

«Донецький національний технічний університет»

Факультет економіки та менеджменту

(повне найменування інституту, назва факультету)

Кафедра управління і фінансово-економічної безпеки

(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

Попова О.Ю.

(підпис)

(прізвище та ініціали)

“ ” 20__ року

Випускна кваліфікаційна робота

Магістр

(освітньо-кваліфікаційний рівень)

на тему «Управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи»

Виконав(-ла): студент II курсу, групи ФІКМ-21

Спеціальності (напрямку підготовки) 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Гелетій Т.М.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Керівник зав. кафедри УФЕБ, д.е.н., проф. Попова О.Ю.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент професор кафедри ЕПР, д.е.н., проф. Далевська Н.М.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Нормо-контролер доц. каф. УФЕБ, к.е.н., доц. Антоненко В.М.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає запозичень з праць інших авторів без відповідних посилань.

Студент

(підпис)

Луцьк – 2022 р.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра управління і фінансово-економічної безпеки

Освітній ступінь магістр

Напрямок підготовки (спеціальність) 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____ /Попова О.Ю./

“ ____ ” _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Гелетій Таїсії Михайлівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи « Управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи»

керівник роботи Попова О.Ю., д.е.н., проф.

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

затверджені наказом по університету від „ 26”_09_2022 р. № 442

2. Строк подання студентом роботи 09.12. 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи звітні дані підприємства, офіційна статистична звітність, інформація періодичних джерел, наукові праці провідних вчених у галузі удосконалення бізнес-процесів на підприємстві, основних напрямів удосконалення, інвестицій, управління всіма процесами виробництва.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. Теоретичні засади управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи. 2. Діагностика фінансового стану підприємства в умовах кризи. 3. Інструментарій удосконалення управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи.

5. Перелік графічного матеріалу (з точною вказівкою обов'язкових креслень)
Демонстраційний матеріал

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
РОЗДІЛ 1	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
РОЗДІЛ 2	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
РОЗДІЛ 3	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
Висновки	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
Нормо-контроль	Антоненко В..М., доц. кафедри УФЕБ		

7. Дата видачі завдання 26.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.	26.09.2022 – 04.10.2022	
2.	ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.	04.10.2022 – 25.10.2022	
3.	ІНСТРУМЕНТАРІЙ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.	25.10.2022 – 15.11.2022	
4.	Висновки за роботою, вступ	15.11.2022 – 04.12.2022	
5.	Оформлення роботи	05.12.2022 – 09.12.2022	

Студент

(підпис)

Гелетій Т.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Попова О.Ю.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Гелетей Т.М. Управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи / Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. - ДонНТУ, Луцьк, 2022.

Досягнуто мету щодо розвинення науково-методичних засад, удосконалення науково-методичного інструментарію та формування практичних пропозицій щодо створення ефективної системи управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи. Уточнено сутність та економічної природи криз в діяльності підприємства. Систематизовано складові системи оцінок фінансового стану підприємства. Розвинуто науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах. Досліджено систему підходів діагностики фінансового стану підприємства в умовах кризи. Проаналізовано рівень фінансової стійкості підприємства. Проведено аналіз та моніторинг ділової активності підприємства. Сформовано науково-методичні підходи до покращення фінансового стану підприємства. Розроблено рекомендації з покращення рівня ділової активності в умовах кризових станів.

Ключові слова: УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, КРИЗА, РІШЕННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ, ФІНАНСИ, ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

ANNOTATION

Heletyy T.M. Managing the financial condition of the enterprise in crisis / Final qualification work for the degree of Master in the specialty 072 Finance, banking and insurance. - DonNTU, Lutsk, 2022.

The goal of developing scientific-methodical foundations, improving scientific-methodical tools, and forming practical proposals for creating an effective system for managing the company's financial condition in crisis conditions has been achieved. It is systematized the components of the company's financial state assessment system. The scientific and methodical principles of managing the financial condition of business entities in crisis conditions have been developed. The system of approaches to diagnosing the financial state of the enterprise in crisis conditions was studied. The level of financial stability of the enterprise was analyzed. The analysis and monitoring of the business activity of the enterprise was carried out. Scientific and methodical approaches to improving the financial condition of the enterprise have been formed. Recommendations for improving the level of business activity in crisis situations have been developed.

Keywords: MANAGEMENT, FINANCIAL CONDITION, CRISIS, DECISIONS, ADMINISTRATION, FINANCE, ECONOMIC ACTIVITIES.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	9
1.1 Сутність та економічна природа криз в діяльності підприємства	9
1.2. Система оцінок фінансового стану підприємства	14
1.3 Науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах.....	21
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	27
2.1 Система підходів діагностики фінансового стану підприємства в умовах кризи	27
2.2 Аналіз фінансової стійкості підприємства.....	33
2.3 Аналіз та моніторинг ділової активності підприємства	38
РОЗДІЛ 3 ІНСТРУМЕНТАРІЙ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	45
3.1 Науково-методичні підходи до покращення фінансового стану підприємства	45
3.2. Рекомендації з покращення рівня ділової активності в умовах кризових станів	48
ВИСНОВКИ.....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	61
Додаток А.....	61
Додаток Б.....	67

ВСТУП

Актуальність дослідження.

Найближчими роками світ буде характеризуватися гострою конкуренцією за довгострокове фінансування. Існує загальна потреба у збільшенні світової частки фінансування довгострокових капіталовкладень за рахунок короткострокових позицій і спекуляцій. Політики та міжнародні регулятори повинні працювати не лише для забезпечення фінансової стабільності, запобігання глобальній кризі та «вирівнювання умов гри» для чесної глобальної конкуренції на ринках глобальних заощаджень. Вони також повинні працювати над створенням пруденційної та бухгалтерської бази, яка заохочуватиме керівників фінансових установ більше зосереджуватися на довгострокових (а не короткострокових) результатах, особливо щодо інвестицій зі значними позитивними зовнішніми ефектами для зростання. Насправді довгострокові інвестиції мають вирішальне значення для майбутнього світової економіки; і це також може зіграти позитивну роль у стабільності фінансового ринку. Довгострокове бачення потрібне для вирішення основних викликів, з якими стикається наше суспільство: зміна клімату, дефіцит природних ресурсів, захист навколишнього середовища, бідність, імміграція та освіта.

