства-боржника до суду щодо порушення провадження у справі про банкрутство стосовно цього підприємства, на підставі якої винесено відповідну ухвалу суду, та фактичної можливості задоволення вимог кредиторів, у тому числі зобов'язань перед бюджетом, у повному обсязі на момент звернення до суду.

Як офіційну можна розглядати лише ту заяву, яка у разі подання неодмінно тягне за собою правові наслідки. З огляду на це офіційною вважається лише подана відповідним суб'єктом до господарського суду письмова заява про своє банкрутство. Така заява, зокрема, повинна містити виклад обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника із зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання.

З огляду на це не може вважатися фіктивним банкрутством подання до суду заяви, яка не призведе до порушення справи про банкрутство, зокрема такої заяви, що не містить доказів заборгованості боржника, або ж заяви, поданої від імені юридичної особи – суб'єкта господарської діяльності, щодо якої не може застосовуватись процедура відновлення платоспроможності або визнання боржника банкрутом (казенного підприємства, комунального підприємства, щодо якого на пленарному засіданні відповідної місцевої ради прийнято рішення про незастосування до цього підприємства положень Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" тощо).

Завідомо неправдивою є заява, в якій викладені відомості про фінансову неспроможність, не відповідають дійсності, та справжній фінансовий стан боржника дає змогу йому виконати свої зобов'язання.

У ході визначення ознак фіктивного банкрутства заповнюється **таблиця В.25 "Показники аналізу для виявлення ознак фіктивного банкрутства"**.

Визначення ознак дій з доведення до банкрутства (**розділ 4.2 звіту**) здійснюється за період, що починається за три роки до дати порушення справи про банкрутство, за наявності ознак неправомірних дій відповідальних осіб боржника, що призвели до його стійкої фінансової неспроможності, у зв'язку з чим боржник був не в змозі задовольнити в повному обсязі вимоги кредиторів або сплатити обов'язкові платежі.

У ході визначення ознак дій з доведення до банкрутства аналізується рівень забезпечення зобов'язань кредиторів за період проведення аналізу.

Рівень забезпечення зобов'язань кредиторів характеризується такими показниками:

- забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами (відношення суми активів боржника до суми його зобов'язань);
- забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами (відношення оборотних активів до суми зобов'язань боржника);
- розмір чистих активів (різниця між сумою активів підприємства та сумою його зобов'язань).

Під час визначення ознак дій з доведення до банкрутства заповнюється **таблиця В.26 "Показники для виявлення ознак дій з доведення до банкрутства"**.

У разі встановлення, що зазначені вище показники погіршилися протягом періоду, який аналізується, з'ясується причина погіршення цих показників через перевірку фінансово-господарських договорів підприємства.

Економічними ознаками дій з доведення до банкрутства може вважатися такий фінансово-економічний стан боржника, коли виконання умов договорів призвело до погіршення показників оцінки його фінансового стану, зокрема:

- підписання завідомо невикідних для підприємства (у тому числі фіктивних) договорів;
- необгрунтованої виплати грошових коштів, передачі третім особам майна;
- прийняття нераціональних управлінських рішень, які негативно впливають на виробничу, торговельну, іншу статутну діяльність підприємства, що призводить до фінансових збитків та втрат;
- заплутування звітності, знищення документів або інформації, внаслідок чого неможлива ефективна робота підприємства тощо.

Крім того, необхідно проаналізувати заходи, вжиті керівництвом підприємства щодо стягнення заборгованості (повнота та своєчасність проведеної претензійно-позовної роботи) та своєчасності розв'язання проблем у виробничому процесі тощо.

Навмисне погіршення фінансово-господарського стану підприємства можна визначити за такими основними ознаками:

- зменшення розміру, приховування та заниження оцінки майна, яке знаходиться у розпорядженні підприємства;
- штучне збільшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованості;
- продаж задіяних у виробничо-господарській діяльності основних засобів (особлива увага приділяється договорам відчуження майна або оренди майна, зокрема перевіряється відповідність ціни реалізації ринковій та наявність дозволу на вказані операції органу, уповноваженого управляти майном);
- продаж товарів (робіт, послуг), які виготовляє підприємство, за ціною, нижчою за собівартість, без належних економічних підстав (наприклад, регульована ціна реалізації, яка корегується за рахунок коштів державної підтримки; продаж за передплатою; тимчасове зниження ціни в рекламних цілях; продаж морально застарілої продукції; продаж продук-

ції, що не користується попитом; продаж товарних залишків готової продукції для перепрофілювання або запуску нового виробництва; продаж товарних залишків (сезонної продукції) у зв'язку із закінченням сезону тощо);

- у разі збиткової діяльності підприємства спрямування отримуваних грошових засобів та інвестицій на закупівлю товарів, робіт, послуг, безпосередньо не задіяних у виробничо-господарській діяльності;

- необґрунтоване зменшення або збільшення штату підприємства.

Якщо на окремих стадіях провадження у справі про банкрутство буде встановлено, що боржником подані недостовірні відомості про його фінансовий та майновий стан у фінансовій звітності або в інших документах, то в такому разі можуть мати місце ознаки дій із приховування банкрутства (**розділ 4.3 звіту**).

До ознак дій із приховування банкрутства належать:

- надання потенційним кредиторам (банківським установам, державним установам, постачальникам, покупцям), а також суду завідомо неправдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства, яка створює оманливе враження про нормальний фінансовий стан підприємства і таким чином приховує стійку фінансову неспроможність (якщо недостовірні відомості повідомляються потенційному кредитору, від якого очікують продажу продукції чи товарів, виконання робіт, надання послуг, передачі майна, надання позики чи сплати авансових грошових сум на користь організації, від імені якої надаються відомості; або подання до суду відзиву на заяву про банкрутство зі свідомо неправдивими відомостями про загальну суму заборгованості, наявне у нього майно, у тому числі й кошти, що знаходяться на його рахунках у банках чи інших фінансово-кредитних установах тощо);

- можливість установлення причинного зв'язку між наданою інформацією та збитками, яких зазнала третя особа.

При цьому мається на увазі не тимчасовий розлад фінансової діяльності юридичної особи, внаслідок якого виникають прострочення платежів, а ситуація, яка виключає виконання певною особою вимог кредиторів.

Ознаками стійкої фінансової неспроможності можуть вважатися:

- збитковість діяльності протягом двох років;
- відхилення показників ліквідності від граничного значення;
- зупинення платежів, що триває понад три місяці, за наявності боргових зобов'язань, строки платежів за якими настали;
- наявність значної (понад триста мінімальних розмірів заробітної плати) суми непогашених боргових зобов'язань, строки платежів за якими настали більше як три місяці тому;
- наявність значної суми непогашених боргових зобов'язань, визнаних юридичною особою – боржником або підтверджені виконавчими документами;
- наявність у підприємства значної суми непогашених штрафів, пені, неустойки, визнаних у судовому порядку, за невиконання умов договорів та недотримання вимог законодавства;
- наявність заяви про порушення провадження у справі про банкрутство певної юридичної особи, прийнятої до розгляду судом, або провадження у справі про банкрутство цієї юридичної особи.

У ході проведення аналізу заповнюється **таблиця В.27 "Показники для виявлення ознак дій з приховування банкрутства"**.

Під час проведення аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів підприємницької діяльності з метою виявлення серед них боржників та запобігання їх банкрутства оцінюється фінансова ситуація підприємства (**розділ 3.4 звіту**).

На підставі результатів аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства

слід зробити висновки щодо подальшого розвитку підприємства (розділ 5), а саме :

- визначити ступінь прогресивності виробленої продукції (за допомогою показників, що характеризують інноваційну активність підприємства та його місце на відповідних товарних ринках);

- розрахувати рівень використання виробничих потужностей та виявити резерви його збільшення, у тому числі за рахунок зростання змінності функціонування виробничого апарату;

- визначити обсяг інвестицій, необхідних для підвищення технічного рівня підприємства;

- виявити наявність можливостей реструктуризації виробництва за рахунок:

- а) виділення об'єктів соціальної інфраструктури;

- б) закриття виробництва нерентабельних видів продукції;

- в) освоєння випуску прогресивних видів продукції;

- г) продажу зайвих основних засобів.

За результатами поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства визначають доцільність його санації або ліквідації.

Завдання для написання звіту по практичній роботі №3

За даними фінансової звітності неплатоспроможного підприємства:

- 1) провести поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;

- 2) обґрунтувати віднесення його до неплатоспроможних підприємств;

- 3) визначити тенденції щодо динаміки основних показників ефективності діяльності підприємства;

- 4) обґрунтувати можливість використання санаційних процедур для відновлення підприємством його платоспроможності.

Тестові питання до модуля 1

1. Суть поняття "криза" .
2. Причини настання кризового стану підприємства.
3. Ознаки кризового стану підприємства.
4. Фактори, що обумовлюють кризовий розвиток підприємств.
5. Внутрішні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток.
6. Зовнішні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток.
7. Класифікація криз підприємства.
8. Характеристика кризового стану підприємства.
9. Види фінансової кризи.
10. Фази фінансової кризи.
11. Суть кризи прибутковості.
12. Суть кризи ліквідності.
13. Суть стратегічної кризи.
14. Головні фактори, що зумовлюють стратегічну кризу на підприємстві.
15. Суть антикризового управління підприємством.
16. Що включає система раннього попередження та реагування?
17. Сутність фінансової санації.
18. Механізм фінансової санації.
19. Хто приймає рішення про проведення фінансової санації?
20. Класифікація санаційних заходів.
21. Заходи виробничо-технічного характеру.
22. Заходи фінансово-економічного характеру.
23. Заходи організаційно-правового характеру.
24. Заходи соціального характеру.
25. Класична модель санації.
26. План санації підприємств.
27. Що включає перший розділ плану санації?
28. Що включає другий розділ плану санації?

29. Що включає третій розділ плану санації?
30. Що включає четвертий розділ плану санації?
31. Сутність контролінгу на підприємстві.
32. Мета контролінгу на підприємстві.
33. Основні функції контролінгу.
34. Основні інструменти контролінгу.
35. Елементи системи контролінгу на підприємстві.
36. Сутність стратегічного контролінгу.
37. Сутність оперативного контролінгу.
38. Концепція санації фінансового контролінгу.
39. Планування та контроль у системі контролінгу.
40. Сутність санаційного аудиту.
41. Завдання санаційного аудиту.
42. Мета санаційного аудиту.
43. Інформаційні джерела проведення санаційного аудиту.
44. Етапи проведення санаційного аудиту.
45. Програма аудиту.
46. Санаційна спроможність підприємства та її оцінка.
47. Сутність аудиторського висновку та звіту.

Модуль 2. АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 4

Тема: Складання та узгодження плану фінансової санації підприємства

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо отримання навиків складання та узгодження плану фінансової санації неплатоспроможного підприємства.

Рекомендована література: 1-3, 9, 11-14, 19.

Завдання для виконання роботи

1. Вивчити методичні підходи щодо складання та узгодження плану фінансової санації неплатоспроможного підприємства.

2. Розробити план фінансової санації неплатоспроможного підприємства.

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультації: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, форми фінансової звітності підприємства, звіт про санаційну спроможність, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: презентація плану фінансової санації підприємства.

Розробка і узгодження плану фінансової санації підприємства

Розробка планів санації здійснюється відповідно до вимог Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (із змінами та доповненнями) і має на меті оздоровлення фінансово-майнового стану боржника, погашення вимог кредиторів і запобігання визнанню боржника банкрутом. Загальна структура плану санації подана на рис. 2.1.

У **вступі** відображається загальна характеристика об'єкта планування, подаються відомості про правову форму організації бізнесу, форму власності, організаційну структуру, сфери діяльності та дається коротка історична довідка про розвиток підприємства. Окрім цього, зазначається мета складання плану санації, вказується замовник плану та методи, які використовуються в процесі розробки плану.

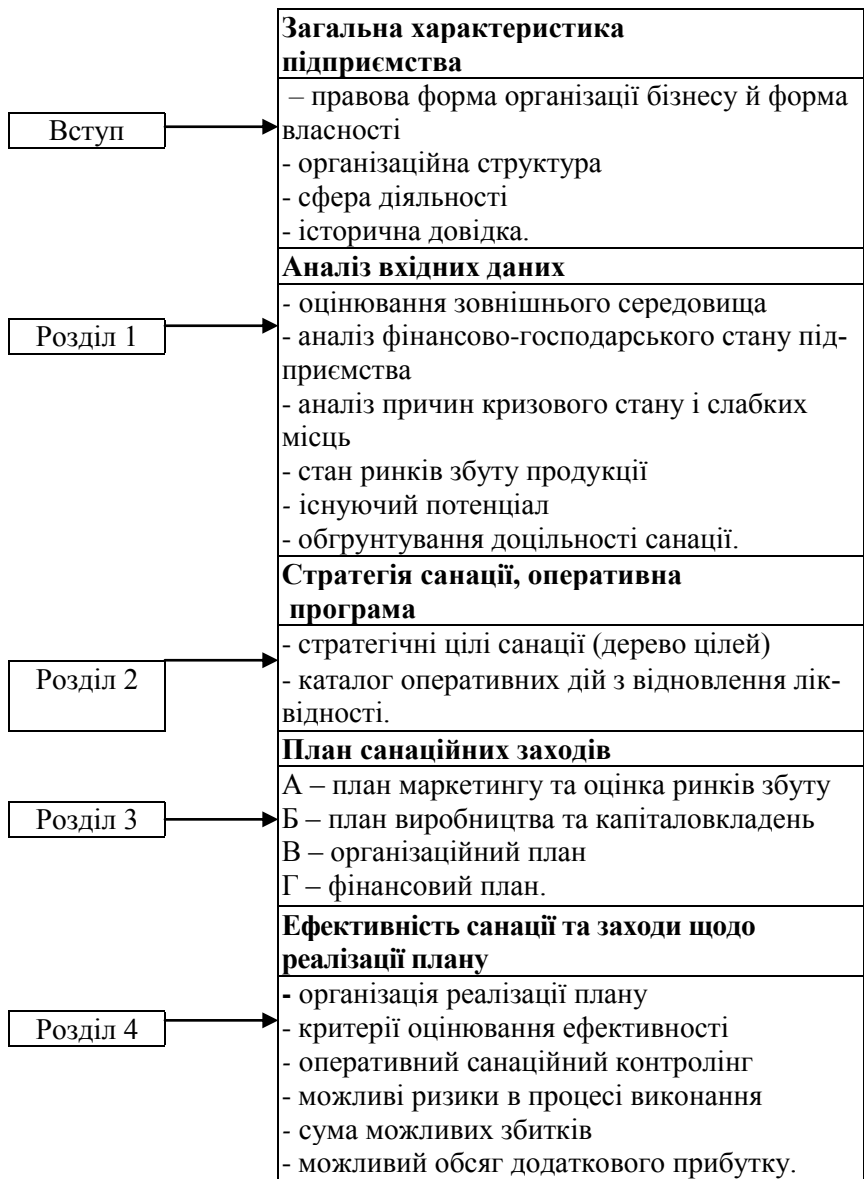


Рис. 2.1. Структурно-логічна схема плану санації

У **першому розділі** вказуються фактори зовнішнього середовища, серед них:

- політичні – які відображаються на операціях у галузі міжнародного бізнесу;
- правові – кожна компанія має відповідний правовий статус. Саме цей фактор визначає, яким чином організація має вести справи, які податки виплачувати та за що відповідати;
- економічні – це рівень заробітної плати, транспортні тарифи, рівень інфляції, ВВП, ставки банківського відсотка, податкова система;
- соціокультурні – рівень освіченості та професійної підготовки працівників, життєві цінності, традиції;
- технологічні – державні та недержавні витрати на науку і техніку, патенто-ліцензійний захист технологій, нові тенденції в трансферті технологій, темпи розробки нової продукції, інноваційні процеси.

Аналіз фінансово-господарського стану передбачає: аналіз майнового стану; ліквідності; фінансової стійкості; ділової активності; рентабельності. Ці складові частини фінансового стану підприємства тісно пов'язані між собою, та їхній поділ необхідний лише для більш чіткого поділу і розуміння висновків з аналітичних процедур аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць передбачає систематизацію та оцінку відповідних чинників (внутрішні, зовнішні, техногенні, суб'єктивні, природні) та їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства. Такий аналіз має на меті локалізувати та усунути зазначені чинники. Симптоми кризи виявляються в результаті аналізу слабких місць підприємства. Вони можуть бути в таких сферах:

- залучення капіталу (втрата довіри кредиторів, інвесторів тощо);
- ринок (бар'єри на шляху вступу чи виходу з ринку);

- персонал (високий рівень плинності, психологічні фактори тощо).

Наявний потенціал. Наводяться сильні сторони підприємства, наявний потенціал у кадровій, енергетичній, виробничій, технологічній, маркетинговій та інших сферах. Наявний у підприємства потенціал визначається такими чинниками:

- фінансова стійкість та можливості платоспроможності і залучення додаткового капіталу;
- наявність висококваліфікованого персоналу;
- надійні та економічно обгрунтовані джерела постачання сировини та матеріалів;
- наявність ринків збуту продукції;
- наявність надійного виробничого та інноваційного потенціалу;
- висока якість менеджменту та науково обгрунтована ефективна організаційна структура.

Ефективне проведення санації можна забезпечити плано-мірним розвитком та використанням наявного в підприємства потенціалу, а також на основі послаблення чинників, що протидіють проведенню санації.

У **другому розділі** плану мають бути визначальними стратегічні цілі санації підприємства, вибір цілей та обгрунтування стратегій. Тут розгортається оперативна програма, що обумовлює заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства. У разі вдалого використання цієї програми, суб'єкт господарювання буде здатним реалізувати план санації і тим самим вжити заходів щодо відновлення фінансової стійкості, прибутковості та досягнення стратегічних конкурентних переваг.