Управління фінансовим станом є одним із основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства. Тому виникає необхідність розвинення науково-методичних засад, удосконалення науково-методичного інструментарію та формування практичних пропозицій щодо створення ефективної системи управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи.

Мета і задачі магістерської роботи. Метою представленої магістерської роботи є розвинення науково-методичних засад, удосконалення науково-методичного інструментарію та формування практичних пропозицій щодо

створення ефективної системи управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи.

Для реалізації сформованої мети магістерської роботи поставлено та забезпечено вирішення ряду теоретико-методичних, наукових завдань та сформовано ряд практичних пропозицій:

- уточнення сутності та економічної природи криз в діяльності підприємства;
- систематизувати складові системи оцінок фінансового стану підприємства;
- розвинути науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах;
- дослідити систему підходів діагностики фінансового стану підприємства в умовах кризи;
- проаналізувати фінансову стійкість підприємства;
- аналіз та моніторинг ділової активності підприємства;
- сформулювати науково-методичні підходи до покращення фінансового стану підприємства;
- розробити рекомендації з покращення рівня ділової активності в умовах кризових станів.

Об'єктом реалізації означених задач є параметри та характеристики фінансового стану суб'єктів господарювання що формуються та змінюються під час криз.

Предметом дослідження є теоретичні положення, науково-методичні підходи, аналітичне забезпечення та практичні рекомендації з управління фінансовим станом підприємствах в умовах прояву кризових явищ.

Методи дослідження. Для реалізації мети та вирішення задач, що запропоновано у межах магістерської роботи, застосовано такі методи проведення наукового пошуку: системний підхід, методи діалектики – для уточнення сутності та економічної природи криз в діяльності підприємства; абстракції, індукції та дедукції - для систематизації складових системи оцінок

фінансового стану підприємства; метод абстракції та дедукції – для розвинення науково-методичних засад управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах; наукового спостереження – для дослідження систему підходів діагностики фінансового стану підприємства в умовах кризи; аналізу і синтезу – для аналізу фінансової стійкості підприємства; статистичного методу, метод конкретизації – для аналіз та моніторинг ділової активності підприємства; вивчення наукової літератури – для сформуванати науково-методичні підходи до покращення фінансового стану підприємства; економіко-математичного моделювання – для розробки рекомендації з покращення рівня ділової активності в умовах кризових станів.

Основний науковий результат досягнення поставлених занять полягає у розвиненні та удосконаленні ряду наукових положень щодо управління фінансовим станом підприємствах в умовах прояву кризових явищ.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ КРИЗ

1.1 Сутність та економічна природа криз в діяльності підприємства

Криза – це подія з низькою ймовірністю та високими наслідками, яка може загрожувати легітимності, прибутковості та життєздатності суб'єктів господарювання. Підприємства як один із типів організацій зазнають впливу різноманітних криз, таких як зміни конкурентів, маркетингові альянси, нові ринкові продукти, доступність ресурсів, корпоративні придбання, урядове регулювання тощо. Переживши серію радикальних змін за останні кілька десятиліть, вітчизняні підприємства є хорошими зразками для вивчення антикризового менеджменту у фінансово-економічному аспектів та організаційному рівні. Попередні дослідження антикризового менеджменту, як правило, зосереджувалися на кризі та її управлінні, ігноруючи життєвий етап розвитку підприємства, його позицію на ринку, показники фінансового стану та прогнози його ймовірної зміни.

Проте на кожному етапі життєвого циклу суб'єктів господарювання присутні невідповідності між планованими та досягнутими характеристиками розвитку, а дії їх подолання (за умови негативної різниці) або підтримки та нарощування (за умови позитивної різниці) викликають інтенсифікацію зусиль, зокрема залучення додаткових інвестицій.

Ці дії, які складається з реакції підприємства на кризу, мають свої особливості, процедури та вимоги відповідно до конкретного етапу ЖЦП. Водночас нездатність ефективно впоратися з кризою призводить до ще більших ризиків для суб'єктів господарювання та зацікавлених сторін господарської діяльності – інвесторів, постачальників, споживачів, держави тощо. Таким чином, антикризове управління має пристосовувати свою увагу

відповідно до життєвого циклу розвитку підприємства, щоб вчасно виявити, розрізнити та визначити кризу та ефективно керувати фінансовим станом для підтримки стабільності, автономії, позитивних темпів розвитку.

Вчені та теоретики визначали кризу з різних точок зору. Так в літературі можна знайти класичне визначення: криза — це подія, яка дивує окремих людей, обмежує їхній час для розробки відповіді та загрожує їхнім пріоритетним цілям. Поняття кризи розглядається також як феномен, що є «загрозою виживанню самої організації», або концепція кризи є «загрозою для системи в цілому». Іншою позицією є сприйняття кризи як «руйнівник рамок». Одна основна течія літератури з менеджменту розглядає кризу як порушення технічного ядра організації.

Усі ці визначення можна узагальнити і представити в такий спосіб, що криза — це зрив, який фізично впливає на систему в цілому та загрожує її основним припущенням, її суб'єктивному самопочуттю (і) її екзистенціальному ядру. В літературі можна знайти опис зазначених трьох екзистенційних наслідків кризи:

- по-перше, криза може загрожувати легітимності цілої галузі;
- по-друге, велика криза може змінити стратегічну місію організації;
- по-третє, ефект відбувається на індивідуальному рівні, що порушує суб'єктивний світ людей, почуття власної гідності, сили та ідентичності; їхню внутрішню згуртованість.

З історичної та соціологічної точки зору кризу можна вважати результатом кумулятивного процесу, при тому, що криза є нормальним явищем, що є результатом складності технологій, які ми зараз використовуємо. Із соціально-психологічної та політичної точки зору криза вважається результатом помилкових рішень, ставлячи відповідальність окремих осіб і груп у центрі. При цьому, мета управління кризою полягає в тому, щоб зменшити звичайні обмеження на прийняття рішень і, таким чином, уникнути політичних катастроф, які можуть бути для підприємства пов'язані із процедурою банкрутства та ліквідацією.

Якщо об'єднати дві попередні точки зору, то можна зробити висновок, що криза є нормальною подією, спричиненою як складністю самої системи, так і помилковими рішеннями, а також взаємозв'язками між технологічними системами та людьми, які намагаються ними керувати. Крім того кризу можна описати як нестабільний час або стан справ, у якому назріває вирішальна зміна і з явною ймовірністю або дуже небажаного результату, або дуже бажаного та надзвичайно позитивного результату. Це означає не лише те, що криза є одночасно небезпекою та можливістю; це також означає, що деструктивна сторона кризи сама по собі є обов'язковою умовою для розвитку суб'єктів господарювання.

В академічній сфері вчені розробили багато систем класифікації типів криз. Зокрема узагальнено такі кризи можна представити на рис. 1.1. Ці системи допомагають зменшити невизначеність, коли виникають кризи. Критерії систем класифікації криз різноманітні. У цьому документі автори могли представити лише деякі з них, які вважаються найбільш часто використовуваними в академічних колах. Деякі вчені класифікують кризу відповідно до її характеру або процесу формування; деякі класифікують його відповідно до викликаної причини або джерела; інші сортують кризу відповідно до її впливу або результату.

Можна узагальнено визначити три типи криз: стихійне лихо, промислова катастрофа та терористична катастрофа. Крім того можна констатувати, що існує три основних типи кризи: неочікуваний нещасний випадок, штучний випадок і криза, що посилилася через нещасний випадок.

За процесом формування кризи можна розділити на два типи: раптова криза та кумулятивна криза. Перший завдає удару раптово і застає керівництво зненацька; останній акумулює стресори і з часом вибухає (там само). За спровокованими причинами відрізняють кризи, спричинені окремою людиною чи групою людей, від стихійних лих та руйнування інфраструктури.

За джерелом кризи розрізняють навмисні та ненавмисні. Навмисними

діями, спрямованими на нанесення шкоди організації, є тероризм, саботаж і насильство на робочому місці, а також погані стосунки між працівниками, погане управління ризиками, вороже поглинання та неетичне керівництво. Ненавмисні кризи — це природні катаклізми, спалахи захворювань, непередбачувані технічні взаємодії, збої продукції та економічні спади (там само). Можна також класифікувати кризи за масштабом впливу. Деякі кризи впливають на всю організацію, тоді як інші стосуються лише кількох відділів або кількох людей.



Рисунок 1.1 – Типологія криз в господарській діяльності підприємства*

* Джерело [31]

Крім того можна класифікувати кризи на сім типів відповідно до впливу. Це економічні, інформаційні, фізичні, людські ресурси, репутація, психопатичні дії та природні катаклізми. Економічна криза була спровокована робітничими страйками, заворушеннями та дефіцитом; значне

падіння курсу акцій і коливання; крах ринку; зниження основних доходів; і ворожі поглинання. Інформаційна криза виникає через втрату службової та конфіденційної інформації; неправдива інформація; підробка комп'ютерних записів; втрата ключової комп'ютерної інформації щодо клієнтів, постачальників тощо.

Фізична криза була спричинена втратою або поломкою ключового обладнання, заводу; втрата постачальників матеріалів і ключових об'єктів; великі поломки заводу; вибухи; несправність через поганий дизайн продукту; несправності продукції; і поганий контроль якості.

Криза кадрів виникає внаслідок втрати ключових керівників, персоналу; збільшення кількості прогулів або вандалізму та нещасних випадків; насильство на робочому місці; відсутність планів наступності; корупція; робітничі страйки, заворушення та дефіцит.

Криза репутації буває через наклеп; плітки, злі жарти, чутки, шкода корпоративній репутації; підробка корпоративних логотипів; і неправдиві чутки.

Стихійні лиха — це наслідки землетрусів; пожежі; повені; тайфуни; урагани; і селеві потоки.

У світлі результатів криз суб'єкти господарювання можуть зіткнутися з п'ятьма типами криз. Так, репутаційна криза виникає, коли корпорація неналежним чином вирішує проблеми, пов'язані з якістю продукції, упаковкою, функціями та післяпродажним обслуговуванням, або коли корпорація поводить себе негідно, що завдає шкоди споживачам і, нарешті, сильно шкодить іміджу корпорації. Він включає корпоративну кредитну кризу та пов'язану кризу.

Виробнича криза виникає, коли упаковка, асортимент або якість продукту не можуть задовольнити ринковий попит і не можуть бути прийняті споживачем. Оскільки продукт втрачає свою конкурентоспроможність і частку ринку, корпорація впадає в кризу. Фінансова криза виникає, коли фінансова поведінка корпорації відповідає

змінам ринку капіталу, коригуванням відсотка чи обмінного курсу або коливанням фондового ринку. Це призводить до збільшення фінансових витрат корпорації над її доходом, вичерпання оборотного капіталу та, як результат, краху.

Криза майна виникає внаслідок стихійного лиха або нещасного випадку людини; корпорація втрачає величезну частку свого майна, тому вона не може продовжувати курс.

Криза людських ресурсів включає відсутність компетентної людини та відхід ключової особи.

Також можна узагальнити різні наслідки криз у три категорії. Перша категорія включає кризи, які завдають шкоди репутації та фінансам організацій, такі як підробка продуктів, насильство на робочому місці, тероризм, комп'ютерний злом і чутки. Друга категорія називається випадковими кризами, такими як пошкодження продукту, промислова аварія, транспортні аварії, проблеми та раптова втрата ключових особистих даних. Третя категорія – це неналежна поведінка керівництва, тобто кризи, спричинені керівництвом, такі як неналежне виконання роботи та навмисне порушення законодавства чи нормативних актів.