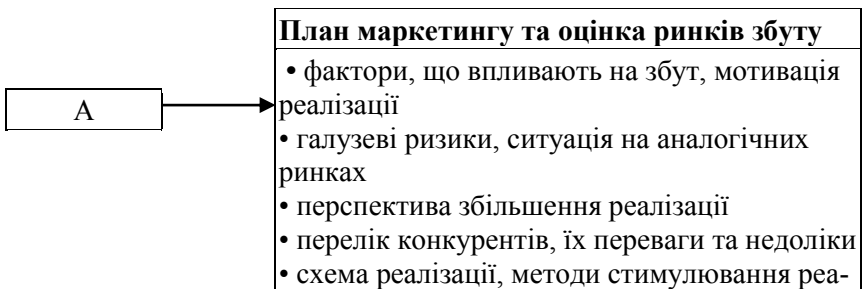
До санаційних заходів згідно з цією програмою можуть входити:

- формування власного капіталу підприємства;
- зменшення статутного капіталу;
- збільшення статутного капіталу;
- формування джерел та видів резервного капіталу;

- обґрунтування інвестиційних вкладень;
- лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва (діяльності);
- оцінка якості та ліквідності дебіторської заборгованості;
- реструктуризація кредиторської заборгованості;
- порівняльний аналіз кредиторської заборгованості;
- мобілізація прихованих резервів завдяки продажу окремих позицій активів;
- реалізація за зниженими цінами товарів, попит на які низький.

Розділ третій (рис. 2.2) включає в себе конкретний план заходів щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Відправним моментом в плані маркетингової діяльності є дослідження ринку, яке включає:

- аналіз ринкових можливостей;
- відбір цільових ринків;
- визначення місткості ринків, що досліджуються, та їх сегментів;
- кон'юнктурні та прогнозні дослідження збуту;
- вивчення поведінки покупців (відношення до товарів та самого підприємства, мотиви і способи купівлі);
- аналіз конкурентів;
- прогнозування реакції на введення нового товару;
- аналіз і прогнозування попиту, пропозиції, цін.



	лізації
	<ul style="list-style-type: none"> • оптимальне співвідношення ціни і собівартості • антимонопольне законодавство.
	План виробництва та капіталовкладення
Б	<ul style="list-style-type: none"> • показники використання основних засобів • витрати, пов'язані з відновленням основних засобів (модернізація, реконструкція) • можливості оренди чи лізингу • "вузькі місця" у виробничому процесі • постачальники сировини, стан відносин • технологія, ноу-хау і т. д.
	Організаційний план
В	<ul style="list-style-type: none"> • організаційна структура • можливості реструктуризації (реорганізації) • персонал, пропозиції щодо скорочення кількості та підвищення якості.
	Фінансовий план
Г	<ul style="list-style-type: none"> • прогноз обсягів випуску і реалізації продукції • баланс грошових надходжень і витрат • зведений баланс активів і пасивів • точка беззбитковості • потреба в інвестиціях • форми і джерела мобілізації фінансових ресурсів • графіки їх освоєння, окупності та повернення.

Рис. 2.2. Структура третього розділу плану санації

Маркетингові дослідження плану передбачають вивчення ринку збуту та діяльності підприємства, розробку і реалізацію стратегії маркетингу. Аналіз ринку збуту полягає у вивченні проблем, пов'язаних із переміщенням товарів і послуг

від виробника до споживача, дає змогу зменшити невизначеність під час прийняття комерційних рішень.

Маркетингові дослідження передбачають аналіз показників виробничо-збутової діяльності, стратегії підприємства на ринку, витрат і фінансового стану, портфеля і напрямів діяльності, виявлення слабких і сильних сторін. Основна увага приділяється оцінці діяльності підприємства з погляду антимонопольного законодавства.

План виробництва та капіталовкладень. Для того, щоб успішно функціонувати в умовах конкурентної боротьби, підприємство в своїй діяльності повинне орієнтуватися, *по-перше*, на потребу ринку (ціни, витрати, кількість продукції, що випускається) і, *по-друге*, на реалізацію досягнень науково-технічного прогресу (нові конкуренто-спроможні вироби, поліпшення асортименту та якості продукції).

З цих позицій в плані наводяться розрахунки і обґрунтування використання обладнання, його стан, витрати, пов'язані з придбанням нового обладнання (проведення капітального ремонту та реконструкції), можливості оренди чи лізингу. Відправною точкою є характеристика виробничого процесу, його слабкі сторони, комерційні зв'язки з постачальниками сировини, збутова політика підприємства. Вказуються конкретні заходи щодо розширення асортименту продукції та підвищення її якості з метою досягнення конкурентних переваг. Приводяться розрахунки умов, терміни на закупку і встановлення нового обладнання. Обґрунтовується його вартісна сума, технологія "ноу-хау". На основі приведених аргументів обґрунтовується потреба в інвестиціях. План необхідних капіталовкладень подається у формі бюджету.

Організаційний план. Приводиться характеристика організаційної структури підприємства, можливі реструктуризації (реорганізації) та перепрофілювання, досліджуються проблеми управлінського та кадрового складу, розрахунки чисельності працівників та обґрунтування щодо їх відповідності рівню продуктивності праці, пропонуються заходи щодо по-

силення мотивації працюючих та вдосконалення організації менеджменту. В окремих випадках з'ясовуються можливості злиття, приєднання чи розукрупнення з урахуванням вимог антимонопольного законодавства.

Фінансовий план. Головною метою складання фінансового плану є забезпечення потреби в капіталі на фінансування санаційних заходів та джерел покриття цієї потреби в розрізі окремих періодів. Рішення щодо залучення та використання фінансових ресурсів приймаються на основі двох основних критеріїв: прибутковості та платоспроможності (ліквідності).

У цьому контексті особлива увага звертається на:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установа раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання (банками, постачальниками, страховими компаніями);
- визначення напрямів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціонального його розмежування та використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- аналіз напрямів досягнення безбитковості підприємства;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Накреслений фінансовий план деталізує:

- які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні;
- можливі джерела їх надходження;
- достатність фінансових ресурсів для виконання планових завдань;
- які суми коштів мають бути перераховані в бюджет, позабюджетні фонди;
- банки;

- кредиторів;
- як має здійснюватися розподіл та використання прибутку на підприємстві;
- забезпечення реальної збалансованості планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

Отримане значення корегується на додатний чи від'ємний грошовий потік, який очікується в період проведення санації.

У **четвертому розділі** передбачено розрахунок ефективності санації, а також перелік заходів щодо організації реалізації плану та контролю за її перебігом. Деталізуються очікувані результати виконання проекту, а також прогнозуються непередбачені ризики та збитки.

Зіставлення результату чи ефекту діяльності з витраченими для його отримання ресурсами визначає ефективність санації. Формалізовано це можна представити таким чином:

$$\text{Ефективність санації} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати на проведення санації)}}$$

Основними критеріями оцінки ефективності санації є:

- ліквідність та платоспроможність;
- фінансова стійкість;
- прибутковість;
- додаткова вартість, створена в результаті санації;
- конкурентні переваги.

Визначення ефекту та ефективності санації має важливе як наукове, так і практичне значення. За його допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних його структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дії на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили, інформації і т. п.

Крім подолання неплатоспроможності та відновлення конкурентоспроможності, результати санації можна оцінити

і через обчислення додаткового прибутку підприємства (різниця між сумою прибутків чи збитків до її проведення).

Додаткова вартість, створена в результаті санації, показує абсолютний приріст вартості активів підприємства, що очікується від реалізації плану санації. Додатковий прибуток отримується за рахунок нормалізації господарської діяльності підприємства за відповідної фінансової підтримки (порівняно із сумою прибутку, одержаного в умовах його кризового розвитку). У процесі розрахунку ефективності санації сума додаткового прибутку підприємства приводиться до дійсної вартості. У цьому контексті важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг, який завдяки своєму методичному та функціональному інструментарію дає змогу скоординувати діяльність різних підрозділів, забезпечує контроль за якістю реалізації запланованих заходів, проводить аналіз відхилень, ідентифікує та нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси та можливості.

Завдання для написання звіту по практичній роботі №4

1. Розробити план фінансової санації неплатоспроможного підприємства.
2. Підготувати презентацію плану фінансової санації неплатоспроможного підприємства.

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 5

Тема: Проведення санації балансу підприємства

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо отримання навиків проведення санації балансу неплатоспроможного підприємства.

Рекомендована література: 1, 2, 9, 11-14, 17.

Завдання для виконання роботи

1. Вивчити методичні підходи щодо проведення санації балансу неплатоспроможного підприємства.
2. Провести санацію балансу неплатоспроможного підприємства (завдання 1, 2).

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультацій: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, форми фінансової звітності підприємства, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: захист звіту про виконання практичної роботи.

Санація балансу підприємства (чиста санація)

Фінансова санація підприємства розпочинається із санації балансу, тобто з формального покриття відображених у балансі збитків. Санація балансу є першою фазою двоступінчатої санації. Вона пов'язана зі зміною обсягів та структури першого розділу балансу підприємства – власного капіталу.

Власний капітал становить частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок капіталу власників та власних коштів підприємства. Працівники фінансових служб підприємств, фінансові менеджери, бухгалтери, інші фахівці, які виконують практичну фінансову роботу, стикаються зі значними труднощами, коли намагаються застосувати цей метод фінансування. Щоб успішно здійснювати операції зі статутним (власним) капіталом підприємства та ефективно фінансувати санацію, фінансисти мають оволодіти таким комплексом питань:

- санація балансу;

- цілі, порядок та умови збільшення (зменшення) статутного капіталу;
- додатковий капітал, його призначення та порядок формування;
- бухгалтерське та правове оформлення зазначених операцій.

Функції статутного капіталу, а також цілі його зменшення та збільшення унаочнює таблиця 2.1.

Зрозуміло, що статутний капітал є основою складовою власного капіталу. Щоб характеризувати співвідношення між власним та статутним капіталом підприємства, обчислюють балансовий (розрахунковий) курс корпоративних прав, передусім акцій. Балансовий курс показує суму чистих активів, які припадають на одну акцію (частку, пай). Він дорівнює вираженню у відсотках відношенню між власним та статутним капіталом. Від балансового курсу залежить формування попиту та пропозиції на корпоративні права підприємства, тобто він є основою для встановлення їх ринкового курсу.

Таблиця 2.1 – Функції та цілі збільшення (зменшення) статутного капіталу

Функції статутного капіталу	Цілі збільшення	Цілі зменшення
Заснування та введення підприємства в дію	Модернізація чи розширення виробництва	Санація балансу
Відповідальність та гарантії	Реалізація інвестиційного проекту	Одержання санаційного прибутку
Забезпечення життєдіяльності підприємства	Поліпшення ліквідності та платоспроможності	Підвищення ринкового курсу акцій
Фінансування та забезпечення ліквідності	Придбання корпоративних прав інших підприємств	Згорання діяльності
Забезпечення незалежності	Поглинання чи придбання контрольного	Концентрація капіталу в руках акти-

	пакета інших підприємств	вних власників
База для нарахування дивідендів	Виконання вимог щодо мінімального розміру статутного капіталу	Приведення у відповідність обсягів власного капіталу та майна
Управління та контролю	Оптимізація дивідендної політики	Проведення певної дивідендної політики
Рекламна (репрезентативна) функція	Проведення санації	Конфлікти між учасниками товариства

Якщо балансовий курс вищий від номінального, тобто перевищує 100%, то це означає, що власний капітал перевищує статутний. Отже, у підприємства сформований додатковий, резервний капітал, та (або) є нерозподілені прибутки.

У разі, якщо номінальний курс перевищує балансовий, тобто останній є меншим 100%, то це означає, що власний капітал підприємства є меншим за статутний. Це можна спостерігати лише тоді, коли підприємство має непокриті резервним капіталом та іншими джерелами збитки. Перед таким підприємством постає необхідність у *санації балансу*.

Згідно з Положенням про організацію бухгалтерського обліку та звітності в Україні, прибуток (збиток) підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) у цінах продажу без акцизного податку, податку на додану вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізованої продукції. Якщо зазначена різниця є додатною, то підприємство має прибуток від основної діяльності, а якщо ж вона від'ємна, то суб'єкт господарювання є збитковим.

Прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів, за мінусом фінансових та інших витрат (збитків).

Серед широкої палітри причин, які призводять до збитків підприємства :

- зменшення обсягів реалізації;
- зменшення цін на реалізовану продукції;
- висока собівартість продукції;
- вимушені простой;
- знецінення запасів;
- курсові різниці та збитки від інших позареалізаційних операцій.

Із переходом підприємств на національні стандарти бухгалтерського обліку збитки відображаються в статті “Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)”. Сума непокритого збитку наводиться в дужках та вираховується під час визначення підсумку власного капіталу.

На підставі прийнятого рішення про джерела покриття непокритих збитків підприємства списують їх:

- 1) за рахунок резервного капіталу;
- 2) засобів цільового призначення (спеціальні фонди і цільове фінансування);
- 3) санаційного прибутку.

Підприємства, як правило, не зацікавлені показувати збитки у своїй звітності, зокрема в балансі. За наявності балансових збитків суб'єктам господарювання дуже важко розраховувати на залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, оскільки як для кредиторів, так і для потенційних інвесторів збиткове підприємство є непривабливим об'єктом фінансування. Крім того, у таких підприємств можуть виникнути труднощі з постачальниками факторів виробництва та зі споживачами продукції. Відображення в балансі непокритих збитків означає, що всі наявні в підп-

приємства джерела покриття їх уже вичерпані, тобто відсутній резервний капітал.

Якщо збитки перевищують суму всіх інших статей першого розділу балансу, то підприємство має від'ємний показник власного капіталу. Це означає, що всіх активів підприємства не вистачає для виконання зобов'язань з погашення позик. Така структура балансу є незадовільною і свідчить про те, що підприємство є напівзбанкрутілим.

Єдиним виходом з такої ситуації є спроба одержати санаційний прибуток з метою спрямування його на покриття збитків і в такий спосіб провести санацію балансу.

Санація балансу передбачає покриття відображених у балансі збитків та створення резервного капіталу за рахунок одержання *санаційного прибутку*.

Санаційний прибуток – це прибуток, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, часток) за курсом, нижчим від номінальної вартості цих прав (*дизажіо*), у результаті їх безкоштовної передачі до анулювання, зниження номінальної вартості або у разі одержання безповоротної фінансової допомоги від власників корпоративних прав, кредиторів та інших зацікавлених у санації підприємства осіб.

Перша складова *санаційного прибутку* – *дизажіо* – дорівнює різниці між номінальною вартістю корпоративного права та ціною його викупу емітентом і затратами, пов'язаними із процедурою викупу прав і зменшення статутного капіталу. Якщо корпоративні права надаються до анулювання безкоштовно, то санаційний прибуток дорівнює номінальній вартості наданих до анулювання прав за мінусом витрат, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу. *Дизажіо* можна розглядати як один із видів емісійного доходу.

Безповоротна фінансова допомога – це сума коштів, переданих підприємству на умовах, які не передбачають відповідної компенсації чи повернення таких коштів. Вона може здійснюватися:

1) власниками корпоративних прав наданням фінансових ресурсів для покриття збитків та проведення санації;

2) кредиторами підприємства в разі повного або часткового списання заборгованості;

3) іншими зацікавленими в санації підприємства-боржника особами.

Отримання санаційного прибутку та санація балансу пов'язані зі зменшенням статутного капіталу підприємства.

Законом України «Про акціонерні товариства» передбачено *два методи зменшення статутного капіталу акціонерного товариства:*

1) зменшенням номінальної вартості акцій (деномінація);

2) зменшенням кількості акцій існуючої номінальної вартості.

Зменшення номінальної вартості акцій (часток, паїв) називається також *деномінацією*. Застосування цього методу означає здійснення емісії акцій за новою номінальною вартістю, після чого старі акції обмінюються на нові.

Конверсія акцій – це об'єднання кількох акцій в одну (або обмін) за встановленим співвідношенням однієї кількості акцій на іншу.

І конверсія, і деномінація мають, як правило, на меті приведення у відповідність номінальної вартості випущених в обіг акцій з розміром статутного капіталу в разі його зменшення.

Зменшити кількість акцій, які є в обігу, можна не лише об'єднанням акцій, а й *викупом їх з метою анулювання*.

Акціонерне товариство має право викупити в акціонера оплачені ним акції для:

- їх наступного перепродажу;
- розповсюдження серед своїх працівників;
- з метою анулювання.

Під час санації підприємство мусить мати у своєму розпорядженні достатньо ліквідних засобів, необхідних, для виплати відшкодування держателям акцій (часток). При цьому

слід дотримувати вимог щодо захисту прав кредиторів у разі зменшення статутного капіталу.

Акціонерне товариство може викупити власні акції за цінами, встановленими рішенням зборів акціонерів, або за цінами, які склалися на ринку (біржові ціни). В останньому випадку можливі три варіанти:

- 1) акції викупаються за ціною, вищою від номіналу;
- 2) викуп акцій за номіналом;
- 3) акції викупаються за ціною, нижчою від номінальної вартості.

Варіант 1 означає, що ринкова ціна акцій є вищою за номінал, оскільки за умови нормального функціонування фондового ринку підприємство може викупити акції власної емісії лише на таких самих умовах, як і інші інвестори (коли інше не передбачено рішенням зборів акціонерів). Джерелом викупу акцій є статутний та додатковий капітал, зокрема емісійний дохід. Якщо ж останній відсутній, то на зазначені цілі можна спрямувати прибуток. Зрозуміло, що для санаційних цілей цей варіант непридатний, оскільки санаційний прибуток не виникає.

Варіант 2 (суто теоретичний) передбачає, що ринкова ціна акцій дорівнює їх номінальній вартості. На практиці такого майже не буває. Джерелом викупу акцій при цьому є статутний капітал.

Варіант 3 означає, що ринкова ціна акцій є нижчою за їх номінальну вартість, інакше жоден акціонер добровільно не продав би підприємству свої акції за ціною, нижчою від номінальної. Ціна акцій може бути нижчою від їх номінальної вартості, насамперед, у випадку збиткової діяльності підприємства.

Тоді на придбання акцій спрямовується лише частина активів підприємства, яка відповідає еквівалентній частці статутного капіталу. При цьому підприємство отримує санаційний прибуток у вигляді емісійного доходу. Він дорівнює різниці між номінальною вартістю корпоративного права та ці-

ною його викупу емітентом і затратами, пов'язаними із процедурою викупу прав та зменшення статутного капіталу. Якщо корпоративні права надаються до анулювання безкоштовно, то санаційний прибуток дорівнює номінальній вартості наданих до анулювання прав за відрахуванням витрат, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу.

Отже, найважливішою передумовою використання цього методу санації є те, що для акціонерного товариства викуп акцій є доцільним лише за курсом, нижчим за номінальну вартість. У протилежному випадку, санаційний прибуток, який може бути спрямований на покриття балансових збитків, не виникає, а отже, зменшувати статутний капітал немає сенсу. За використання цього методу санації підприємство може покрити відображені в балансі збитки, однак його платоспроможність та ліквідність дещо погіршуються, оскільки для придбання власних корпоративних прав витрачаються ліквідні засоби.

Дуже часто великі акціонери, власники контрольних пакетів акцій надають свої акції до анулювання безкоштовно, вносячи таким чином посильний вклад у фінансування санації.

Отже, за економічним змістом, *зменшення статутного капіталу з метою покриття балансових збитків підприємства* означає приведення у відповідність розміру номінального капіталу до його реальної вартості. Збитки для власників виникають не в момент зменшення номіналу (чи анулювання акцій), а тоді, коли підприємство отримало збитки від фінансово-господарської діяльності.

Завдання 1. Статутний капітал підприємства становить 1 000 000 грн, збитки – 120 000 грн. Загальними зборами товариства прийнято рішення щодо зменшення статутного капіталу передачею до анулювання корпоративних прав номінальною вартістю 110 000 грн. Окрім цього, один із кредиторів частково списав короткострокову заборгованість підпри-

емства зі сплати відсотків за користування кредитом на суму 20 000 грн.

Баланс підприємства до зменшення статутного капіталу

Актив	Пасив
1. Основні засоби 600 000	1. Статутний капітал 1 000 000
2. Запаси і затрати 300 000	2. Непокриті збитки 120 000
3. Дебіторська заборгованість 150 000	3. Довгострокові пасиви 100 000
4. Грошові кошти 30 000	4. Короткострокові пасиви 100 000
Баланс 1 080 000	Баланс 1 080 000

Скласти баланс підприємства після зменшення статутного капіталу. Визначити розмір санаційного прибутку, який утворився внаслідок зменшення статутного капіталу та списання заборгованості.

Завдання 2. Споруда, яка входить до складу основних засобів невиробничого призначення АТ балансовою вартістю 20000 грн, реалізована за 30000 грн. Виручку від реалізації зазначеного об'єкта основних засобів товариство використало для придбання власних акцій номінальною вартістю 37000 грн (курс 40,62 грн за одну акцію номінальною вартістю 50 грн). Викуплені підприємством власні акції (як і інші корпоративні права) відображаються в активі балансу за ціною їх придбання.

У результаті цієї операції сума з однієї активної статті балансу переноситься до іншої. Після цього придбані акції анулюються з одночасним зменшенням статутного капіталу на номінальну вартість анульованих акцій.

Визначити розмір санаційного прибутку. Скласти баланси АТ після придбання власних акцій та після їх анулювання, якщо до санації баланс АТ мав такий вигляд:

Актив	Пасив	
1. Основні засоби 45 000	1. Статутний капітал	80000
2. Оборотні активи 60 000	2. Непокриті збитки	15000
	3. Довгострокові пасиви	30000
	4. Короткострокові пасиви	10000
Баланс 105 000	Баланс	105 000

Завдання для написання звіту по практичній роботі №5

1. За даними завдання 1 визначити розмір санаційного прибутку, який утворився внаслідок зменшення статутного капіталу та списання заборгованості, і скласти баланс підприємства після зменшення статутного капіталу.

2. За даними завдання 2 визначити розмір санаційного прибутку та скласти баланси акціонерного товариства після придбання власних акцій та після їх анулювання.

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 6

Тема: Реструктуризація підприємств в системі антикризового фінансового управління. Передавальний та розподільний баланси

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо механізму реструктуризації підприємства та отримання навиків складання передавального та розподільного балансів.

Рекомендована література: 1, 2, 9, 11-14, 17-19.

Завдання для виконання роботи

1. Вивчити методичні підходи щодо проведення реструктуризації неплатоспроможного підприємства.

2. Вивчити методичні підходи щодо складання передавального та розподільного балансів у разі реорганізації підприємств.

3. Виконати завдання 1.

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультації: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: захист звіту про виконання практичної роботи.

Реструктуризація підприємств в системі антикризового фінансового управління. Передавальний та розподільний баланси

Одним із поширених засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, іншими нормативно-правовими документами передбачено використання реструктуризації як ефективного засобу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації. Згідно з ним, *реструктуризація підприємства* – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Основний зміст реорганізації полягає в повній або частковій зміні власника статутного капіталу юридичної особи, а

також у зміні організаційно-правової форми здійснення бізнесу.

Розрізняють такі форми реструктуризації:

- 1) реструктуризація виробництва;
- 2) реструктуризація активів;
- 3) фінансова реструктуризація;
- 4) корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Реструктуризація виробництва передбачає внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності. Ідеться, насамперед, про такі заходи:

- зміна керівництва підприємства;
- впровадження нових, прогресивних форм та методів управління;
- диверсифікація асортименту продукції;
- поліпшення якості продукції;
- підвищення ефективності маркетингу;
- зменшення витрат на виробництво;
- скорочення чисельності зайнятих на підприємстві.

Реструктуризація активів передбачає такі заходи:

- продаж частини основних засобів;
- продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів тощо;
- продаж окремих підрозділів підприємства;
- зворотний лізинг;
- реалізація окремих видів фінансових вкладень;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури й розмірів власного та позикового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. Це такі заходи:

- реструктуризація заборгованості перед кредиторами;
- одержання додаткових кредитів;
- збільшення статутного капіталу;
- заморожування інвестиційних вкладень.

Фінансова реструктуризація обов'язково має супроводжуватися реструктуризацією виробництва, інакше ліквідації підприємства (нехай і дещо пізніше) уникнути не вдасться.

Найскладнішим видом реструктуризації є *корпоративна реструктуризація*. Остання передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті змінити власника статутного капіталу, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності. У межах такої реструктуризації виконують:

- часткову або повну приватизацію;
- поділ великих підприємств на частини;
- виокремлення з великих підприємств тих чи інших підрозділів, зокрема об'єктів соцкультпобуту та інших непрофільних підрозділів;
- приєднання до інших чи злиття з іншими, потужнішими підприємствами.

Реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виокремлення, перетворення) підприємства має відбуватися з додержанням вимог антимонопольного законодавства за рішенням власника, а іноді – за рішенням власника та за участю трудового колективу або органу, уповноваженого створювати такі підприємства, чи за рішенням суду.

Перш ніж вдаватися до санаційної реорганізації, слід поглиблено проаналізувати фінансово-господарський стан підприємства, яке перебуває у кризі, з огляду на основні характеристики його діяльності. На основі результатів аналізу робиться висновок про санаційну спроможність підприємства. Якщо прийнято рішення про його реорганізацію, потрібно розробити план реорганізаційних заходів, який має містити:

- а) економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації;
- б) пропозиції щодо форм та методів реорганізації;
- в) витрати на здійснення реструктуризації та джерела їх фінансування;
- г) конкретні заходи, спрямовані на реалізацію плану;

д) оцінювання ефективності проекту реструктуризації. Ефективність реструктуризації забезпечується тими заходами, які покладені в основу плану реструктуризації і спрямовані на вдосконалення організації та управління виробничо-господарською діяльністю, поліпшення фінансового стану підприємства. У плані слід вказати переваги вибраних організаційних форм і методів реструктуризації. У разі реорганізації слід показати, які переваги дістане підприємство в результаті зміни організаційно-правової форми, відокремлення окремих структурних підрозділів чи приєднання інших підприємств.

У результаті корпоративної реструктуризації (реорганізації) змінюється правовий статус юридичної особи. За формальними ознаками розглядають три види реорганізації:

- 1) спрямовану на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання);
- 2) спрямовану на подібнення підприємства (поділ, виділення);
- 3) без змін розмірів підприємства (перетворення).

У разі реорганізації підприємства слід враховувати такі законодавчі передумови та вимоги:

- порядок державної реєстрації (перереєстрації) та ліквідації суб'єктів господарювання;
- вимоги антимонопольного законодавства;
- вимоги щодо захисту інтересів кредиторів підприємства, його власників, персоналу тощо;
- порядок емісії акцій (у разі реорганізації акціонерного товариства);
- можливі екологічні, демографічні та інші наслідки локального масштабу.

У результаті реорганізації підприємства постає потреба скасувати державну реєстрацію одних суб'єктів господарювання і зареєструвати або перереєструвати інших. Коли реорганізація пов'язана зі створенням на базі підприємств, що реєструються,

нових юридичних осіб, засновницькі документи останніх мають відображати це.

Перереєструвати підприємство потрібно в тому разі, якщо його реорганізація призводить до змін:

- організаційно-правової форми;
- форми власності;
- назви юридичної особи.

У разі реорганізації підприємства з приєднанням чи відокремленням певних структурних підрозділів може постати потреба внести зміни й доповнення до установчих документів, які також підлягають державній реєстрації. Зміни (доповнення), що вносяться в такі документи, оформляються у вигляді окремих додатків або зазначені документи подаються в новій редакції. У разі зміни складу засновників (учасників) суб'єкта підприємницької діяльності мають бути подані документи, оформлені згідно з вимогами законодавства, які засвідчують:

- добровільний вихід юридичної чи фізичної особи зі складу засновників (учасників) – подається копія рішення засновника або нотаріально засвідчена заява фізичної особи;
- примусове виключення тієї чи іншої особи зі складу засновників (учасників) – рішення уповноваженого на це органу.

Підприємства, які мають кредиторську заборгованість, можуть бути реорганізовані з додержанням вимог щодо переведення боргу. Ці вимоги зводяться до:

- а) переведення (перерахування) боржником свого боргу на іншу особу допускається лише за згодою кредитора;
- б) новий боржник вправі висувати проти вимоги кредитора всі заперечення, які ґрунтуються на відносинах між кредитором і первинним боржником;
- в) порука та застава з боку третьої особи припиняються з переведенням (перерахуванням) боргу, якщо поручитель або заставадавець не виявив згоди відповідати за нового боржника;

г) надходження вимоги та переведення боргу, що ґрунтуються на угоді, укладеній у письмовій формі, мають бути здійснені також у письмовій формі.

Положення про порядок реєстрації випуску акцій і інформації про їх емісію у разі реорганізації акціонерного товариства регламентує послідовність дій господарського товариства в разі реорганізації, що відбувається за участю хоча б одного АТ, або хоча б одне АТ створюється в результаті реорганізації.

Товариства, які створюються в результаті реорганізації злиттям, поділом, виокремленням та перетворенням, а також товариства, до яких здійснюється приєднання, зобов'язані зареєструвати інформацію про емісію акцій.

Щоб зареєструвати інформацію про емісію акцій у результаті реорганізації, окрім стандартного набору документів, передбаченого в разі звичайної емісії, слід подати такі документи:

- нотаріально завірену копію договору про злиття (приєднання, поділ, виокремлення чи перетворення);
- рішення вищих органів кожного з підприємств, які беруть участь у реорганізації;
- передавальний (розподільний) баланс.

До *основних форм реорганізації*, результатом яких є укрупнення підприємств, належить *злиття кількох підприємств в одне, приєднання одного або кількох підприємств до одного, а також їх взаємне поглинання*.

Із санаційною метою зазначені форми реорганізації нерідко застосовують, коли підприємство-боржник не в змозі розрахуватися зі своїми боргами і змушене в досудовому чи судовому порядку шукати санатора, який погасив би або перейняв на себе заборгованість. Санатор переймає на себе не лише зобов'язання зі сплати заборгованості, а й контроль над боржником, який втрачає свій юридичний статус у результаті приєднання, поглинання чи злиття із санатором.

В антимонопольних законодавствах більшості країн розрізняють *горизонтальне злиття* (приєднання, поглинання) та *вертикальне*.

Горизонтальне злиття – це об'єднання двох фірм, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги.

Вертикальне злиття – це злиття одного підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції.

Законодавчий контроль спрямований здебільшого на горизонтальні злиття, оскільки в їх результаті підприємства дістають змогу перешкоджати доступу до ринку своїх конкурентів, установлювати дискримінаційні ціни, створювати дефіцит певного товару та ін., що призводить до послаблення конкуренції. Вертикальні злиття істотно не впливають на рівень конкуренції.

Така форма санаційної реорганізації, як *злиття*, означає об'єднання підприємства (або кількох підприємств), яке перебуває у фінансовій кризі, з іншим, фінансово стійким підприємством (кількома підприємствами). У разі злиття підприємств усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до новоствореного підприємства. Бухгалтерські баланси підприємств консолідуються. Під час такої реорганізації активи і пасиви підприємств, що реорганізуються, у повному обсязі передаються підприємству- правонаступнику; підприємства, які злилися, припиняють господарську діяльність і втрачають свій юридичний статус

Перший етап такої реорганізації – прийняття рішення вищими органами підприємств, що реорганізуються, про обраний спосіб реорганізації. Водночас узгоджується проект договору про злиття.

На *другому етапі* між підприємствами, що реорганізуються, та засновниками правонаступника укладається угода про умови реорганізації. Перш ніж розпочинати практичну роботу щодо реорганізації, необхідно (у випадках, передба-

чених законодавством) дістати дозвіл Антимонопольного комітету на злиття.

Третій етап – перевірка фінансово-господарської діяльності обох підприємств аудиторською фірмою. При цьому інвентаризується та оцінюється майно підприємств. Правильне оцінювання майна має вирішальне значення у визначенні частки корпоративних прав підприємства- правонаступника, якими володітимуть власники кожного з реорганізованих підприємств.

Четвертий етап – проведення засновницьких зборів юридичної особи, яка виникає в результаті злиття. Далі готуються установчі документи підприємства- правонаступника, з урахуванням того факту, що воно в результаті злиття бере на себе всі права та обов'язки реорганізованих підприємств.

На *п'ятому етапі* реєструється емісія акцій в НКЦПФР та публікується інформація про емісію акцій товариства (коли виникає саме такого виду підприємство), створюваного злиттям. Далі акції (або частки) у статутному капіталі товариств, що реорганізуються, обмінюються на письмові зобов'язання про видачу відповідної кількості акцій (часток) створюваного товариства. Після цього до НКЦПФР подається звіт про результати обміну акцій (часток) у статутному капіталі реорганізованих підприємств на письмові зобов'язання про видачу відповідної кількості корпоративних прав підприємства, яке створюється в результаті злиття.

Шостий етап. Збори засновників новостворюваного підприємства затверджують його статут та інші засновницькі документи. Після цього здійснюється державна реєстрація підприємства. Видані раніше письмові зобов'язання обмінюються на його корпоративні права.

На *сьомому етапі* остаточно узгоджуються та підписуються передавальні баланси між підприємствами-попередниками та підприємством- правонаступником.

Восьмий етап – вилучення підприємств-правопередників із державного реєстру.

Лише за наявності в засновницьких документах нової зареєстрованої особи положень про правонаступництво уможливується оперативне зняття підприємств-попередників з обліку контролюючих органів та вилучення з державного реєстру.

Основним документом, який визначає права та обов'язки сторін у процесі реорганізації, та має забезпечувати оперативне її здійснення, а також безперебійну роботу відповідних підприємств, є *угода про умови проведення реорганізації*.

Хоча в результаті злиття й засновується нова юридична особа, недоцільно включати підприємства-правопередники до складу засновників підприємства- правонаступника, оскільки перші припиняють свою діяльність відразу після злиття. До складу засновників слід включати осіб, які володіють корпоративними правами в майні підприємств-правопередників. Як внески до статутного капіталу новоствореного підприємства слід розглядати корпоративні права (частки, акції) власників підприємств, що ліквідуються. Після підписання передавального балансу підприємство- правонаступник отримує частку майна, яка є еквівалентом корпоративних прав реорганізованих підприємств.

Приєднання – це спосіб корпоративної реструктуризації, який передбачає приєднання всіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб-правопередників до іншої юридичної особи – правонаступника. У результаті такої реструктуризації підприємства, що приєднуються, вилучаються з державного реєстру та втрачають свій юридичний статус.

Порядок такої реорганізації майже такий самий, як у разі злиття. Проте реорганізація приєднанням має певні особливості, зумовлені тим, що в результаті приєднання нова юридична особа не створюється, а лише вносяться зміни до засновницьких документів правонаступника. Ці зміни можуть бути пов'язані зі збільшенням статутного капіталу підприємства, до якого

здійснюється приєднання, зміною складу його засновників чи організаційно-правової форми.

Щодо зміни організаційно-правової форми підприємства- правонаступника можливі два варіанти:

а) форма організації бізнесу лишається незмінною (вносяться зміни лише до засновницьких документів стосовно правонаступництва, до розміру статутного капіталу та складу засновників);

б) підприємство- правонаступник змінює форму організації бізнесу (перетворення). При цьому спочатку одна чи кілька юридичних осіб приєднуються до правонаступника, а потім він реорганізується через перетворення.

Договір про приєднання має обумовлювати порядок та умови останнього, порядок та пропорції обміну акцій (часток або паїв) у статутному капіталі підприємств, що реорганізуються приєднанням, на акції (паї) у статутному капіталі товариства, до якого здійснюється приєднання, а також інші положення, аналогічні з тими, які передбачаються угодою про злиття підприємств.

Якщо в разі злиття (приєднання) деякі учасники підприємств побажають вийти зі складу засновників, то вони мають зробити це до моменту підписання передавального балансу, складеного з урахуванням змін у розмірі статутного капіталу та активів.

Принципова різниця між злиттям та приєднанням полягає в тому, що в першому випадку всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі підприємства, яке створюється, а в другому – на балансі підприємства, що вже функціонує на момент прийняття рішення про приєднання.

Суть такої форми реорганізації як *поглинання* полягає в придбанні корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємством-санатором. Реорганізацію поглинанням слід відрізнити від продажу майна боржника як цілісного майнового комплексу, що розглядається як один із

методів санації підприємства в ході провадження справи про банкрутство. В останньому разі йдеться про викуп майна підприємства, а в разі поглинання – про придбання корпоративних прав. Поглинуте підприємство може або зберегти свій статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством санатора, або бути приєднаним до підприємства-санатора і стати його структурним підрозділом, втративши при цьому юридичний статус. Майнові права та зобов'язання боржника переходять до правонаступника.