Іншою ознакою є класифікація кризи як за впливом кризи (перша категорія), так і за спровокованими причинами (друга та третя категорії). До другої та третьої категорії криз можна вдатися за впливом на фінансовий стан та мірою порушення основних його показників – як первинних, так і похідних.

1.2. Система оцінок фінансового стану підприємства

З метою отримати попереднього сприйняття загального фінансового стану підприємства можна розраховувати безліч показників. Однак у професійній практиці рекомендовано започатковуватися аналіз фінансового стану з 5 фундаментальних показників, спрямованих на вимірювання ступеня

набуття господарською діяльністю наступних характеристик у кількісному вимірі:

- зростання;
- рентабельність;
- ефективність;
- фінансова стійкість;
- платоспроможність.

Діагностика та моніторинг зазначеної групи 5 показників, є загальною характеристикою підприємства, що відбиває рівень інвестиційної привабливості підприємства, можливості погашення власних зобов'язань у вигляді платоспроможності, швидкості трансформації активів у найбільш ліквідну форму – форму грозових засобів, а також можливості досягнення високих темпів фінансово-економічного зростання, що у підсумку характеризує спроможність до розвитку у довгостроковій перспективі через показники ділової активності.

На рис. 1.2 представлені у сукупності зазначені характеристики, обчислення яких дозволяє зробити попередній висновок про підприємства з позиції з'ясування можливості досягнення мети та реалізації місії.



Рисунок 1.2 – Елементи фінансового стану підприємства*

* Джерело [7]

Відповідно до рис. 1.2 динаміка та темпи зміни рівня фінансових стійкості та параметру інвестиційної привабливості є першим показником ефективності, який необхідно проаналізувати, щоб зрозуміти тенденцію та спрямованість розвитку суб'єкта господарювання. Чим триваліший часовий горизонт розглядається, тим важливішими будуть дані для розробки об'єктивного аналізу, оскільки вони не спотворені кризовими явищами, що можуть спотворити загальну картину. Тенденція до зростання товарообігу є позитивною ознакою, лише якщо вона супроводжується високою прибутковістю та надійним збором.

Іншим параметром фінансового стану підприємства є група показників рентабельності. Найвідомішим показником прибутковості є маржа EBITDA. Маржа EBITDA вимірює валову рентабельність продажів, тобто відсоток обороту, який залишається після віднімання грошових витрат на поточне управління з доходів: споживання, витрат на оплату праці та послуг. Цей показник дуже корисний як для міжчасових порівнянь, щоб зрозуміти, чи покращилося управління з часом, так і для порівнянь між компаніями в одному секторі та для отримання цікавих міркувань з них.

Важливою характеристикою є ефективність підприємства як ліквідність. Виставлення рахунків і досягнення маржі недостатньо, але необхідно перетворити цю маржу в ліквідність. У ситуації сильного розширення ринку, коли доступ до кредитів не був непереборною проблемою, зростання обороту та збереження маржі були єдиними важливими елементами для вимірювання ефективності компанії. Однак сьогодні, коли ми перебуваємо в періоді ринкової стагнації, а в деяких випадках навіть рецесії, ретельний фінансовий менеджмент має важливе значення для збереження здоров'я компанії. Маржа повинна бути перетворена в ліквідність, і це має бути зроблено через оптимізацію управління оборотним капіталом. Еталонним показником у цьому випадку є цикл оборотного капіталу, визначений сумою середнього часу отримання кредиту і середнього часу зберігання на складі мінус середній час оплати постачальником.

Ліквідними є підприємства зі скороченим робочим циклом, оскільки тривалий час збору та зберігання на складі та короткі терміни оплати постачальникам означають поглинання ліквідності та, як наслідок, створення фінансових потреб.

Ділова активність є характеристикою, що відображає ефективність залучення ресурсів до виробництва та вимірює загальну функцію ефективності реалізації місії підприємства. Фінансові потреби підприємства, створені поточною діяльністю та інвестиціями, покриваються внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування, склад яких впливає на стан здоров'я компанії, особливо в періоди нестабільності.

Показником, який вимірює рівень надійності компанії, є співвідношення позикового капіталу і власного капіталу, що відображає міру ризику та опору до виникнення кризових явищ. Чим вищий рівень фінансової заборгованості щодо власного капіталу, тим вищий рівень ризику підприємства у ринковому середовищі, оскільки надмірна заборгованість робить підприємства вразливим у разі економічної кризи, зміни ринкової кон'юнктури, при цьому загроза банкрутства має тенденцію до зростання ймовірності настання для даного суб'єкта господарювання.

Кредитне плече або фінансовий леверидж – це інструмент, який дозволяє особі купувати або продавати фінансові активи на суму, вищу за капітал, яким вона фактично володіє. Зі сказаного вище випливає, що використання левериджу може збільшити прибутковість фінансових інвестицій. З огляду на те, що капітал, на основі якого буде розраховуватися прибуток у відносному вираженні, буде більшим, ніж той, яким ви володієте. З іншого боку, неправильне використання фінансового важеля може призвести до ризику понести величезні збитки, враховуючи, що вони будуть розраховані на більший капітал, ніж власний.

Саме через усе це фінансовий леверидж є особливо делікатним двосічним мечем для маневру. Послідовне використання може фактично призвести до того, що суб'єкт отримає вигоду від високого потенційного прибутку. Однак

неправильне використання може призвести до серйозних фінансових втрат. Загалом, значення нижче 3 є синонімом здорової компанії, однак слід провести додаткові дослідження щодо вартості боргу, грошового потоку поточного керівництва, операційної прибутковості, створеної керівництвом (EBITDA). Підприємства, які можуть забезпечити високі грошові потоки та привабливу операційну маржу, також можуть дотримуватися вищих рівнів боргу, оскільки вони все ще мають можливість генерувати дохід для покриття відсотків та погашення боргу.

Платоспроможність – є останнім основоположним елементом моніторингу стану здоров'я компанії є ступінь платоспроможності, тобто її здатність покривати фінансові борги за рахунок грошових потоків, створених її операційною діяльністю.

Висока здатність в господарській діяльності підприємства генерувати грошові потоки від операційної діяльності вказує на високу здатність підтримувати значні рівні боргу (сприятливий сценарій). Навпаки, дуже низькі поточні грошові потоки є ознакою того, що компанія буде змушена фінансувати свої інвестиції за допомогою безперервних вливань ресурсів (як власного капіталу, так і капіталу третіх сторін), і, у разі звернення до фінансової заборгованості, відсотки будуть негативно вплине як на звіт про прибутки та збитки, так і на грошові потоки від управління фінансами.

Корисним показником для оцінки прийнятності боргу є коефіцієнт покриття обслуговування боргу, який визначається як співвідношення між грошовими потоками від поточних операцій і фінансовими витратами плюс основна сума боргу, що підлягає погашенню.

Коефіцієнти фінансового стану підприємства та основні методичні засади їх обґрунтування деталізовано на рис. 1.3.

Коефіцієнт автономності (незалежності) підприємства	Коефіцієнт капіталізації	Коефіцієнт використання активів	Коефіцієнт інвестиційної привабливості
• розраховується як відношення власного капіталу підприємства до загальної суми капіталу	• характеризує співвідношення між запозиченим капіталом і власними доходами підприємства	• характеризує здатність підприємства погасити борги та позики за рахунок наявних активів та визначає, яка частина активів буде використана для погашення боргів, що також допомагає аналізувати ліквідність і фінансову стабільність	• характеризує залежність підприємства від трьох факторів: рентабельності продажу, оборотності активів і структури авансованого капіталу, та показує, як підприємство працює за рахунок регулярних інвестицій

Рисунок 1.3 – Коефіцієнти фінансового стану підприємства*

* Джерело [7]

Показники платоспроможності та їх зміст представлено на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 – Показники платоспроможності та їх зміст*

* Джерело [7]

Детальне розшифрування зазначених 5-ти показників, що традиційно використовуються у міжнародній практиці та практиці господарювання вітчизняних підприємств представлено у таблицях 1.5 та 1.6.

Таблиця 1.1 - Показники оцінювання ліквідності підприємства*

№ з/п	Назва показника	Методика визначення	Призначення
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{пп} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання(6)}}$	Характеризує достатність оборотних засобів для покриття підприємством власних боргів
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл} = \frac{(\text{Оборотні активи}-\text{Запаси})}{\text{Поточні зобов'язання (7)}}$	Визначає частину поточних зобов'язань, що можуть бути погашені за рахунок грошових коштів та майбутніх фінансових надходжень
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання(8)}}$	Показує готовність підприємства розплачуватися за короткостроковими зобов'язаннями використовуючи найбільш ліквідні активи
4	Чистий оборотний капітал	$ЧОК = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання(9)}}$	Показує достатність короткострокових оборотних коштів для виплати поточних зобов'язань у міру надходження платежів

* Джерело [7]

Таблиця 1.2 - Показники оцінювання ділової активності підприємства*

№ з/п	Назва показника	Методика визначення	Призначення
1	Коефіцієнт оборотності активів	$K_{oa} = \frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Середня величина підсумку балансу (10)}}$	Характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел залучення
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{одз} = \frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Середньорічна величина дебіторської заборгованості (11)}}$	Визначає швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{окз} = \frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Середньорічна величина кредиторської заборгованості (12)}}$	Показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується
4	Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, днів	$СПЗ = \frac{\text{Тривалість звітної періоду}}{\text{Коефіцієнт оборотності* (13)}}$ * дебіторської або кредиторської заборгованості	Показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованості підприємства
5	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$K_{oa} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня вартість матеріальних запасів(14)}}$	Характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства

* Джерело [7]

Коли йдеться про фінансовий стан підприємства, то враховуються усі фінансові операції та рішення, спрямовані на пошук шляхів ефективного використання капіталу та активів підприємства, необхідного для реалізації місії та підтримки високих темпів розвитку на конкурентному ринку. Тип управління фінансовим станом потребує оптимізації використання засобів підприємства, що в умовах кризи є вкрай обмеженими. Тому важливим є пошук шляхів фінансової стабілізації підприємства, який, по суті, включає всі ті практики, які, щоб отримати оптимальне співвідношення між темпами розвитку, мірою залучення засобів, ступенем реалізації місії та досягнення стратегічних та оперативних задач господарської діяльності.

1.3 Науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах

Реалізація всієї системи дій і заходів, згаданих вище, науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах повинні базуватися на низці конкретних принципів, без яких цілі кризового менеджменту стають важкодосяжними. Ці принципи є основою ефективної організації управління фінансовим станом підприємства з урахуванням криз. Це такі, що представлені на рис. 1.5.

Хоча ці принципи є корисними для оцінки фінансового стану в умовах кризис, але мають низку обмежень. Передусім, фінансовий стан треба розуміти як суму індивідуальних характеристик господарської діяльності підприємства, що не може бути розглянута як проста алгебраїчна сума. Крім того деякі показники не повною мірою характеризують ті процеси, назви яких вони відповідають. сторін її учасників.