До розукрупнення підприємства (поділ, виокремлення) вдаються:

1. *Якщо в підприємства поряд із прибутковими секторами діяльності є багато збиткових виробництв.* Метою розукрупнення при цьому є виокремлення підрозділів, які є санаційно спроможними, їх подальше фінансове оздоровлення. Структурні підрозділи, що не підлягають санації, залишаються в організаційній структурі підприємства, яке з часом оголошується банкрутом.

2. *У разі високого рівня диверсифікації сфер діяльності підприємств, які підлягають санації.* Якщо до таких підприємств виявляють інтерес кілька інвесторів (санаторів), котрі цікавляться різними ділянками виробництва, то в результаті розукрупнення кожний з інвесторів може вкласти кошти в ту сферу, яка його найбільш приваблює, не обтяжуючи себе при цьому непрофільними виробничими структурами.

3. *За рішенням антимонопольних органів.* Якщо підприємство – монопольне утворення зловживає монопольним становищем на ринку, може бути прийняте рішення про примусовий його поділ.

Підприємство-монополіст, яке підлягає примусовому розукрупненню, реорганізується самостійно (за умови, що зазначене монопольне утворення на ринку ліквідується). Примусовий поділ не застосовується в разі:

а) неможливості організаційного або територіального відокремлення підприємств, структурних підрозділів чи структурних одиниць;

б) наявності тісного технологічного зв'язку підприємств, структурних підрозділів чи структурних одиниць (якщо частка внутрішнього обороту в загальному обсязі валової продукції підприємства становить менше 30%).

Головною метою розукрупнення підприємств, які перебувають у фінансовій кризі, є виокремлення санаційно спроможних виробничих підрозділів (виробництв) для проведення їх фінансового оздоровлення й оформлення як самостійних юридичних осіб. Цей напрямок реорганізації дає змогу зосередитися на окремих стратегічних сферах діяльності підприємства, керуючись принципом: економічно доцільнішим є утримати на поверхні життєздатну частину боржника, ніж дати потонути всьому підприємству.

Поділ – це спосіб реорганізації, коли юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється кілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб.

У результаті *поділу* підприємства до новостворених підприємств за розподільним актом (балансом) у відповідних частинах переходять майнові права і обов'язки (активи та пасиви) реорганізованого підприємства.

Реорганізація підприємства поділом характеризується такими особливостями:

1. У рішенні про реорганізацію неодмінно мають бути положення, які визначають спосіб розподілу між правонаступниками сум статутного, резервного та іншого капіталів підприємства.

2. Угода про реорганізацію укладається між групами засновників підприємств, які створюються в результаті поділу.

3. У підготовці установчих документів кожного новоствореного підприємства має бути враховано, що воно утворю-

ється поділом і перебирає на себе у відповідній частині майнові права та обов'язки реорганізованого підприємства.

4. Підприємствами- правонаступниками та підприємством, яке реорганізується, підписується розподільний баланс.

5. Угода про реорганізацію поділом має містити:

а) повний перелік та обсяг активів і пасивів балансу, що підлягають передачі кожному правонаступнику;

б) строк складання розподільного балансу з розшифруваннями кожної статті цього балансу.

6. Якщо кількість засновників підприємства, яке реорганізується, менша за кількість підприємств, що створюються в результаті поділу, то частка кожного засновника в його статутному капіталі відповідним чином розподіляється між новоствореними підприємствами. Кожен із засновників стає співзасновником усіх (або деяких) із підприємств- правонаступників. Внесками засновників до статутного капіталу таких підприємств є їх частки у статутному капіталі підприємства, що реорганізується.

Реорганізація виділенням передбачає, що частина активів і пасивів підприємства, яке реорганізується, передається правонаступнику або кільком правонаступникам, утвореним внаслідок ре-організації. Підприємство, що реорганізується, продовжує свою фінансово-господарську діяльність. Воно не втрачає статусу юридичної особи, а лише вносить зміни до установчих документів згідно з чинним законодавством.

Коли йдеться про виокремлення, нова юридична особа (особи) створюється з використанням лише частини належного реорганізованого підприємству майна. Залишкова частина є базою для продовження господарської діяльності. Етапи реорганізації підприємства виокремленням здебільшого збігаються з тими, які були описані в разі реорганізації поділом. Виняток становить останній етап, оскільки під час виокремлення реорганізоване підприємство не виключається з державного реєстру. Виокремлення засновників, якщо створюється юридична особа в результаті виокремлення, є необов'язковим. Засновни-

ком юридичної особи, створюваної в результаті виділення, може бути реорганізоване підприємство. При цьому новостворена юридична особа може бути дочірнім підприємством.

Перетворення – це спосіб реорганізації, що передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства. Коли одне підприємство перетворюється на інше, до підприємства, яке щойно виникло, переходять усі майнові права та обов'язки колишнього підприємства.

Частка (у відсотках) кожного засновника (учасника) у статутному капіталі підприємства, що реорганізується, має дорівнювати його частці у статутному капіталі товариства, створеного в результаті перетворення.

Найважливішим документом, який складається під час реорганізації підприємств, є *передавальний (розподільний) баланс*. *Передавальний баланс* складається в разі злиття чи приєднання підприємств, а *розподільний* – у разі поділу чи виокремлення.

Передавальний баланс – це баланс підприємства, що реорганізується, на день припинення його діяльності. Такий баланс складається за стандартними правилами, передбаченими нормативними актами, які регулюють порядок заповнення форм річної (квартальної) бухгалтерської звітності. Якщо підприємство має філії, то складається консолідований баланс, у тому числі баланси за всіма філіями. Оскільки передавальний баланс має силу акта приймання-передачі, його підписують директори та головні бухгалтери обох підприємств – того, що реорганізується, та підприємства- правонаступника.

Розподільний баланс – це баланс підприємства, що реорганізується, на день припинення його діяльності, в якому окремими стовпцями відображаються активи і пасиви, розподілені між ним і підприємствами- правонаступниками, тобто та частка майна, вимог і зобов'язань, яка передається підприємствам, що утворюються в результаті поділу чи виокрем-

лення. Цей баланс має відобразити баланси новостворених підприємств на момент початку їх господарської діяльності.

Перш ніж складати розподільний баланс, слід провести відповідну підготовчу роботу, забезпечивши реальність позицій, які будуть у ньому відображені. З цією метою здійснюється інвентаризація всіх майнових прав і зобов'язань підприємства, що реорганізується. Головна мета цієї роботи – виявити й списати майно, не придатне до використання, а також безнадійну дебіторську заборгованість.

Згідно із загальним правилом складання розподільних балансів, усі активи та пасиви реорганізованого підприємства розподіляються пропорційно до встановленої бази нарахування. Як правило, такою базою є сума основних засобів, якими наділяються підприємства, створені в результаті поділу.

Наприклад, коли до новоутвореного підприємства має ввійти окремий структурний підрозділ, вартість основних засобів якого становить 25% загальної суми першого розділу активу балансу, то це означає, що до цього підприємства у відповідній пропорції відійде власний капітал, зобов'язання та вимоги. Можливий і інший порядок формування окремих статей активу та пасиву розподільного балансу.

Загальні принципи, пропорції, строки та методи розподілу активів під час реорганізації підприємства поділом чи виокремленням визначаються в угоді про реорганізацію.

Зупинимося на деяких найістотніших особливостях складання розподільного балансу.

Перший розділ активу. У результаті реорганізації за підприємствами, що відокремлюються, закріплюються основні засоби. Майно має розподілятися за принципом виокремлення цілісних майнових комплексів усіх структурних підрозділів підприємств. Вартість основних засобів, які передаються новоутвореним суб'єктам господарювання, визначається на підставі інвентаризації. Складність тут полягає в об'єктивному оцінюванні вартості окремих об'єктів основних засобів,

оскільки балансова вартість майна підприємства, як правило, не відображає його реальної ринкової вартості. У разі потреби на підприємство запрошується експерт з оцінювання вартості майна. Іншою особливістю є те, що основні засоби не завжди розподіляються пропорційно за окремими об'єктами. Так, деякі види нерухомості, нематеріальних активів чи устаткування можуть використовуватися в одних структурних підрозділах і бути непотрібними іншим. Такі об'єкти в повному обсязі передаються підприємствам, що створюються на базі відповідних структурних підрозділів.

Коли підприємство, що реорганізується, має довгострокові фінансові вкладення, у період підготовки до реорганізації слід вивчити можливість їх реалізації, щоб одержані кошти спрямувати на погашення заборгованості підприємства.

Другий розділ активу. Коли йдеться про розподіл запасів сировини та матеріалів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, незавершеного виробництва, готової продукції, має також діяти принцип виокремлення цілісного майнового комплексу кожного структурного підрозділу підприємства. Саме тому деякі види оборотних активів у повному обсязі можуть перейти до одних новоутворених підприємств, а решта – до інших. Тут також постає проблема об'єктивного оцінювання вартості майна, особливо це стосується залишків неліквідних оборотних активів (деякі види комплектуючих, готова продукція тощо).

Перед розподілом окремих статей грошових коштів та розрахунків слід провести інвентаризацію дебіторської заборгованості, щоб виявити нереальну та безнадійну заборгованість та списати її в установленому порядку, вилучивши з розподілу. Залишок грошових коштів та дебіторської заборгованості розподіляється відповідно до частки активів, які передаються тому чи іншому підприємству. Угодою про реорганізацію може бути передбачено особливий порядок розподілу обігових коштів та дебіторської заборгованості.

Перший розділ пасиву відображає власний капітал підприємства. Основними складовими власного капіталу є статутний, додатковий та резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокріті збитки). За загальним правилом зазначені статті мають розподілятися відповідно до частки активів, якою наділяються новоутворені підприємства. Якщо збитки неможливо покрити, то вони розподіляються пропорційно до суми статутного капіталу між новоутвореними підприємствами. Може бути узгоджено також особливий порядок розподілу збитків. Якщо значна їх частина виникла через неефективну діяльність одного з підрозділів, то згідно з відповідним рішенням на підприємство, яке створюється на базі цього підрозділу, може бути списана більша частина збитків.

Другий та третій розділи пасиву. Порядок розподілу заборгованості визначається комісією з реорганізації підприємства на підставі аналізу напрямків використання одержаних кредитів та причин виникнення кредиторської заборгованості. При цьому має діяти правило, згідно з яким основний тягар погашення кредитів банку припадає на підприємства, які утворюються на базі структурних підрозділів, котрі використовували більшу частину кредитних ресурсів для оновлення свого виробництва, модернізації тощо. Якщо кредиторська заборгованість утворилася внаслідок невиконання одним зі структурних підрозділів зобов'язань з відвантаження продукції, то підприємству, створеному на його базі, за розподільним балансом має бути передана відповідна частка заборгованості. Проте загалом слід додержувати пропорційності між часткою активів, якими наділяються новоутворені підприємства, та часткою належних їм пасивів.

Одна з важливих фінансових проблем, що постають під час злиття або приєднання підприємств, полягає у правильному визначенні *пропорцій обміну* корпоративних прав у статутному капіталі підприємств, що реорганізуються, на акції (частки) у статутному капіталі товариства, до якого здійснюється приєд-

нання (злиття). Базою для обчислення таких пропорцій можуть бути такі показники:

1. *Чиста вартість активів* (балансова вартість активів за відрахуванням суми зобов'язань). Використання цього показника як бази для визначення пропорцій обміну має той недолік, що балансова вартість активів, як правило, істотно відрізняється від ринкової вартості підприємства.

2. *Біржовий курс акцій*. Проблематика використання цього показника зумовлена тим, що курс акцій може відчутно коливатися, зокрема й під дією суб'єктивних факторів.

3. *Майбутня капіталізована вартість обох підприємств*. Складність тут полягає у прогнозуванні майбутніх доходів суб'єктів господарювання.

У кожному конкретному випадку злиття чи приєднання вибирається найприйнятніший метод визначення пропорцій обміну, що має відбитися в угоді про умови реорганізації.

У разі приєднання збільшується статутний капітал підприємства, до якого здійснюється приєднання, причому приріст його залежить від пропорцій обміну корпоративних прав та від розміру статутного капіталу приєднуваного підприємства.

Завдання 1. Прийнято рішення реорганізувати акціонерне товариство "Х", приєднавши його до акціонерного товариства "У". Відношення, згідно з яким обмінюються корпоративні права в разі приєднання, 2:3. Як доплату до корпоративних прав АТ "У" виплачує на користь акціонерів АТ "Х" компенсацію в розмірі 2,5 грн за кожну акцію номінальною вартістю 50 грн. Обчислити приріст статутного капіталу і скласти баланс АТ "У" після приєднання до нього АТ "Х", якщо баланси обох підприємств до реорганізації мали такий вигляд:

**Баланс акціонерного товариства “Х” до реорганізації,
тис. грн**

Актив		Пасив	
1. Основні засоби	500	1. Статутний капітал	420
2. Запаси і витрати	150	2. Додатковий капі-	60
3. Дебіторська забор-	100	тал	40
гованість	20	3. Резервний капітал	250
4. Грошові кошти		4. Зобов'язання	
Баланс	770	Баланс	770

**Баланс акціонерного товариства “У” до реорганізації,
тис. грн**

Актив		Пасив	
1. Основні засоби	1400	1. Статутний капітал	1200
2. Запаси і витрати	300	2. Додатковий капітал	300
3. Дебіторська забор-	200	3. Резервний капітал	200
гованість	100	4. Зобов'язання	300
4. Грошові кошти			
Баланс	2000	Баланс	2000

Завдання для написання звіту по практичній роботі №6

1. За даними завдання 1 обчислити приріст статутного капіталу акціонерного товариства “У” після приєднання до нього акціонерного товариства “Х”.

2. Скласти баланс акціонерного товариства “У” після приєднання до нього акціонерного товариства “Х”.

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 7

**Тема: Виявлення внутрішніх джерел фінансування
антикризових заходів**

Мета роботи – систематизація і закріплення знань щодо порядку виявлення внутрішніх джерел фінансування антикризових заходів неплатоспроможного підприємства.

Рекомендована література: 1-3, 5, 9, 11-13, 19, 20.

Завдання для виконання роботи

1. Вивчити методичні підходи щодо порядку виявлення внутрішніх джерел фінансування антикризових заходів.
2. За даними поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства (практична робота №3) виявити внутрішні джерела фінансування його антикризових заходів.
3. Отримані результати викласти у формі звіту.

Порядок опрацювання завдань

Місце проведення занять: навчальна аудиторія (згідно з розкладом).

Місце та час отримання консультації: кафедра фінансів, банківської справи та страхування (згідно з графіком).

Обладнання та матеріали: конспект лекцій, калькулятор.

Форми підсумкового контролю: захист звіту про виконання практичної роботи.

Виявлення внутрішніх джерел фінансування антикризових заходів

Розрізняють два види реакції підприємств на фінансову кризу:

1. Захисна стратегія, яка передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегмента, зменшення відпускних цін і (або) обсягів реалізації продукції.
2. Наступальна стратегія передбачає активні дії: модернізацію обладнання, впровадження нових технологій та ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків

збуту продукції, розробку й реалізацію прогресивної стратегічної концепції контролінгу та управління.

Залежно від обраної стратегії підприємство добирає той чи інший каталог внутрішньогосподарських антикризових заходів, тобто тих, які не пов'язані з фінансовою участю третіх сторін (власників, кредиторів, держави). Використовуючи внутрішні фінансові резерви, підприємство може не тільки подолати внутрішні причини кризи, а й значною мірою зменшити залежність ефективності антикризових заходів від залучення зовнішніх фінансових джерел.

Проте на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі, повністю відсутні такі класичні джерела самофінансування, як прибуток та амортизаційні відрахування.

Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації підприємства спрямована, насамперед, на підвищення (або відновлення) його платоспроможності та ліквідності. Цього можна досягти збільшенням обсягів вхідних грошових потоків (наприклад, за рахунок збільшення виручки від реалізації, продажу частини основних засобів, рефінансування дебіторської заборгованості) або в результаті скорочення вихідних грошових потоків (зменшення витрат, які належать до собівартості продукції чи покриваються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства).

Щоб виконувати термінові платіжні зобов'язання, кожному підприємству потрібно мати у своєму розпорядженні достатній обсяг ліквідних засобів. Якщо їх бракує, підприємство вважається неплатоспроможним. Відновити платоспроможність можна, збільшивши вхідні грошові потоки. Вхідні грошові потоки підприємства включають:

- 1) виручку від реалізації основної продукції;
- 2) надходження у вигляді інших операційних доходів;
- 3) доходи від інвестиційної діяльності;
- 4) кошти, залучені в результаті емісії корпоративних прав;
- 5) кошти, залучені на умовах позики;

б) державні дотації та субсидії.

До внутрішніх джерел збільшення грошових надходжень відносять перші три позиції. Можливості підприємства, що перебуває у кризі, скористатися останніми трьома джерелами фінансових ресурсів залежать від суб'єктивних мотивацій та спроможності третіх сторін: інвесторів (акціонерів, пайовиків), кредиторів, держави.

Першим симптомом фінансової кризи на переважній більшості підприємств є зменшення рівня реалізації продукції. І навпаки, досягнення необхідного рівня реалізації продукції є головним критерієм успіху санації суб'єкта господарювання. У довгостроковому періоді збільшення виручки від реалізації і на цій основі досягнення прийняттого рівня прибутковості є головним завданням санації підприємства, оскільки всі короткострокові заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства втрачають сенс, якщо через недоліки у сфері збуту продукції підприємство через деякий час знову стає фінансово неспроможним. Саме тому заходи щодо активізації збутової політики підприємства належать до найбільш пріоритетних.

Коли йдеться про мобілізацію внутрішньовиробничих резервів, аналізуються всі наявні можливості *збільшення виручки від реалізації продукції*, виробництво і збут якої є предметом діяльності підприємства. Проте малоімовірно, щоб дії, спрямовані на збільшення виручки від основної реалізації, забезпечили відчутні результати в короткостроковому періоді. Адже заходи щодо розширення ринків збуту продукції мають, як правило, стратегічний характер.

Розмір виручки від реалізації залежить від двох основних факторів:

- обсягу реалізованої продукції;
- ціни одиниці такої продукції.