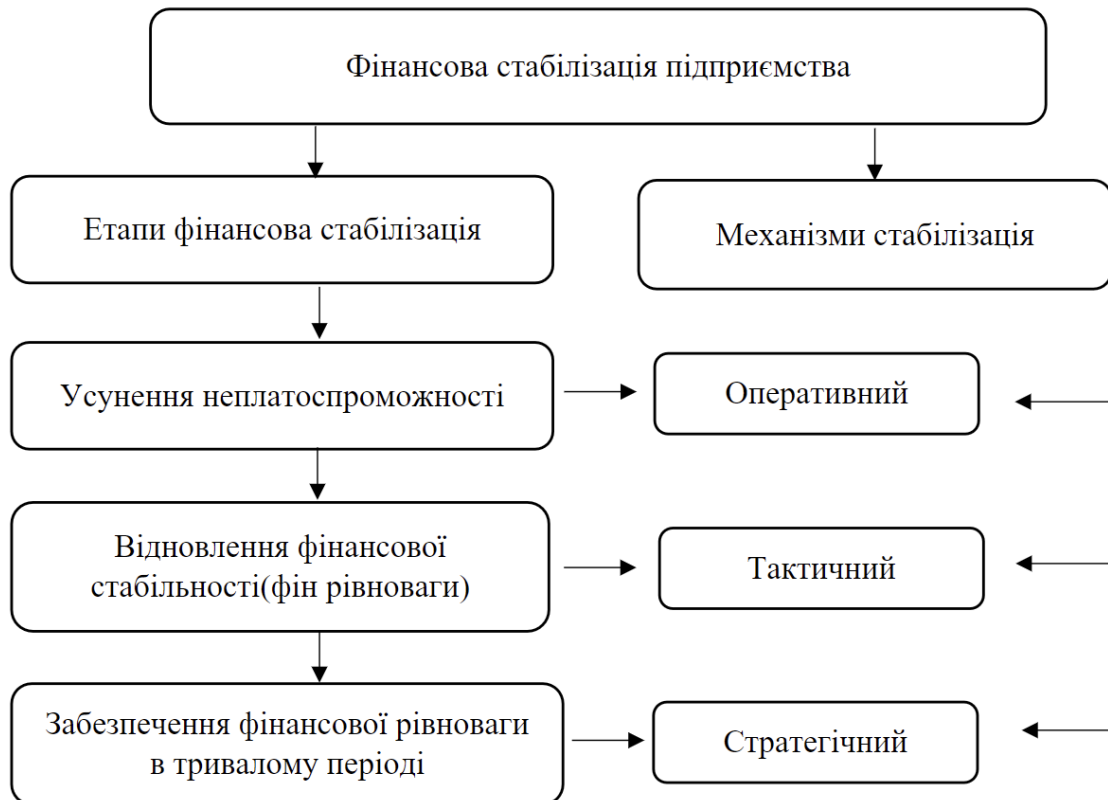


Рисунок 1.5 – Інструментарій підтримки та стабілізації параметрів фінансового стану підприємства в умовах кризи

*За даними [14]

Наприклад індивідуальні показники фінансової стабільності за окремими напрямками господарської діяльності або окремими інвестиційними проектами, спрямованими на усунення криз, не можуть в алгебраїчній сумі відображати загальну фінансову стабільність підприємства, адже не враховуються причинно-наслідкові зв'язки між ланками господарювання та кореляція проектів, що реалізують на підприємстві. Крім того параметри фінансової стійкості підприємства, як правило, не враховують взаємозв'язки між учасниками фінансової системи, існування суттєвої кореляції між їхніми ризиками та можливість ефекту зараження або впливу спільного ризику.

По-третє, індикатори фінансової стійкості, як правило, не містять попередньої складової, необхідної для виявлення проблем фінансової стабільності. З урахуванням цього можна рекомендувати наступні принципи

організації управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи (рис. 1.6).

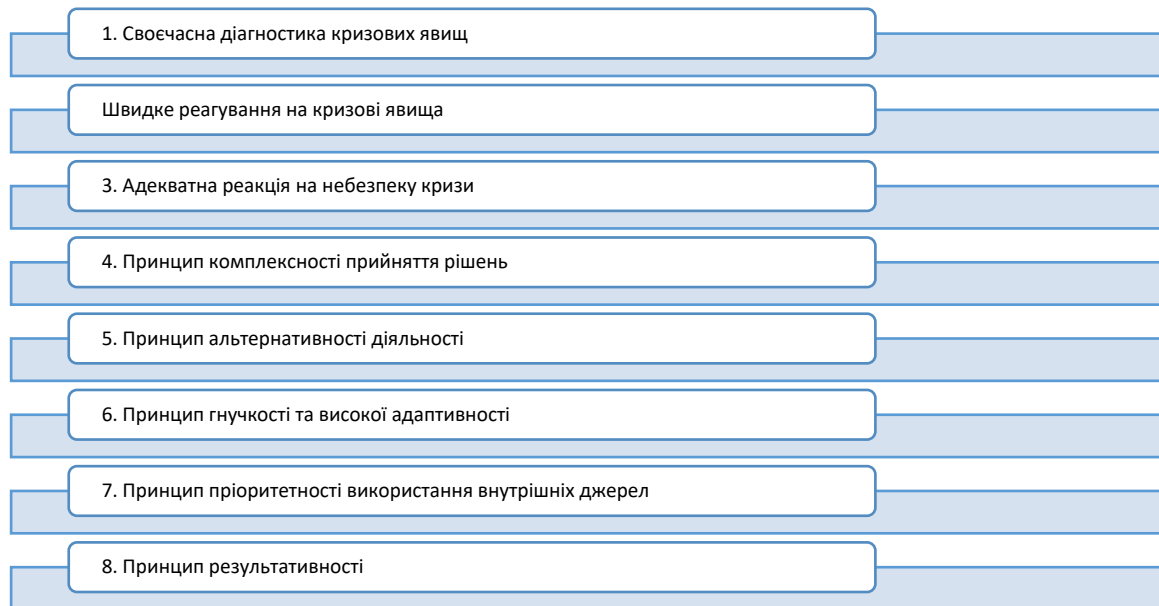


Рисунок 1.6 – Принципи організації управління фінансовим станом підприємства в умовах криз*

* Побудовано на основі [1]

Ефект управління фінансовим станом підприємства в умовах криз можна оцінити залежно від ступеня досягнення його цілей, щодо передбачення-уникнення кризи, послаблення її негативних впливів, подолання. Що стосується першого принципу системи антикризового управління, то його можна вважати одним з найважливіших. Тому що уникнути кризи можна лише через діагностику можливостей кризи. Це дозволить підприємству використовувати весь арсенал інструментів антикризового управління в боротьбі з кризою.