Щоб збільшити обсяги реалізації, слід максимально активізувати збутову (маркетингову) політику підприємства. Стимулювати збут можна як наданням знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як застосуванням реклами, так і її припи-

ненням. Не існує єдиних для всіх підприємств рецептів щодо збільшення обсягів реалізації. Успіх у цій справі залежить від безлічі факторів, тип антикризових заходів у цій сфері – від конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу. У стратегічному плані менеджмент підприємства має прийняти рішення з трьох основних питань:

1. Яка номенклатура продукції та за якими цінами пропонуватиметься?

2. Якого обсягу реалізації за окремими періодами підприємство має намір досягти?

3. Якою частиною ринку необхідно заволодіти?

Відповіді на поставлені питання залежать від того, на що спрямована діяльність підприємства – на задоволення певних потреб споживачів, на забезпечення зайнятості населення чи на максимізацію прибутковості.

Усі заходи щодо збільшення виручки мають базуватися на *системі короткострокових прогнозів обсягів збуту* з урахуванням динаміки цін та відповідних їм обсягів реалізації.

До основних заходів у сфері збуту слід віднести:

- аналіз ринків збуту готової продукції;
- перевірку порядку ціноутворення;
- здійснення акцій зі спеціального розпродажу;
- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- аналіз сервісних послуг;
- застосування гнучкої системи преміювання для продавців (реалізаторів);
- запровадження гнучкої системи знижок;
- аналіз збуту;
- здійснення рекламних акцій;
- підвищення ефективності роботи з громадськістю;
- використання системи знижок за прискорену оплату продукції.

Реструктуризація активів – це група антикризових заходів, пов'язана зі зміною структури та складу активів балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у

складі та структурі пасивів). В рамках реструктуризації активів виокремлюють такі види заходів:

1. Мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви – це частина капіталу підприємства, що ніяк не відображена в його балансі. Розмір прихованих резервів на активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю. Приховані резерви мобілізуються:

- реалізацією окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані із процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі й споруди невикористаного призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, понаднормові запаси сировини й матеріалів тощо);

- індексацією балансової вартості майнових об'єктів, які не можна реалізувати без порушення нормального виробничого циклу (цей метод реструктуризації активів не пов'язаний із реальним підвищенням платоспроможності, проте може безпосередньо поліпшити кредитоспроможність підприємства). У разі індексації основних засобів змінюється структура пасивів (збільшується стаття “Статутний капітал” чи “Додатковий капітал”).

2. Використання зворотного лізингу (господарська операція, що передбачає продаж основних засобів з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів в оперативний або фінансовий лізинг). Наприклад, збиткове підприємство продає лізинговій компанії адміністративну будівлю з одночасним укладанням договору про лізинг цього об'єкта нерухомості.

Звичайно, у середньостроковій та довгостроковій перспективі використовувати основні засоби, взяті в лізинг, підприємству значно не вигідніше, ніж використовувати їх на умовах власності. Крім того, в результаті зворотного лізингу знижується кредитоспроможність підприємства. Проте платоспроможність його відчутно підвищується, що дає змогу

розрахуватися з поточними зобов'язаннями та уникнути порушення справи про банкрутство.

Нерідко неплатоспроможне підприємство не має іншого способу відновити ліквідність, аніж вдатися до зворотного лізингу.

3. *Здача в оренду основних засобів*, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. *Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу* (зменшення частки низьколіквідних обігових засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо). Визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних потоків. При цьому широко використовується так званий ABC-аналіз.

Слід враховувати, що надмірні запаси зумовлюють не лише зниження ліквідності підприємства, а й додаткові витрати, зокрема складські чи робочої сили. Окрім того, існує ризик щодо втрати якості чи знецінення певних видів сировини й матеріалів.

5. *Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів (філій) та об'єктів основних засобів*. За рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для перепрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності.

6. *Рефінансування дебіторської заборгованості* – це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо. Одним із факторів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств, зокрема на їх платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі, тому фінансовий менеджмент має докласти всіх зусиль, аби використати цей резерв.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать: факторинг, *облік, або дисконтування векселів та форфейтинг*.

1. *Факторинг* – продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку, іншими словами – це операція з першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи іншому кредиторові (фактору) із попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторові.

Згідно з договором про виконання розрахункових операцій через факторинг банк може, наприклад, придбати у підприємства-продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість), або за поточними розрахунками.

Розмір винагороди за факторинговими операціями залежить від ризиковості операції, діючої процентної ставки та строків настання платежу. Перед укладанням угоди фактор перевіряє кредитоспроможність боржника. За відсутності прямих фінансових відносин між боржником та фактором, кредитоспроможність оцінюється з використанням непрямої інформації, а також інформації, наданої кредитними інститутами, які обслуговують боржника.

2. *Облік, або дисконтування, векселів*. Зміст цієї операції полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явникові, а платіж отримує лише з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічна сутність операції дисконтування така: векселетримач достроково реалізує його банку, тобто комерційний кредит перетворюється на банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, що її заплатив банк, придбавши вексель, і сумою, яку він отримує за цим векселем у строк платежу, називається *дисконтом*.

3. *Форфейтинг* – кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептував імпортер. Продавцем вимог у разі форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і має намір рефінансувати дебіторську заборгованість аби зменшити кредитний ризик та підвищити ліквідність (платоспроможність). Форфейтинг здійснюється, як правило, за участю банківської установи і також є одним зі способів перетворення комерційного кредиту в банківський.

Окрім того, до заходів, які мають на меті рефінансувати дебіторську заборгованість, належить і комплекс процедур із примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до суду.

Усі охарактеризовані заходи так чи інакше призводять до змін в окремих статтях активу балансу. Розглянуті далі дві групи заходів пов'язані здебільшого зі змінами у звіті про фінансові результати та їх використання.

Одним із головних напрямків підвищення платоспроможності та відновлення фінансової стійкості підприємств, що перебувають у фінансовій кризі, є *зменшення вихідних грошових потоків*.

Вихідні грошові потоки підприємства можна класифікувати таким чином:

- а) оплата товарів, робіт, послуг, які становлять собівартість продукції;
- б) оплата товарів, робіт, послуг, які не належать до собівартості продукції;
- в) здійснення реальних та фінансових інвестицій;
- г) сплата податків та інших платежів до бюджету;
- д) повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

На обсяг останніх двох напрямків витрачання грошових коштів можливості впливу підприємства обмежені. Розмір податкових та інших платежів до бюджету залежить від

установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування, ставок та термінів сплати. Обсяг платежів з повернення позик і процентів визначається умовами кредитних договорів та випуску облігацій і значною мірою залежить від готовності кредиторів до участі в санації під-приємства-боржника.

Можливості впливу підприємства на обсяги вихідних грошових потоків за першими трьома напрямками є набагато більшими. Зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, – головний внутрішній резерв суб'єктів господарювання, що перебувають у фінансовій кризі.

У короткостроковому періоді резерви, пов'язані зі *зниженням собівартості продукції*, набагато легше виявити та мобілізувати, ніж, скажімо, резерви збільшення виручки від реалізації продукції. Заходи щодо зниження вихідних грошових потоків за цим напрямком безпосередньо впливають на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

Зниження рівня витрат істотно залежить від рішучості керівництва та персоналу проводити радикальні зміни на підприємстві, спрямовані на ощадливе використання всіх наявних ресурсів.

Витрати на виробництво продукції у вартісному вираженні формують її собівартість. Плани ощадливого використання ресурсів можуть розроблятися за окремими видами продукції, окремими видами витрат, а також за місцем їх виникнення.

Резерви економії виробничих витрат виявляються під час планування останніх та аналізу відхилень фактичних результатів від запланованих. У практиці господарювання вітчизняних підприємств плануванню витрат виробництва та аналізу відхилень від такого плану приділяється недостатня увага, хоча у промислово розвинених країнах планування витрат і факторний аналіз відхилень фактичних показників від пла-

нових розглядаються як основний інструмент зниження витрат.

Перш ніж розробляти план із собівартості продукції на підприємстві, слід всебічно проаналізувати його виробничо-господарську діяльність за попередній період. Особлива увага має приділятися аналізу причин виникнення витрат, не зумовлених нормальною організацією виробничого процесу, а саме:

- перевитрати палива, енергії, сировини та матеріалів;
- доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці та роботу понад норму;
 - втрати від простоїв (недозавантаженість) машин і агрегатів; аварії;
 - відсутність налагоджених господарських зв'язків із постачальниками сировини, матеріалів та ін.;
 - порушення трудової та технологічної дисципліни.

Планова собівартість визначається двома способами:

- 1) укрупненими розрахунками зміни базового рівня витрат;
- 2) кошторисно-нормативними розрахунками розміру необхідних витрат.

Укрупнені розрахунки зміни базового рівня витрат виконуються на стадії складання річних планів з метою визначення й вивчення динаміки витрат і прибутку, а також ефективності виробництва, перевірки узгодженості натуральних і вартісних показників плану. Основний метод укрупненого планування – *розрахунок зміни рівня витрат за факторами* (факторний аналіз).

Кошторисно-нормативні розрахунки розміру необхідних витрат потрібні для якомога повнішого врахування конкретних умов діяльності підприємства та раціональної організації системи контролінгу витрат на підприємстві. Витрати розраховують за їх складовими елементами й статтями (на підставі норм витрат праці та споживання ресурсів для кожного ви-

робничого процесу за конкретною номенклатурою продукції).

Щоб повніше виявити можливості зниження витрат, а також глибше й всебічніше проаналізувати фактичні витрати та причини їх відхилення від розрахункового рівня, *доцільно поєднувати пофакторний і кошторисний методи планових розрахунків.*

Розрізняють основні групи чинників, що впливають на собівартість продукції, це зміна:

- а) обсягів виробництва;
- б) структури (номенклатури та асортименту) продукції;
- в) технічного рівня виробництва;
- г) організації виробництва та умов праці.

Під час визначення впливу *зміни обсягів виробництва* слід враховувати, що зі зміною обсягів виробництва змінюються постійні витрати на одиницю продукції. Частина витрат може змінюватися протягом року, але не пропорційно до змін обсягів виробництва. Такі витрати належать до умовно-змінних.

Зміна структури (номенклатури та асортименту) полягає в зміні частки окремих видів продукції в загальному обсязі виробництва, яка може відбутися з таких двох головних причин:

- а) припинення виробництва нерентабельних виробів та освоєння нових видів продукції;
- б) неоднакові темпи зростання випуску різних видів продукції.

Вплив зміни обсягу виробництва продукції та її структури розраховується за формулою:

$$E_{y.p.} = (\Delta Q\% \times C_{y.p.})/100\%, \quad (7.1)$$

де $E_{y.p.}$ – економія в результаті зниження умовно-постійних витрат підприємства, грн;

$\Delta Q\%$ – приріст обсягу випуску продукції в плановому році, %;

$C_{y.p.}$ – сума умовно-постійних витрат у базовому році, грн.

Зміна технічного рівня виробництва виявляється в економії матеріальних і трудових ресурсів. Економія від цього обчислюється за формулою:

$$E_M = (H_{M0} - H_{M1}) \times C_M \times Q, \quad (7.2)$$

де E_M – економія за рахунок норм витрат матеріалів, грн;

H_{M0} та H_{M1} – норма витрат матеріалів до і після здійснення заходу відповідно, нат. од.;

C_M – ціна матеріального ресурсу, грн;

Q – обсяг випуску продукції після здійснення заходу, нат. од.

Підвищення технічного рівня виробництва проявляється в економії витрат на персонал за рахунок зростання продуктивності праці (тобто *зниження трудомісткості одиниці продукції*):

$$E_{np} = [(T_0 C_0 - T_1 C_1)(1 + B/100)(1 + \Gamma/100)] K_1, \quad (7.3)$$

де E_{np} – економія витрат за рахунок зниження трудомісткості продукції, грн;

T_0, T_1 – трудомісткість виробництва одиниці продукції до і після впровадження заходів, нормо-год;

C_0, C_1 – середньогодинна тарифна ставка робітника до і після впровадження заходів, грн;

B – середній відсоток додаткової заробітної плати для певної категорії робітників, %;

Γ – нарахування на заробітну плату, %;

K_1 – кількість продукції, що виробляється з початку впровадження заходів до кінця планового періоду, од.

Вдосконалення організації виробництва і праці передбачає удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього, впровадження наукової організації праці; поліпшення матеріально-технічного забезпечення; скорочення транспортно-складських витрат; поглиблення спеціалізації і розширення кооперування тощо. Економія витрат внаслідок

поглиблення спеціалізації та розширення кооперування (E_{cn}) визначається за формулою:

$$E_{cn} = (C_{cn} - (C_{оп} + B_{тзв})) \times Q_{cn}, \quad (7.4)$$

де C_{cn} – собівартість одиниці виробів, виробництво яких планується розмістити на спеціалізованих підприємствах, грн/од;

$C_{оп}$ – оптова ціна виробу, виготовленого на підприємстві, грн;

$B_{тзв}$ – транспортно-заготівельні витрати на одиницю виробу, грн/од;

Q_{cn} – кількість виробів, отриманих по кооперації зі спеціалізованих підприємств з моменту проведення спеціалізації до кінця року, нат. од.

Загальний вплив розглянутих вище факторів на собівартість продукції визначається за формулою:

$$E_{заг} = E_{у.п.} + E_{м} + E_{пр} + E_{cn}. \quad (7.5)$$

Застосування нових видів сировини і матеріалів та поліпшення їх використання

У розрахунках за цим напрямком враховується економія, що досягається завдяки раціональному використанню сировини та матеріалів:

- поліпшення використання сировини, у тому числі природної, зменшення її втрат під час первинної обробки, а також повнішим застосуванням корисних компонентів;
- застосування економніших замінників;
- повніше використання у виробництві відходів сировини та матеріалів, впровадження безвідходних технологій.

Вихідними даними для розрахунків за цим напрямком є такі норми витрат матеріальних ресурсів, що періодично переглядаються, і план заходів із ресурсозбереження.

Зміна організації виробництва та умов праці виявляється в економії витрат за такими основними напрямками:

- 1) впровадження нових виробництв, цехів та структурних підрозділів;

- 2) спеціалізація та кооперування виробництва;
- 3) зміни в організації та обслуговуванні виробництва й праці;
- 4) зміни в організації управління виробництвом;
- 5) зміни в умовах матеріально-технічного забезпечення;
- 6) усунення зайвих витрат і збитків.

Вплив впровадження в дію нових виробництв розраховується за повним переліком витрат (постійних та змінних), що включаються до собівартості продукції. Одночасно береться до уваги можливе перевищення середніх витрат у період освоєння нових виробництв. Пов'язані з цим додаткові витрати визначаються бюджетом витрат з підготовки та освоєння виробництва продукції і пускових витрат, а також розрахунком собівартості за цими витратами протягом строку освоєння.

Економічний ефект від спеціалізації та кооперування виробництва виявляється тоді, коли виготовлення окремих комплектуючих, напівфабрикатів тощо виділяється у відокремлені виробництва. Вплив на економію собівартості продукції заходів, що мають на меті спеціалізацію та кооперування виробництва (передача виробництва окремих вузлів, деталей, комплектуючих тощо на інші підприємства, в тому числі малі підприємства, кооперативи), визначається за формулою:

$$E_c = (C - Ц)K_1, \quad (7.6)$$

де C – виробнича собівартість, або витрати на комплектуючі вироби, напівфабрикати, що передаються для виробництва іншим підприємствам;

$Ц$ – ціна, за якою комплектуючі вироби, напівфабрикати поставляються (чи поставлятимуться) виробником;

K_1 – кількість комплектуючих виробів, напівфабрикатів, що їх буде одержано від спеціалізації та кооперації до кінця планового періоду.

Вплив внутрішньозаводської спеціалізації на економію собівартості продукції у разі організації спеціалізованих замкнених структурних підрозділів визначається за формулою:

$$E_{\text{сп}} = (C_0 - C_1)K_1, \quad (7.7)$$

де C_0 , C_1 – собівартість продукції (виробів) до і після впровадження заходів щодо спеціалізації;

K_1 – кількість продукції (виробів), одержаних за спеціалізацією до кінця планового періоду.

Зміни в організації та обслуговуванні виробництва й праці визначаються згідно з розрахунками ефективності запланованих заходів:

- зміни режиму роботи підприємства та підвищення коефіцієнта змінності;
- упорядкування організаційно-технічних та підсобно-технологічних робіт;
- поліпшення роботи внутрішньозаводського транспорту;
- удосконалення матеріально-складського господарства і постачання виробництва матеріалами, паливом та енергією;
 - поліпшення організації збуту продукції.

Економія, одержана в результаті поліпшення організації та обслуговування виробництва, розраховується множенням кількості вивільнених робітників на їх середню заробітну плату.

Зміни в організації управління виробництвом визначаються на підставі розрахунків ефективності таких заходів:

- укрупнення цехів та інших структурних підрозділів;
- впровадження автоматизованих систем управління;
- поєднання окремих функцій та усунення зайвих.

Підвищити ефективність управління можна завдяки запровадженню дієвої системи контролінгу на підприємстві. У системі контролінгу можуть передбачатися такі заходи:

- мотивація персоналу;
- зміна стилю управління;
- часткове залучення нового менеджменту;

- організація центрів прибутковості;
- організація системи збору та обробки інформації;
- зменшення завищених показників;
- запровадження системи контролю ефективності;
- забезпечення гнучкого планування й оперативного управління;
- визначення пріоритетних завдань для всіх стадій виробництва;
- механізація рутинної роботи і відповідне скорочення зайвого персоналу;
- поліпшення виробничих відносин між членами колективу;
- уточнення стратегії розвитку підприємства.

Зміни в умовах матеріально-технічного забезпечення розраховуються на підставі аналізу господарських зв'язків та спеціально розроблених заходів щодо раціоналізації складського господарства. До таких заходів належать:

- забезпечення ресурсами в необхідному асортименті та зменшення збитків, спричинених використанням матеріалів, що не відповідають технологічним вимогам за розмірами, якістю та іншими властивостями;
- зменшення витрат на зберігання та транспортування матеріалів;
- зменшення витрат завдяки раціоналізації постачання, забезпечення його регулярності та надійності;
- зменшення витрат через раціоналізацію господарських зв'язків та вибір оптимальних схем доставки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих.

Усунення зайвих витрат та збитків є важливим фактором зниження собівартості продукції. Такі витрати та збитки визначаються за допомогою аналізу фактичних витрат на виробництво та *вартісного аналізу*. Економія, що досягається в результаті ліквідації непродуктивних витрат і збитків, визначається як добуток сум цих витрат у базовому періоді на те-

мпи зростання обсягу товарної продукції у плановому періоді.

Наведені способи розрахунку впливу техніко-економічних факторів на планову собівартість продукції застосовуються також під час аналізу фактичної собівартості. Такий аналіз рекомендується проводити систематично, вивчаючи вплив окремих факторів на собівартість продукції, досліджуючи доцільність і динаміку окремих видів витрат, а також собівартість окремих видів продукції. Слід також здійснювати комплексний аналіз, враховуючи всю сукупність витрат на виробництво.

Аналіз виконується за даними звітності бухгалтерського обліку, а також на підставі технічної та нормативної документації, аналітичного групування витрат (за станом економічного процесу і за техніко-економічними факторами).

Щоб виявити причини відхилень від плану та можливості зменшення витрат, використовують також:

- матеріали спостережень на робочих місцях;
- дані вибіркового перевірок;
- матеріали обстежень роботи окремих структурних підрозділів (центрів витрат).

Особлива увага під час аналізу окремих факторів приділяється визначенню фактичної ефективності заходів щодо підвищення технічного рівня та вдосконалення організації виробництва. Факторний аналіз відхилень характеризується двома основними недоліками:

1. Базою для порівняння є результати діяльності окремого підприємства за відсутності порівняльної оцінки з діяльністю інших представників галузі. Звідси – небезпека неправильного тлумачення результатів аналізу. Цінність останніх була б значно вищою, коли б вдалося дібрати показники, з допомогою яких можна порівняти діяльність кількох підприємств галузі.

2. Значний часовий розрив між періодом виникнення відхилень, їх виявленням та вжиттям відповідних заходів.

Заходи, спрямовані на зниження витрат виробництва, доцільно здійснювати на основі *нуль-базис-бюджетування* (ZBB – Zero-Base-Budgeting). *Нуль-базис-бюджетування* є складовою частиною контролінгу витрат на підприємстві. Основна відмінність ZBB від звичайного планування витрат полягає в тому, що останнє значною мірою зорієнтоване на показники рівня витрат попередніх періодів (які можуть бути невиправдано завищеними). Базою для ZBB є так звана “точка-нуль”, тобто показники обчислюються на підставі нового розрахунку всіх норм та нормативів витрат, їх складу та структури. У межах ZBB аналізуються всі статті витрат і за кожною з них визначаються можливості економії. Особлива увага при цьому приділяється накладним витратам.

Результати оцінювання резервів зниження собівартості продукції та зменшення на цій основі вихідних грошових потоків використовуються в оперативному управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємств.

Зменшити вихідні грошові потоки та підвищити платоспроможність підприємства можна й за рахунок *зменшення чи заморожування витрат на інвестиції та інших витрат, які не належать до собівартості продукції*.

Витрати на інвестиції належать до витрат, джерелом фінансування яких є чистий прибуток. Зменшення таких витрат є важливим резервом підвищення платоспроможності підприємства. Слід також враховувати, що може скластися ситуація, коли підприємство є збитковим і немає фінансових джерел для завершення вже започаткованих інвестиційних вкладень. У разі продовження їх фінансування суму фінансування відносять на збільшення непокритих збитків підприємства. У такому разі слід зважити всі “за” та “проти” продовження фінансування.

Доцільність прийняття рішення про згортання капіталовкладень залежить від конкретних умов діяльності підприємства, його платоспроможності, строків окупності інвестицій та

розміру здійснених витрат. При цьому враховуються три основні аспекти:

1. Строк окупності інвестицій (особливо зовнішніх), здійснюваних підприємством, яке перебуває у фінансовій кризі, має бути якомога меншим. Окупність капіталовкладень може відбуватися або збільшенням грошових доходів, або зменшенням витрат. У рамках фінансової санації може бути прийняте рішення про заморожування ризикових інвестиційних проектів та інвестицій з довготривалим строком окупності.

Можливість використання лізингу замість вкладання коштів у реальні інвестиції. Лізинг основних засобів дозволяє модернізувати обладнання (а отже, здійснити санаційні заходи виробничо-технічного характеру) за відсутності необхідних інвестиційних ресурсів. Тут слід враховувати, що з огляду на дефіцит ліквідності підприємства в короткостроковому періоді альтернативи лізингу може не бути. Проте в середньо- та довгостроковому періодах залучення основних засобів на умовах лізингу обходиться підприємству дорожче, аніж їх купівля.

2. Обсяг уже здійснених інвестицій та можливість реалізації об'єктів незавершених капіталовкладень.

У рамках заходів щодо зменшення вихідних грошових потоків слід також переглянути інші витрати підприємства, які здійснюються за рахунок прибутку, а саме:

- штрафи за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;

- штрафи за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків та за затримку перерахування коштів у бюджет і позабюджетні фонди;

- відсотки за прострочені банківські позички;

- за невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;

- збитки у вигляді безнадійної заборгованості у разі, якщо кредитор не звернувся з позовом до суду щодо стягнення такої заборгованості, та інші витрати.

Зменшення вказаних витрат є суттєвим резервом покращення платоспроможності підприємства.

Завдання для написання звіту по практичній роботі №7

Використовуючи дані звіту по практичній роботі №3, слід обґрунтувати:

1. Можливості збільшення вхідних грошових потоків підприємства:

- а) від розширення обсягів реалізації продукції;
- б) внаслідок реструктуризації активів тощо.

2. Можливості зменшення вихідних грошових потоків:

а) в результаті зниження рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції (дослідити вплив на собівартість зміни обсягу виробництва та структури продукції, технічного рівня виробництва, зниження трудомісткості одиниці продукції та вдосконалення організації виробництва і праці);

б) за рахунок зменшення витрат, які не належать до собівартості виробництва продукції.

Тестові питання до модуля 2

1. Головні завдання стратегічного планування.
2. Основні ознаки бюджетування.
3. Стратегія санації передбачає...
4. Основні види стратегії оздоровлення.
5. Мета санації балансу.
6. Санація активів балансу передбачає...
7. Санація пасивів балансу передбачає...
8. Власний капітал підприємства – це...
9. Додатковий капітал підприємства – це...
10. Санація капіталу підприємства передбачає...
11. Санаційний прибуток – це...
12. Дизажіо – це ...
13. У процесі санації балансу...

14. Акціонерне товариство може викупити акції власного випуску з метою...

15. Основними цілями зменшення статутного капіталу є

...

16. Напрямами зменшення статутного капіталу є...

17. Методи збільшення статутного капіталу ...

18. Конверсія акцій – це...

19. Викуп корпоративних прав у санаційних цілях доцільно здійснювати...

20. Реструктуризація підприємства – це...

21. Метою реструктуризації є...

22. Основні форми реструктуризації...

23. Основний зміст реорганізації...

24. До заходів у рамках фінансової реструктуризації відносять:

25. З метою реструктуризації виробництва можуть здійснюватися...

26. У разі реорганізації боржника злиттям або приєднанням його до іншого, стійкішого підприємства...

27. Вимоги щодо умов переведення боргу в разі реорганізації підприємства...

28. Реорганізація виокремленням характеризується...

29. Розподільний баланс – це ...

30. Передавальний баланс – це...

31. Суть двоступінчастої санації полягає у...

32. Переважне право на придбання акцій (часток) дає змогу колишнім власникам...

33. Статутний капітал акціонерного товариства збільшується завдяки...

34. Альтернативна санація передбачає...

35. Фінансова участь кредиторів у процесі оздоровлення боржників може набирати таких форм...

36. Санація із залученням нового фінансового капіталу може набирати таких форм...

37. Золоте правило балансу вимагає...

38. На обсяги потреби підприємства в інвестиційному капіталі впливають такі фактори...

39. Фінансова рівновага передбачає...

40. Правило фінансування, яке вимагає, щоб строки, на які мобілізуються фінансові ресурси, збігалися зі строками, на які вони вкладаються в реальні чи фінансові інвестиції, називається...

41. База для визначення потреби в капіталі з метою здійснення виробничо-технічних санаційних заходів являє собою...

42. До правил, які характеризують горизонтальну структуру капіталу, належать...

43. Ефект фінансового левериджу характеризує...

44. Правило вертикальної структури балансу вимагає..

45. До вхідних грошових потоків підприємства відносять:

46. Дисконтування векселів – це...

47. Приховані резерви – це...

48. Функції факторингу...

49. Збільшення суми грошових активів за рахунок внутрішніх фінансових джерел можна досягти...

50. До вихідних грошових потоків підприємства можна віднести...

51. Основні групи факторів, що впливають на зміну собівартості продукції...

15. Зміна організації виробництва та умов праці виявляється в економії витрат за такими основними напрямками...

53. Інвестиції, здійснювані підприємством, що перебуває у фінансовій кризі, згортаються...

54. Внутрішні джерела фінансування антикризових заходів...

55. Альтернативні варіанти кредитування...

56. До вхідних грошових потоків підприємства не відносять:

57. Найбільш зацікавлені у фінансовому оздоровленні підприємства...

58. Підприємство може отримати фінансування із зовнішніх джерел за умови...

59. Основні форми прямої державної підтримки підприємств...

60. Основні форми непрямой державної підтримки підприємств...

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ТА ІНДИВІДУАЛЬНЕ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНЕ ЗАВДАННЯ СТУДЕНТІВ

Окремі питання, які включені до лекційного курсу, потребують більш детального і глибокого вивчення. Самостійна робота студентів з курсу „Антикризове фінансове управління підприємством” полягає у вивченні та опрацюванні основної і додаткової літератури, законодавчих та нормативних документів.

Метою самостійної роботи студентів є активізація засвоєних знань, розвиток умінь та набуття навичок з предмету „ Антикризове фінансове управління підприємством” для подальшого їх використання на практиці.

Самостійна робота студентів з курсу „ Антикризове фінансове управління підприємством” організовується в трьох основних формах. Перша – обов’язкове виконання домашніх завдань як теоретичних, так і практичних, в межах наскрізного індивідуального завдання, яке контролюється під час проведення практичних занять і закінчується презентацією проекту фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Друга – обов’язкова підготовка реферату кожним студентом на 5-6 сторінках, який перевіряє викладач. Вибір теми реферату відбувається на добровільних засадах. Цікаві за змістом реферати виносяться на обговорення. За 15 хвилин

до закінчення практичного заняття проводиться тестування за темою.

Третя форма – організація „круглого столу”, за яким заслуховуються реферати (5-6 хв кожний). Засідання проводяться після вивчення модулів. Засідання „круглого столу” організоване таким чином, щоб залучити до роботи якомога більше студентів.

Позааудиторна самостійна робота включає два етапи:

- теоретичний, який передбачає самостійне опрацювання текстів лекцій, конспектування відповідного матеріалу тощо;
- практичний, що передбачає виконання практичних завдань.

Самостійна робота студентів носить пошуковий, дослідницький характер, що стимулює творчу наукову роботу.

Під час виконання самостійної роботи необхідно дотримуватись наступних правил:

1. Для виконання самостійної роботи необхідно завести окремий зошит, в якому акуратно, розбірливо і без скорочень слід виконувати всі завдання у визначеній послідовності.

2. Перед виконанням теоретичного завдання рекомендується скласти його план або виконувати за планом, запропонованим викладачем.

3. Після перевірки кожного завдання викладачем студент зобов'язаний виправити допущені помилки і усунути інші можливі недоліки.

4. Виконання всіх видів передбаченої цими вказівками самостійної роботи є необхідною передумовою допуску студентів до іспиту з предмету.

Змістовий модуль 1. Основи антикризового фінансового управління підприємством

Тема 1.1. Фінансова криза підприємства та методичні основи оцінки схильності підприємства до банкрутства

Питання для самостійного опрацювання:

1. Природа та сутність економічних ризиків. Об'єктивні та суб'єктивні причини ризику. Характеристика ризикової ситуації. Економічні ризики. Види ризиків та їхня характеристика. Невизначеність та ризик.

2. Управління економічними ризиками. Методологія управління ризику. Стратегія управління ризиком. Оцінка рівня ризику. Система ризик-менеджменту. Організація ризик-менеджменту.

3. Заходи внутрішнього страхування ризиків зниження фінансової стійкості підприємства.

Завдання:

1. Опрацювати рекомендовану літературу.
2. Скласти конспект опрацьованого матеріалу.

Тема 1.2. Теоретичні та методичні основи антикризового фінансового управління підприємством

Питання для самостійного опрацювання:

1. Зміст антикризового фінансового управління підприємством: об'єкт антикризового фінансового управління.

2. Інституційний та функціональний антикризовий менеджмент.

3. Функції антикризового менеджменту

Завдання:

1. Опрацювати рекомендовану літературу.
2. Скласти конспект опрацьованого матеріалу.

Тема 1.3 Концепції антикризового контролінгу

Питання для самостійного опрацювання:

1. Завдання, мета та об'єкти фінансового контролінгу. Визначення санаційного контролінгу.

2. Сутність оперативного і стратегічного контролінгу. Цільові орієнтири стратегічного контролінгу. Мета оперативного контролінгу. Складові системи контролінгу, їх зміст.

Завдання:

1. Опрацювати рекомендовану літературу.
2. Скласти конспект опрацьованого матеріалу.

Тема 1.4 Методологічні основи санаційного аудиту

Питання для самостійного опрацювання:

1. Сутність, мета, об'єкти та завдання аудиту. Загальні умови санаційної спроможності.

2. Суть поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств. Основні вимоги до фінансової звітності підприємства.

3. Сутність аудиторського висновку. Основні елементи аудиторського висновку.

Завдання:

1. Опрацювати рекомендовану літературу.
2. Скласти конспект опрацьованого матеріалу.

Теми рефератів до змістового модуля 1

1. Діагностика банкрутства підприємств.

2. Планування діяльності підприємства.

3. Фінансова стійкість – умова економічного розвитку фірми.

4. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємств.

5. Планування прибутку фірми для визначення стратегії її розвитку.

6. Робочий капітал – передумова поточної ліквідності підприємств.

7. Стан економіки та підприємств України.

8. Критерії банкрутства фірм у країнах ринкової економіки.

9. Менеджмент санації підприємства та його завдання.

10. Контролінг в системі антикризового фінансового управління підприємством.

11. Служба контролінгу на підприємстві: її завдання та організація.

12. Джерела та етапи проведення санаційного аудиту.

13. Методи й прийоми дослідження, які застосовуються під час санаційного аудиту.

14. Методичні підходи поглибленого оцінювання фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств.

Змістовий модуль 2. Антикризові заходи та джерела їх фінансування

Тема 2.3. Реструктуризація підприємств в системі антикризового фінансового управління

Питання для самостійного опрацювання:

1. Різниця між реструктуризацією та реорганізацією підприємства.

2. Корпоративна реструктуризація підприємства.

3. Суть реструктуризації через укрупнення підприємств.

4. Суть реструктуризації через подрібнення підприємств.

5. Зміст реорганізації підприємств через перетворення.

6. Суть передавального та розподільного балансів.

Завдання:

1. Опрацювати рекомендовану літературу.

2. Скласти конспект опрацьованого матеріалу.

Тема 2.6. Державна підтримка антикризового оздоровлення підприємств.

Питання для самостійного опрацювання:

1. Зміст та необхідність державної підтримки підприємств.

2. Джерела та форми державної фінансової підтримки.

3. Методи державної фінансової підтримки підприємств.

4. Державні гарантії та поручительства як особливі види державної підтримки підприємств.

5. Зарубіжний досвід оздоровлення підприємств.

Завдання:

1. Опрацювати рекомендовану літературу.

2. Скласти конспект опрацьованого матеріалу.

Теми рефератів до змістового модуля 2

1. Завдання стратегічного планування в контексті оздоровлення підприємства.

2. Різновиди стратегії оздоровлення підприємств, їх характеристика.

3. Етапи бюджетування на підприємстві, їх характеристика.

4. Складові частини бюджетування, їх характеристика.

5. Функції бюджетування, їх зміст.

6. Джерела покриття непокритих збитків підприємства.

7. Форми реструктуризації підприємства.

8. Законодавчі акти, якими регламентують процедуру реструктуризації підприємств.

9. Захисна стратегія реакції підприємства на фінансову кризу.

10. Наступальна стратегія реакції підприємства на фінансову кризу.

11. Внутрішні джерела фінансового оздоровлення підприємств.

12. Використання зворотного лізингу в антикризових заходах.

13. Оптимізація обсягу та структури запасів.

14. Роль маркетингу у антикризових заходах.

15. Форми та методи державної підтримки підприємств в Україні.

16. Зарубіжний досвід оздоровлення неплатоспроможних підприємств.

ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Фінансова криза на підприємстві
2. Симптоми фінансової кризи.
3. Внутрішні причини кризи.
4. Зовнішні причини кризи.
5. Види фінансової кризи.
6. Фази фінансової кризи.
7. Криза прибутковості.
8. Криза ліквідності.
9. Стадії розвитку кризи.
10. Ознаки кризової ситуації.
11. Зміст антикризового фінансового управління підприємством.
12. Об'єкт антикризового фінансового управління
13. Інституційний антикризовий менеджмент
14. Функціональний антикризовий менеджмент
15. Функції антикризового менеджменту.
16. Економічна сутність санації.
17. Мета та зміст фінансової санації.
18. Типи санаційних заходів.
19. Умови, за яких може прийматися рішення про проведення санації підприємства.
20. Порядок проведення санації.
21. Класична модель фінансової санації.
22. Програма фінансового оздоровлення підприємства.
23. Досудове врегулювання господарських спорів.
24. Сутність контролінгу та його необхідність.
25. Функції контролінгу: координація, інформаційне забезпечення, планування, бюджетування, аудит.
26. Інструменти та методи контролінгу
27. План фінансового оздоровлення підприємства
28. Склад, обсяги та структура плану санації
29. Методологічні основи та порядок складання плану санації.
30. План маркетингу та оцінювання ринків збуту.