Специфіка управління фінансовим станом підприємства в умовах криз полягає в поєднанні стратегічних і тактичних напрямків, в оперативному реагуванні на трансформації зовнішнього середовища, у виробленні та використанні варіантів і альтернативних напрямків дій. Такий підхід дозволяє підприємству на всіх етапах розвитку кризи виявити та оптимізувати зв'язок між ризиком і прибутковістю, параметрами фінансової стабільності,

автономності та незалежності, ліквідності та платоспроможності. Саме ця ситуація і стає основною проблемою управління фінансовим станом підприємства в умовах криз. Відповідно, політика управління фінансовим станом підприємства в умовах криз стає частиною загальної фінансової політики та системи менеджменту підприємства, які мають на меті застосування ефективного інструментарію ранньої діагностики загрози банкрутства та своєчасного застосування заходів фінансового оздоровлення, які б забезпечили вихід із кризи.

З банкрутством підприємств, найчастіше, можна зіткнутися, а саме, в умовах нестабільної економіки, що супроводжується різними дисбалансами на всіх рівнях. Ці дисбаланси постійно випробовують керівництво підприємств, порушуючи їх нормальне функціонування. В умовах, коли підприємство успішно функціонує на ринку, досягаючи позитивних економіко-фінансових результатів, антикризове управління повинно бути орієнтоване на операції попередження та попередження кризових явищ.

Проте з появою перших ознак кризи управління кризами активізується, і стає все більш загостреним із погіршенням внутрішнього та зовнішнього становища підприємства. Необхідною є розробка інструментів з банкрутством підприємств, найчастіше, можна зіткнутися, а саме, в умовах нестабільної економіки, які необхідно застосовувати, перш за все, в умовах коливань зовнішнього середовища (податки, інфляція, відсоткова ставка, ринкові чинники тощо), які часто породжують кризу і призводять до ситуації банкрутства.

Ефективність управління фінансовим станом підприємства в умовах криз, в умовах нестабільної економіки обумовлена здатністю підприємства результативно відповідно до плану реагувати на ці зміни, що загрожують його ліквідному та фінансово стійкому господарюванню. Ефективність управління фінансовим станом підприємства в умовах криз на підприємстві залежить від ряду факторів, що можна систематизовано представити в такий спосіб (рис. 1.7).



Рисунок 1.7 – Фактори впливу на ефективність інструментарію управління фінансовим станом підприємства в умовах криз*

* Побудовано на основі [1]

Оскільки метою компанії є збільшення вартості економічного капіталу, ситуації зі статичною чи знижуваною вартістю можна інтерпретувати як сигнали потенційних дисбалансів. Таким чином, негативна динаміка вартості може бути наслідком як нездатності реалізувати очікуваний дохід або грошові

потоки, так і погіршення рівня ризику корпоративних стратегій. Коли втрата потоків є «систематичною та незворотною без втручання з виправлення чи реструктуризації», виникає ситуація занепаду. Криза є моментом після спаду та перетворюється на серйозні недоліки з точки зору фінансових потоків у формі кризи ліквідності, труднощів у доступі до кредиту та втрати довіри корпоративних зацікавлених сторін. У найсерйозніших випадках криза неминуче призведе до неплатоспроможності або неможливості регулярно виконувати зобов'язання, а також до нестабільності, яка є постійним станом не виправного спадкового дисбалансу без згоди кредиторів на відмову від негайного стягнення належні їм кредити.

Можна виділити п'ять основних причин, з яких може виникнути стан занепаду та/або кризи фінансового стану:

- занепад і криза через неефективність;
- зниження надлишкових потужностей/жорсткості та криза;
- занепад і криза від занепаду продукції та від дефіциту та маркетингових помилок;
- криза від неспроможності планувати, від помилок у стратегії та відсутності інновацій;
- криза фінансового дисбалансу.

У підсумку ці кризи призводять до погіршення параметрів фінансового стану, що потребує обґрунтування науково-методичних підходів до управління фінансовим станом в умовах криз.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

2.1 Система підходів діагностики фінансового стану підприємства в умовах кризи

Для аналізу ефективності бізнесу можна застосувати декілька методів: Інтерпретація звітів – вивчаються абсолютні цифри, що містяться у звітах. Це дає введення в майновий стан підприємства, його короткострокові або довгострокові вкладення в активи, джерела формування власного і позикового капіталу, а також відносини з його кредиторами і дебіторами. Застосовуючи звітний метод інтерпретації, слід враховувати ряд обмежень: - баланс відображає стан активів і зобов'язань підприємства на певну дату, але не дає відповіді, чому встановлено такий стан; - інтерпретація даних балансу можлива лише шляхом їх ув'язки з даними про товарообіг або обсяг реалізації; будь-які висновки щодо того, наскільки великі чи малі суми кожної зі статей балансу, можна зробити лише після їх порівняння з відповідними сумами обороту; - за даними балансу можна розрахувати різні коефіцієнти, але для їх оцінки потрібні порівняльні середньогалузеві дані. Інтерпретація фінансової звітності повинна здійснюватися в певному порядку:

- перевірка статей балансу, відповідного розкриття інформації та її релевантності;
- уточнення найбільш «критичних» статей (збитки, прострочена заборгованість, висока частка дебіторів від загальних активів, високий відсоток зобов'язань порівняно з рівнем дебіторів);
- перевірка відповідності балансу та звіту про фінансові результати (за сумами нерозподіленого прибутку, формування резервів);

- перегляд статей звіту про фінансові результати та їх порівняння з розкритою інформацією.

Вертикальний і горизонтальний фінансовий аналіз

Основними функціями активів підприємства є: забезпечення та розширення господарської діяльності підприємства та забезпечення виконання зобов'язань підприємства. На розмір і структуру активів підприємства впливають кілька факторів:

- розмір підприємства, область діяльності та його цілі;
- застосовувані технології;
- міркування щодо ефективності;
- маркетингові міркування;
- тип збутової організації.

Стан капіталу підприємства відображається в бухгалтерській звітності підприємства – його балансі. Змінюється структура і склад капіталу підприємства, на них впливають здійснювані господарські операції. При аналізі стану, структури та змін капіталу підприємства використовується горизонтальний і вертикальний аналіз балансу.