31. План виробництва та капіталовкладень.
32. Організаційний план.
33. Фінансовий план.
34. Аналіз методів досягнення беззбитковості підприємства.
35. Оцінка результатів та ефективності фінансової санації підприємства
36. Розробка стратегії санації підприємства
37. Система раннього попередження та реагування.
38. Прогнозування банкрутства.
39. Методи прогнозування банкрутства.
40. Сутність санаційної спроможності підприємства.
41. Визначення санаційної спроможності підприємства.
42. Характерні риси санаційного аудиту.
43. Методика та етапи проведення санаційного аудиту.
44. Програма аудиту.
45. Збір і систематизація інформації про підприємство
46. Оперативне та стратегічне становище підприємства
47. Методика поглибленого оцінювання фінансового стану неплатоспроможного підприємства.
48. Розрахунок та аналіз фактичних показників і тенденцій розвитку.
49. Оцінка глибини фінансової кризи.
50. Аналіз причин і симптомів фінансової кризи.
51. Виявлення сильних і слабких сторін на підприємстві.
52. Прийняття рішення про доцільність санації підприємства.
53. Складання акта аудиторської перевірки.
54. Форми фінансової санації.
55. Джерела фінансування антикризових заходів.
56. Потреба в капіталі. Визначення потреби в капіталі, необхідному для фінансування антикризових заходів підприємства.
57. Потреба в капіталі для реалізації санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

58. Потреба в інвестиційному капіталі.
59. Потреба в оборотних коштах.
60. Зміст фінансової рівноваги на підприємстві. Умови її забезпечення.
61. Правила фінансування.
62. Золоте правило фінансування.
63. Золоте правило балансу.
64. Правило вертикальної структури капіталу.
65. Ефект фінансового левериджу.
66. Внутрішні джерела фінансової стабілізації.
67. Збільшення вхідних грошових потоків, що мають внутрішній характер.
68. Збільшення виручки від реалізації.
69. Реструктуризація активів.
70. Мобілізація прихованих резервів.
71. Рефінансування дебіторської заборгованості.
72. Згортання (заморожування) інвестицій.
73. Зменшення вихідних грошових потоків.
74. Зниження собівартості продукції. Планування собівартості продукції.
75. Резерви зниження собівартості.
76. Власний капітал, його функції та складники.
77. Факторний аналіз витрат на виробництво продукції.
78. Статутний фонд та додатковий капітал.
79. Джерела покриття балансових збитків підприємства.
80. Санація без залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство.
81. Економічний зміст і мета санації балансу.
82. Санаційний прибуток та його складові.
83. Основні цілі та завдання скорочення статутного капіталу підприємств.
84. Зниження номінальної вартості акцій.
85. Зменшення кількості акцій існуючої номінальної вартості. Конверсія.

86. Фінансове оздоровлення із залученням засобів власників підприємства
87. Форми участі власників у санації підприємства
88. Двоступінчата санація.
89. Порядок збільшення статутного капіталу.
90. Фінансові джерела збільшення статутного капіталу.
91. Емісійний дохід.
92. Альтернативна санація.
93. Участь кредиторів у фінансуванні санації підприємства-боржника.
94. Мотиви участі кредиторів у санації підприємства.
95. Форми фінансової участі персоналу в санації підприємства.
96. Реструктуризація підприємства, її зміст та порядок проведення.
97. Механізм реорганізації юридичної особи.
98. Форми санаційної реорганізації підприємства.
99. Етапи реорганізації підприємств.
100. Зміст та порядок складання реорганізаційної угоди.
101. Передавальний та розподільний баланс.
102. Форми та методи державної підтримки підприємств.
103. Пряме державне фінансування антикризових заходів підприємств.
104. Непрямі форми державного фінансового оздоровлення підприємств.
105. Державні гарантії та поручительства як особливі види державної підтримки підприємств.
106. Причини, симптоми та наслідки фінансової кризи банківської установи.
107. Санація комерційного банку.
108. Санація банку в рамках непримусових заходів впливу.
109. Функціонування банку в режимі фінансового оздоровлення.
110. Стабілізаційна позика.

111. Призначення тимчасової адміністрації для управління комерційним банком.

112. Реорганізація як метод фінансового оздоровлення комерційних банків.

113. Заходи щодо оздоровлення банківської системи України.

114. Заходи щодо запобігання банкрутству боржника та позасудові процедури.

РОЗРАХУНОК БАЛІВ ЗА КРЕДИТНО-ТРАНСФЕРНОЮ СИСТЕМОЮ

Розподіл балів, що присвоюються студентам (для іспиту)

Поточне тестування										Підсумковий тест (іспит)	Сума
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2						
32					38					30	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9			
8	8	8	8	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6			

T1, T2 ... T9 – теми змістових модулів

КРИТЕРІЇ ТА ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ І УМІНЬ СТУДЕНТІВ

Оцінка національна	Оцінка ECTS	Визначення ECTS	Кількість балів з дисципліни
Відмінно	A	Відмінно – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	90-100
Добре	B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	82-89

	C	Добре – в загальному правильна робота з певною кількістю помилок	75-81
Задовільно	D	Задовільно – непогано, але із значною кількістю недоліків	64-74
	E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-63
Незадовільно	FX	Незадовільно – потрібно працювати перед тим, як отримати позитивну оцінку	35-59
	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота	1-35

Студенти, які набрали протягом семестру та на іспиті необхідну кількість балів отримують екзаменаційну оцінку. Студенти, які набрали протягом семестру менше встановленого мінімуму балів, зобов'язані до початку сесії покращити свій показник, інакше вони не допускаються до підсумкового контролю з дисципліни і мають академічну заборгованість.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Благодетелева-Вовк С.Л. Управління фінансовою санацією підприємств / С.Л. Благодетелева-Вовк. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 248 с.

2. Варченко О.М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. / О.М. Варченко, А.С. Даниленко. – К.: Хай-Тек Прес, 2011. – 396 с.

3. Говорушко Т.А. Управління фінансовою санацією підприємства: Підручник. / Т.А. Говорушко, І.В. Дем'яненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 400 с.

4. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

5. Економіка підприємства: підручник / За ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – 614 с.

6. Єлецьких С.Я. Фінансова санація та банкрутство підприємств: посібник. / С.Я. Єлецьких, Г.В. Тельнова. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 176 с.

7. Закон України "Про господарські товариства" від 19.09.1991р. (з подальшими змінами і доповненнями).

8. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.2001 р. (з подальшими змінами і доповненнями).

9. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" № 4212-VI

10. Закон України "Про акціонерні товариства" від 17.09.2008р. (з подальшими змінами і доповненнями).

11. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: Навчальний посібник. / І.Н. Карпунь. – Львів: Магнолія Плюс, 2012. – 418 с.

12. Колісник М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: Навчальний посібник. / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Відлий. – К.: Кондор, 2013. – 272 с.

13. Онисько С.М. Фінансова санація і банкрутство підприємств: Підручник. / С.М. Онисько. – Львів: Магнолія, 2009. – 268 с.

14. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банк

рутства, затверджені Міністерством економіки України від 26.10. 2010 р. № 1361.

15. Савченко В.Я. Аудит: Навчальний посібник. /В.Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2014. – 322 с.

16. Сопко В.В. Організація і методика проведення аудиту: Навчально-практичний посібник. / В.В. Сопко, В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова. – 2-ге вид., перероб. та доповн. – К.: ВД "Професіонал", 2016. – 576 с.

17. Штангрет А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навчальний посібник. / А.М. Штангрет, В.В. Шляхетко. – К.: Знання, 2012. – 374 с.

18. Щурик М.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. / М.В. Щурик, П.Ю. Буряк, М.П. Гарасим. – К.: Хай-Тек Пресс, 2010. – 376 с.

19. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій. / Ю.П. Яковлев. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

СИСТЕМА показників оцінки фінансово-господарського стану підприємства

Показники, які характеризують	Порядок розрахунку показників	Висновки
-------------------------------	-------------------------------	----------

аспекти діяльності, що відстежуються, од. виміру		
1	2	3
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ		
Частка основних засобів в активах підприємства, %	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Баланс}} \times 100$	Показує, скільки в балансі підприємства становлять основні засоби
Частка активної частини основних засобів, %	$\frac{\text{Вартість активної частини осн. засобів}}{\text{Залишкова вартість основних засобів}} \times 100$	Зростання показника в динаміці розцінюється як сприятлива тенденція
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}} \times 100$	Характеризує стан основних засобів
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів, %	$\frac{\text{Знос активної частини ОЗ на кін.р.}}{\text{Первісна вартість активної частини основних засобів на початок року}} \times 100$	Збільшення значення показника свідчить про зношення активної частини основних засобів
Коефіцієнт оновлення, %	$\frac{\text{Первісна вартість ОЗ, які надійшли}}{\text{Первісна вартість основних засобів на кінець періоду}} \times 100$	Показує, яку частину основних засобів на кінець року становлять нові основні засоби
Коефіцієнт вибуття, %	$\frac{\text{Первісна вартість ОЗ, які вибули}}{\text{Первісна вартість основних засобів на початок періоду}} \times 100$	Показує, яка частина основних засобів, які були на балансі підприємства на початок року, вибули у зв'язку зі зносом

1	2	3
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ		
Маневреність власних оборотних активів	<u>Грошові кошти та їх еквіваленти</u> Власні оборотні активи	Для нормального функціонування підприємства цей показник змінюється в межах від 0 до 1
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	<u>Оборотні активи</u> Позиковий капітал (довгострокові та поточні зобов'язання)	Зростання показника розцінюється як сприятлива тенденція для підприємства
Коефіцієнт покриття (Кп)	<u>Оборотні активи</u> Поточні зобов'язання	Зростання показника є сприятливою тенденцією
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси – Витрати майбутніх періодів) / Поточні зобов'язання	Граничне значення 0,60,8, під час аналізу тенденції зміни необхідно приділяти увагу факторам, які їх обумовили.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) (Кал)	<u>Грошові кошти+Поточні фінансові інвестиції</u> Поточні зобов'язання	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно, граничне значення – 0,20,35.
Частка обігових коштів в активах, %	<u>Оборотні активи x 100</u> Баланс	Показує, яку частину в активах становлять обігові кошти
Частка власних оборотних активів в їх загальній сумі, %	<u>Власні оборотні активи x 100</u> Оборотні активи	Показує, яку частину становлять власні обігові кошти в загальному їх обсязі
Частка власних	<u>Власні оборотні активи x 100</u>	Рекомендована

оборотних активів у покритті запасів, %	Запаси	нижня межа показника становить 50%
Частка запасів в оборотних активах, %	$\frac{\text{Запаси} \times 100}{\text{Оборотні активи}}$	Показує, яку частину в оборотних активах підприємства становлять запаси
Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\text{„Нормальні” джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}}$	Якщо значення показника менше 1, то поточний фінансовий стан розглядається як нестійкий
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ		
Коефіцієнт фінансової автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Баланс}}$	Граничне значення – 0,5.
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Баланс}}{\text{Власний капітал}}$	Граничне значення – 2.
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}$	Граничне значення – 0,1.
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Баланс}}$	Показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал, граничне значення – 0,5.
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Необоротні активи}}$	Збільшення показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Власний капітал}}$	Зростання показника в динаміці – негативна тенденція, яка свідчить про залежність від фінансування ззовні

1	2	3
Коефіцієнт структури позикового капіталу	<u>Довгострокові зобов'язання</u> Позиковий капітал	Показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви
Коефіцієнт забезпечення власними засобами	(Власний капітал + доходи майбутніх періодів – Необоротні активи) / Оборотні активи	Зростання показника забезпечує для неплатоспроможного підприємства можливість використання позасудових заходів відновлення платоспроможності; граничне значення – 0,1
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	<u>Позиковий капітал</u> Власний капітал	Збільшення показника свідчить про зниження фінансової стійкості та навпаки
Показник фінансового левериджу	<u>Баланс – Власний капітал</u> Власний капітал	Зменшення показника свідчить про позитивні зрушення на підприємстві, граничне значення – 0,25.
Продуктивність праці, тис. грн / особу	<u>Чистий дохід від реалізації продукції</u> Середньооблікова чисельність штатних працівників	Зростання показника є сприятливою тенденцією для підприємства
Фондовіддача, грн/грн	<u>Чистий дохід від реалізації продукції</u> Середня вартість основних засобів	Значення показника залежить від галузевих особливостей підприємства
Оборотність коштів у розрахунках, оборотів, (оборотність дебіторської	<u>Чистий дохід від реалізації продукції</u> Середня дебіторська заборгованість	Зростання показника є сприятливою тенденцією для підприємства

заборгованості)		
-----------------	--	--

Продовження додатка А

1	2	3
Час обороту коштів у розрахунках, днів (період погашення дебіторської заборгованості)	<u>365 днів</u> Оборотність коштів у розрахунках	Зменшення значення показника є сприятливою тенденцією для підприємства
Оборотність запасів, оборотів	<u>Собівартість реалізованої продукції</u> Середні запаси	Зростання показника є сприятливою тенденцією для підприємства
Час обороту запасів, днів	<u>365 днів</u> Оборотність запасів	Сприятливою вважається тенденція зниження показника
Час обороту кредиторської заборгованості, днів	Середня кредиторська заборгованість x 365 днів / Собівартість реалізованої продукції	Сприятливою вважається тенденція зниження показника
Тривалість операційного циклу, днів	Час обороту кредиторської заборгованості + Час обороту запасів	Зменшення показника вважається сприятливою тенденцією
Тривалість фінансового циклу, днів	Тривалість операційного циклу – Час обороту кредиторської заборгованості	Зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	<u>Середня дебіторська заборгованість</u> Чистий дохід від реалізації продукції	Зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією для підприємства
Оборотність власного капіталу, оборотів	<u>Чистий дохід від реалізації продукції</u> Середня вартість власного капіталу	Збільшення значення показника є сприятливою тенденцією
Оборотність сукупного капіталу, оборотів	<u>Чистий дохід від реалізації продукції</u> (Баланс на поч.п.+Баланс на	Збільшення значення показника є сприятливою тенде-

	кін.п.)/2	нцією
<i>Продовження додатка А</i>		
1	<u>2</u>	3
Коефіцієнт стійкості економічного росту	Чистий прибуток – Дивіденди, виплачені акціонерам / Власний капітал	Показує, якими темпами може розвиватися підприємство
Поточна платоспроможність	Довгострокові фінансові інвестиції + + Поточні фінансові інвестиції + Грошові кошти – Позиковий капітал	Від’ємний результат свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства
Коефіцієнт Бівера	<u>(Чистий прибуток – Амортизація)</u> Позиковий капітал	У разі якщо показник не перевищує 0,2, то це відображає небажане скорочення частки прибутку, яка направляється на розвиток виробництва
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ		
Рентабельність продукції, %	<u>Валовий прибуток (Збиток) x 100</u> Собівартість реалізованої продукції	Збільшення значення показників рентабельності вважається сприятливою тенденцією для підприємства
Рентабельність активів (сукупного капіталу), %	<u>Чистий прибуток x 100</u> (Баланс поч. п. + Баланс кін. П.)/2	
Рентабельність власного капіталу, %	<u>Чистий прибуток x 100</u> Середня вартість власного капіталу	
Рентабельність діяльності, %	<u>Чистий прибуток x100</u> Чистий дохід	
Період окупності власного капіталу, років	<u>Середня вартість власного капіталу</u> Чистий прибуток	

ЗВІТ

за результатами проведення аналізу фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства

1. Загальна характеристика підприємства.
2. Оцінка підприємства з позиції неплатоспроможності.
 - 2.1. Оцінка фінансового стану підприємства.
 - 2.2. Аналіз фінансових факторів, що призвели до неплатоспроможності, та визначення можливості санації підприємства.
 - 2.2.1. Аналіз необоротних активів.
 - 2.2.2. Аналіз оборотних активів.
 - 2.2.3. Аналіз власних оборотних засобів.
 - 2.2.4. Поглиблений аналіз дебіторської заборгованості (аналіз структури, тенденцій та аналітичних показників).
 - 2.2.5. Аналіз кредиторської заборгованості.
 - 2.2.6. Аналіз прибутковості підприємства.
 - 2.2.7. Аналіз витрат на виробництво.
 - 2.2.8. Аналіз використання трудових ресурсів.
 - 2.2.9. Аналіз інвестицій та інновацій.
 - 2.2.10. Аналіз об'єктів житлово-комунального та соціально-культурного призначення.
3. Оцінка резервів підвищення ефективності функціонування підприємства та відновлення його платоспроможності.
4. Аналіз виявлення ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства.
 - 4.1. Визначення ознак фіктивного банкрутства.
 - 4.2. Визначення ознак дій з доведення до банкрутства.
 - 4.3. Визначення ознак дій з приховування банкрутства.
 - 4.4. Визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності.
5. Загальні висновки (в тому числі про наявність ознак з дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства) та рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства.

ТАБЛИЦІ

для проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства

Таблиця В.1. – Загальна характеристика підприємства

Повне найменування	
Скорочене найменування	
Дата створення (реорганізації тощо)	
Код згідно з ЄДРПОУ	
Підпорядкованість	
Код території (КОАТУУ)	
Вид діяльності	
Код виду економічної діяльності (КВЕД)	
Форма власності	
Код форми власності (КФВ)	
Територія	
Код організаційно-правової форми господарювання (КОПФГ)	
Статус підприємства (монополіст, який працює на загальнодержавному рівні; монополіст, який працює на регіональному ринку; стратегічно важливе підприємство для економіки та безпеки України тощо)	
Адреса підприємства	
Керівник підприємства (прізвище, ім`я, по батькові), телефон	
Головний бухгалтер (прізвище, ім`я, по батькові), телефон	

Таблиця В.2. – Основні показники, що визначають фінансово-господарський стан підприємства

№ з/п	Показник, одиниця виміру	Фактичне значення за три попередні роки			Примітки (висновки)
		на кінець періоду 31.12.20__	на кінець періоду 31.12.20__	зміни (+/-)	
1	2	3	4	5	6
1.1. Загальні показники діяльності підприємства					
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн				
2	Чистий прибуток (збиток), тис. грн				
3	Середньооблікова чисельність працівників, осіб				
4	Фонд оплати праці, тис. грн				
5	Власний капітал, тис. грн				

6	Необоротні активи, тис. грн				
7	Довгострокові зобов'язання, тис. грн				

Продовження табл. В.2.

1	2	3	4	5	6
8	Короткострокові кредити та позики, тис. грн				
9	Дебіторська заборгованість, тис. грн				
10	Запаси, тис. грн				
11	Власні оборотні засоби, тис. грн				
12	Функціонуючий капітал, тис. грн				
13	Продуктивність праці, тис. грн/ос.				

1.2. Показники ліквідності

14	Коефіцієнт поточної ліквідності				1,5
15	Коефіцієнт покриття				>1,0
16	Коефіцієнт швидкої ліквідності				0,6-0,8
17	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)				0,2-0,35
18	Маневреність власних оборотних засобів				0-1
19	Коефіцієнт покриття запасів				>1

1.3. Показники фінансової стійкості

20	Коефіцієнт фінансової автономії				>0,5
21	Коефіцієнт фінансової залежності				= 2
22	Коефіцієнт маневреності власного капіталу				> 0,1
23	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу				< 0,5
24	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень				
25	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів				
26	Коефіцієнт структури позикового капіталу				
27	Коефіцієнт забезпечення власними засобами				0,1

28	Показник фінансового левериджу				< 0,25
29	Тривалість фінансового циклу				
30	Поточна платоспроможність				
31	Коефіцієнт Бівера				>0,2
1.4. Показники рентабельності					
32	Рентабельність продукції, %				
33	Рентабельність діяльності, %				
34	Рентабельність сукупного капіталу, %				
35	Рентабельність власного капіталу, %				

Таблиця В.3. – Вертикальний та горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства

Стаття балансу	На початок року		На кінець року		Зміни	
	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	відсоток
Необоротні активи, усього		100		100		
1. Нематеріальні активи						
1.1. Залишкова вартість						
1.2. Первісна вартість						
2. Незавершене будівництво						
3. Основні засоби						
3.1. Залишкова вартість						
3.2. Первісна вартість						
4. Інвестиційна нерухомість						
5. Довгострокові біологічні активи						
6. Довгострокові фінансові інвестиції						
6.1. Інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств						

6.2. Інші фінансові інвестиції						
7. Довгострокова дебіторська заборгованість						
8. Відстрочені податкові активи						
9. Інші необоротні активи						

Таблиця В.4. – Аналіз незавершеного будівництва

№ з/п	Назва об'єкта незавершеного будівництва	Початок будівництва	Планова вартість об'єкта, тис. грн	Ступінь будівельної придатності об'єкта, %	Облікова вартість об'єкта, тис. грн	Передбачуваний строк введення в експлуатацію	Вартість доведення об'єкта до придатності для користування, тис. грн

Таблиця В.5. – Аналіз стану основних засобів підприємства

Показник	На початок періоду	На кінець періоду	Зміни (+/-)
	%	%	
Частка основних засобів в активах підприємства			
Частка активної частини основних засобів			
Коефіцієнт зносу основних засобів			
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів			
Коефіцієнт оновлення основних засобів			
Коефіцієнт вибуття основних засобів			
Співвідношення суми основних засобів основної діяльності із сумою основних засобів у цілому по підприємству станом на кінець року			
Питома вага повністю зношених основних засобів			
Ступінь придатності основних засобів у межах нормативного строку служби			

Таблиця В.6. – Аналіз строку служби обладнання підприємства

Показник	Строк служби							
	до 5 років		від 5 до 10 років		від 10 до 20 років		понад 20 років	
	кількість, шт.	вартість, тис. грн	кількість, шт.	вартість, тис. грн	кількість, шт.	вартість, тис. грн	кількість, шт.	вартість, тис. грн
Усього								
У тому числі за видами обладнання								

Таблиця В.7. – Використання виробничих потужностей

Вид продукції	Одиниця виміру	Потужність на початок року	Зміни протягом року		Потужність на кінець року	Середньорічна потужність	Випуск продукції або кількість переробленої продукції	Використання середньорічної потужності (графа 8 / графа 7)х 100, %
			збільшення	зменшення				
Усього по підприємству								
у тому числі за окремими видами продукції								

Таблиця В.8. – Вертикальний та горизонтальний аналіз оборотних активів підприємства

Стаття	На початок року		На кінець року		Зміни	
	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	відсотків
Оборотні активи – усього		100		100		
I. Запаси						
1.1. Виробничі запаси						
1.2. Тварини на вирощуванні та відгодівлі						

1.3. Незавершене виробництво						
1.4. Готова продукція						
1.5. Товари						
2. Векселі одержані						
3. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:						
3.1. Чиста реалізаційна вартість						
3.2. Первісна вартість						
3.3. Резерв сумнівних боргів						
4. Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
4.1. З бюджетом						
4.2. За виданими авансами						
4.3. З нарахованих доходів						
4.4. Із внутрішніх розрахунків						
5. Інша поточна дебіторська заборгованість						
6. Поточні фінансові інвестиції						
7. Грошові кошти та їх еквіваленти						
7.1. У національній валюті						
7.2. В іноземній валюті						
8. Витрати майбутніх періодів						
9. Інші оборотні активи						

Таблиця В.9. – Структура грошових потоків підприємства

№ з/п	Вид діяльності	Код рядка форми № 3	За попередній рік		За поточний рік	
			тис. грн	+/-	тис. грн	+/-
1	Операційна	3195				
2	Інвестиційна	3295				
3	Фінансова	3395				
4	Чистий рух коштів за звітний період	3400				
5	Загальна оцінка якості управління підприємством					

(+) – надходження (позитивне значення); (-) – видатки (від’ємне значення).

Таблиця В.10. – Аналіз руху власного капіталу підприємства

№ з/п	Показник	Зареєстрований капітал, тис. грн	Капітал у дооцінках, тис. грн	Додатковий капітал, тис. грн	Резервний капітал, тис. грн	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), тис. грн	Неоплачений капітал, тис. грн	Вилучений капітал, тис. грн	Всього
1	Залишок на початок року								
2	Надходження								
3	Використано								
4	Залишок на кінець року								
5	Разом змін у капіталі								
6	Темп зростання (позиція 4 / позиція 1) x 100,%								
7	Коефіцієнт надходжень (позиція 2 / позиція 4)								
8	Коефіцієнт вибуття (позиція 3 / позиція 1)								

Таблиця В.11. – Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення

Види дебіторської заборгованості	Строки виникнення							Разом
	менше ніж 1 міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 до 9 міс.	від 9 до 12 міс.	від 1 до 1,5 року	більше ніж 1,5 року	
I. Розрахунки з дебіторами за то-вари, роботи								

та послуги								
у тому числі:								
II. Аванси видані								
у тому числі:								
Разом								

Таблиця В.12. – Аналіз простроченої дебіторської заборгованості

Показники	Код рядка форми № 1-Б	Усього дебіторська заборгованість, тис. грн	Прострочена дебіторська заборгованість	
			тис. грн	% до дебіторської заборгованості
Усього: (рядок 020+100+300)	010			
1. У межах України – усього	020			
У тому числі:				
- за товари, роботи, послуги за чистою реалізаційною вартістю	030			
- за вексями	040			
- з бюджетом	050			
Із внутрішніх розрахунків	060			
Інша поточна заборгованість	090			
2. Із суб'єктами господарської діяльності країн СНГ	100			
3. Із суб'єктами господарської діяльності інших країн	300			

Таблиця В.13. – Структура поточної кредиторської заборгованості

№ з/п	Показник	код рядка форми №	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	Відхилення

			су- ма, тис. грн	% до суми за- бор- гова- ності	су- ма, тис. грн	% до суми забор- гова- ності	су- ма, тис. грн	(+/-) % до су- ми по- чатку року
1	Короткострокові креди- ти банків	1600						
2	Поточна кредиторська заборгованість за:							
	- довгостроковими зо- бов'язаннями	1610						
	- товари, роботи, послуги	1615						
	- розрахунками з бюджетом	1620						
	- у т.ч. з податку на прибуток	1621						
3	Розрахунки зі страху- вання	1625						
4	Розрахунки з оплати праці	1630						
5	Поточні забезпечення	1660						
6	Доходи майбутніх пері- одів	1665						
7	Інші поточні зо- бов'язання	1690						
	Разом за розділом	1695						

Таблиця В.14. – **Формування чистого прибутку**

Період, одиниця виміру	Чистий дохід від реалізації	Опера- ційні витрати та доходи	Фінансовий результат від опера- ційної дія- льності	Інші дохо- ди та витра- ти	Фінансовий результат до оподат- кування	Податок на при- буток	Чистий прибуток (збиток), (+/-)
Рік							
тис. грн							
%	100						
Рік							
тис. грн							
%	100						
Рік							

тис. грн							
%	100						

Таблиця В.14-1. – **Формування чистого прибутку (збитку) суб'єкта малого підприємництва**

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2-м	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	(+,-) тис. грн	(+,-) %
1	Дохід (виручка) від реалізації	010						
2	Чистий дохід (виручка) від реалізації	030						
3	Разом чисті доходи	070						
4	Разом витрати	180						
5	Надзвичайні доходи (витрати), податки на прибутки	060 – 160 – 170						
6	Чистий прибуток (збиток)	190						

Таблиця В.15. – **Аналіз структури прибутку підприємства**

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	(+,-) тис. грн	(+,-) %
1	Фінансові результати від операційної діяльності	2190 або 2195						

2	Дохід (втрати) від участі в капіталі	2200-2255						
3	Інші фінансові доходи (витрати)	2220-2250						
4	Інші доходи (витрати)	2240-2270						
5	Фінансові результати до оподаткування	2290 або 2295						

Таблиця В.15-1. – Аналіз структури прибутку (збитку) суб'єкта малого підприємництва

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2-м	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	(+,-) тис. грн	(+,-) %
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації	030						
2	Разом чисті доходи	070						
3	Разом витрати	180						
4	Чистий прибуток (збиток)	190						

Таблиця В.16. – Аналіз показників рентабельності (%)

№ з/п	Найменування показника	За попередній рік	За поточний рік	Зміни (+/-)
1	Рентабельність продукції			
2	Рентабельність діяльності			
3	Рентабельність сукупного капіталу			
4	Рентабельність власного капіталу			
5	Період окупності власного капіталу			

Таблиця В.17. – Рентабельність окремих видів продукції

Види продукції	Фактично вироблено продукції (у натуральному виразі)	Оптова ціна одиниці (без ПДВ, акцизу), грн	Звітна собівартість одиниці продукції, грн	Обсяг товарної продукції		Рентабельність або збитковість у % до собівартості (графта 5 – графа 6) x 100/ графа 6
				в оптових цінах підприємств (без ПДВ, акцизу), тис. грн	за звітною собівартістю, тис. грн	
Усього по підприємству						
у т.ч. за окремими видами продукції						

Таблиця В.18. – Аналіз витрат на виробництво

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	(+,-), тис. грн	(+,-), %
1	Матеріальні витрати	2500						
2	Витрати на оплату праці	2505						
3	Відрахування на соціальні заходи	2510						
4	Амортизація	2515						

5	Інші операційні витрати	2520					
6	Разом	2550					

Таблиця В.18-1. – Аналіз витрат на виробництво суб'єкта малого підприємництва

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2-м	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	(+,-) тис. грн	(+,-) відсотків
1	Матеріальні витрати	090						
2	Витрати на оплату праці	100						
3	Відрахування на соціальні заходи	110						
4	Амортизація	120						
5	Інші операційні витрати	130						
6	Разом							

Таблиця В.19. – Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення (+/-)	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	%
1	Валовий прибуток (збиток)	2090 або						

		2095						
2	Інші операційні доходи (витрати)	2120-2180						
3	Адміністративні витрати	2130						
4	Витрати на збут	2150						
5	Фінансові результати від операційної діяльності	2190 (2195)						

Таблиця В.19-1. – Аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності суб'єкта малого підприємництва

№ з/п	Показник	Код рядка форми № 2-м	За попередній рік		За поточний рік		Відхилення	
			тис. грн	частка в загальному обсязі, %	тис. грн	частка в загальному обсязі, %	(+,-) тис. грн	(+,-) відсотків
1	Разом чисті доходи	070						
2	Разом витрати	180						
3	Чистий прибуток (збиток)	070						

Таблиця В.20. – Аналіз структури виробництва продукції

Види продукції	Одиниця виміру	Фактично вироблено			Структура виробленої продукції, %
		за звітний рік	за попередній рік	зміни, %	
Обсяг виробленої продукції в облікових цінах, тис. грн					100

У тому числі за окремими видами продукції					

Таблиця В.21. – Аналіз трудових ресурсів підприємства

№ з/п	Показник, одиниця виміру	Форма, рядок, графа	За звітний рік	За попередній рік	Зміни (+/-)
1	Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	форма № 3-ПВ рядок 3170 графа 2			
2	Прийнято працівників, осіб	форма № 3-ПВ рядок 5010 графа 1			
3	Вибуло працівників, усього осіб, з них:	форма № 3-ПВ рядок 5020 графа 1			
3.1	У зв'язку зі скороченням штату, осіб	форма № 3-ПВ рядок 5030 графа 1			
4	Не відпрацьовано, всього, люд-год, в т. ч.:	форма № 3-ПВ рядок 3040 графа 1			
4.1	Відпустки за ініціативою адміністрації, люд-год	форма № 3-ПВ рядок 3100 графа 1			
4.1.1	З них тривалістю понад 3 місяці підряд, люд-год	форма № 3-ПВ рядок 3110 графа 1			
4.2	Неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень, люд-год	форма № 3-ПВ рядок 3120 графа 1			
4.3	Простої, люд-год	форма № 3-ПВ рядок 3130 графа 1			
4.4	Прогули, люд-год	форма № 3-ПВ рядок 3150 графа 1			
5	Середньооблікова чисельність усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості, осіб	форма № 1-ПВ рядок 1010 графа 1			
6	Облікова кількість штатних працівників на 31 грудня звітного року,	форма № 1-ПВ рядок 1 графа 10010			

	усього, осіб				
7	Кількість вакансій на кінець звітного періоду, осіб	форма № 3-ПВ рядок 5061 графа 1			
8	Кількість працівників у найбільшій за чисельністю зміні в останній робочий день звітного року, осіб	форма № 1-ПВ рядок 10170 графал 1			
9	Коефіцієнт змінності працівників	рядок 6 рядок 8			
10	Фонд оплати праці усіх працівників, тис. грн	форма № 1-ПВ рядок 1020 графа 1			
11	Сума заборгованості із виплати заробітної плати, всього, тис. грн	форма № 1-ПВ рядок 2010 графа 1			

Таблиця В.22. – Аналіз технологічності структурних інвестицій в основний капітал

Найменування показника	Код рядка форми № 1 – інвестиції	Вартість, тис. грн	Структура інвестицій, %
Обсяг інвестицій в основний капітал, усього	061		
У тому числі:			
- будівельні та монтажні роботи	062		
- машини, обладнання, інструмент, інвентар	063		
- інші капітальні роботи і витрати	064		

Таблиця В.23. – Аналіз інноваційної активності підприємства

№ з/п	Найменування показника	Код рядка форми № 1 – інновації	Станом на кінець попереднього року, тис. грн	Станом на кінець поточного року, тис. грн	Зміни (+/-)
1	Загальна сума витрат на технологічні інновації, тис. грн	рядок 101			
2	Фінансування технологічних інновацій за рахунок	рядок 202			

	власних коштів, тис. грн				
3	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років, тис. грн	рядок 301			
4	Обсяг реалізованої продукції, що зазнала суттєвих технологічних змін або заново впроваджена, тис. грн	рядок 302			
5	Коефіцієнт інноваційного випуску	(рядок 3)/ (форма № 2 рядок 035)			
6	Відношення розміру повторно введеної та яка отримала суттєві зміни продукції до обсягу всієї інноваційної продукції, %	рядок 4 рядок 3			
7	Зростання виробничих потужностей за результатами інноваційної діяльності (так/ні)	рядок 608			

Таблиця В.24. – Аналіз об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення

Найменування показника, одиниця виміру	Кількісні показники	Вартісні показники		
		балансова вартість на кінець року, тис. грн	доходи за рік, тис. грн	витрати за рік, тис. грн

Таблиця В.25. – Показники аналізу для виявлення ознак фіктивного банкрутства

№ з/п	Показники	Джерело інформації	Станом на дату визнання неплатоспроможним	Станом на початок періоду, який аналізується	Станом на кінець періоду, який аналізується

1	Оборотні активи	форма № 1 рядок 1195			
2	Поточні зобов'язання підприємства	форма № 1 рядок 1695			
3	Коефіцієнт покриття	додаток А			
4	Рентабельність продукції	додаток А			
5	Забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами	додаток А			

Таблиця В.26. – Показники для виявлення ознак доведення до банкрутства

№ з/п	Показники та їх нормативне значення	Джерело інформації (форма № 1)	Станом на початок періоду	Станом на кінець періоду
1	Забезпечення зобов'язань боржника усіма його активами (відношення суми активів боржника до суми його зобов'язань)	рядок 1300/ (рядок 1595 + рядок 1695)		
2	Забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами (відношення оборотних активів до суми зобов'язань боржника)	рядок 1195/ (рядок 1595 + рядок 1695)		
3	Розмір чистих активів (різниця між сумою активів підприємства та його зобов'язанням)	рядок 1300 – (рядок 1595 + рядок 1695)		
4	Ціни, вказані в договорах, відповідають загальноринковим (так/ні)	аналітична інформація		
5	Умови виконання договорів вигідні для підприємства (так/ні)	аналітична інформація		
6	Майно, яке знаходиться у розпорядженні підприємства, тис. грн			

Таблиця В.27. – Показники аналізу для виявлення ознак дій з приховування банкрутства

№ з/п	Показник та його нормативне значення	Джерело інформації	Станом на дату ви-	Станом на початок	Станом на кінець

		ці	знання неплато- спромож- ним	періоду, який ана- лізується	періоду, який ана- лізується
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	додаток А			
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	додаток А			
3	Майно, яке знаходиться у розпорядженні підприємства, тис. грн				
4	Кредиторська заборгованість, тис. грн	форма №1			
5	Розмір штрафу та пені, тис. грн	аналітична інформація			
6	Дебіторська заборгованість, тис. грн	форма № 1			
7	Прострочена частина дебіторської заборгованості, %	аналітична інформація			
8	Кількість справ, порушених у суді (підприємство-відповідач), штук	аналітична інформація			
9	Розмір інвестицій, у т. ч. в основну діяльність, тис. грн	форма № 2-інвестиції рядок 011			
10	Частка доходів від неосновної діяльності в структурі доходів підприємства, %	форма № 2			
11	Кількість працівників згідно зі штатним розкладом на 31.12 зві-	форма № 1-ПВ рядок			

	ного року, осіб	10010 графа 1			
--	-----------------	------------------	--	--	--