Вертикальний аналіз Вертикальний аналіз балансу показує ресурси підприємства та зміни в структурі їх джерел у відсотках, взявши за основу загальну суму балансу, яка дорівнює 100 %. Вертикальний або структурний аналіз дозволяє проаналізувати зміни в структурі об'єкта дослідження за певний період, а також у порівнянні з бюджетом. Мета вертикального аналізу полягає в наступному:

- дає поняття про бухгалтерську звітність – у вигляді відносних величин, що характеризують баланс і структуру звіту про прибутки та збитки;
- дозволяє оцінити справедливість і правильність річного звіту підприємства;
- вказує на «проблемні» зони діяльності підприємства та дозволяє підготувати подальший план дій.

Іншими словами, вертикальний аналіз — це відсоток деяких статей фінансової звітності від загальних активів або зобов'язань, відповідно, та інших загальних показників, а також структурні зміни деяких статей балансу та звіту про прибутки та збитки. Аналіз виражається у вигляді коефіцієнтів. Відповідно до цього методу об'єкт вважається 100 %, і з цього визначається співвідношення між деякими розділами та загальною кількістю об'єкта, таким чином формуючи структуру об'єкта. При виконанні вертикального аналізу балансу всі статті балансу виражаються у відсотках відносно загальної суми балансу, тоді як при виконанні вертикального аналізу звіту про прибутки та збитки всі статті виражаються відносно суми доходів і витрат.

Горизонтальний аналіз — визначаються відносні та абсолютні зміни в різних статтях звітності порівняно з попереднім періодом або будь-якими іншими базовими періодами. За допомогою цього методу можна аналізувати як показники протягом періоду змін, так і дисперсію показників порівняно з базовим періодом. Метод динаміки показує тенденції зміни досліджуваних показників і дає можливість у ході аналізу вивчити вплив різних факторів на зміни даних показників і визначити їх значення. Горизонтальний аналіз базується на золотих правилах балансу. Золоті правила балансу не є обов'язковими; це рекомендації щодо фінансування активів.

Існують три золоті правила балансу:

$$1. \text{Власний капітал} - \text{довгострокові інвестиції} = \text{відхилення} \quad (2.1)$$

Це означає, що довгострокові інвестиції бажано покривати власним капіталом (власний капітал утримується підприємством протягом необмеженого періоду часу) .

$$2. \text{Власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання} - \text{довгострокові інвестиції} = \text{відхилення} \quad (2.2)$$

Довгострокові інвестиції повинні бути покриті власним капіталом і довгостроковими зобов'язаннями, оскільки термін погашення довгострокових зобов'язань – рік і більше.

3. Короткострокові зобов'язання – Оборотний капітал = відхилення (2.3)

Це означає, що оборотний капітал має бути покритий короткостроковими зобов'язаннями.

Основна ідея методу горизонтального або динамічного аналізу полягає в порівнянні значень показників, що перевіряються, зі значеннями тих же показників у попередньому періоді (базовий період) або зі значеннями, включеними в бюджет.

Горизонтальний аналіз:

- дає уявлення про темпи зростання підприємства, співвідношення між темпами зростання доходів і витрат підприємства;
- дозволяє з'ясувати тенденції розвитку підприємства та їх циклічність, вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на результати діяльності підприємства;
- дозволяє оцінити ефективність зростання обороту підприємства по відношенню до його фінансового стану.

Динамічний або горизонтальний аналіз показує тенденції зміни досліджуваних показників і дає можливість у ході аналізу вивчити вплив різних факторів на зміни даних показників і визначити їх значення. Даний вид аналізу може здійснюватися як певні зміни окремих статей балансу в абсолютних і відносних величинах (відсотках) при порівнянні показників звітної періоду з попереднім періодом або будь-якими іншими базовими показниками. Зміни аналізуються за допомогою індексу динаміки або у відсотках.

Метод фінансових коефіцієнтів – розрахунок коефіцієнтів звітних даних, виявлення кореляційних зв'язків між показниками. Система аналітичних коефіцієнтів є одним із провідних елементів аналізу фінансового стану, який використовується різними групами користувачів: менеджерами, аналітиками,

акціонерами, інвесторами, кредиторами та ін. Відомі десятки таких показників і з практичних міркувань вони поділяються на кілька груп. Найчастіше в областях фінансового аналізу нижче виділяють п'ять груп показників. Розрахунок і аналіз фінансових показників – фінансові показники отримують за допомогою методів розрахунку показників і аналізують результати. Розраховані коефіцієнти можна порівняти з:

- певні стандарти;
- показники попередніх періодів;
- фінансові показники конкурентів;
- середньогалузеві показники.

Аналіз фінансових показників – це систематичне порівняння відносин з використанням інформації фінансової звітності з метою виявлення логічних змін на підприємстві та опису фінансового стану підприємства. В аналізі коефіцієнтів або показників визначаються значні кореляції між двома компонентами фінансової звітності. В основному коефіцієнт – це цифра, отримана в результаті арифметичних операцій з двох цифр фінансової звітності, тому можна обчислити багато різних коефіцієнтів. Однак лише дуже невелика кількість коефіцієнтів передбачає значну інформацію про фінансовий стан підприємства. Фінансовий аналіз на практиці використовує коефіцієнти для визначення фінансового стану підприємства.

У фінансовому аналізі на практиці використовуються коефіцієнти, які можна розділити на такі групи:

- група коефіцієнтів ліквідності;
- група коефіцієнтів рентабельності;
- група коефіцієнтів платоспроможності;
- група коефіцієнтів ефективності використання активів;
- група коефіцієнтів інвестицій.

Кожен коефіцієнт при окремому розрахунку не дає інформації про підприємство. Лише набір коефіцієнтів та їх зміни з часом, а також порівняння із середніми показниками по галузі надають цінну інформацію про фінансовий

стан підприємства. Метою аналізу коефіцієнтів є розрахунок найважливіших коефіцієнтів і визначення динаміки їх зміни протягом аналізованого періоду.

Фінансові коефіцієнти показують фінансові пропорції між різними статтями звіту. Сам по собі розрахунок фінансових коефіцієнтів не дає достатньої інформації про фінансовий стан підприємства. Щоб проаналізувати фінансовий стан підприємства за результатами аналізу коефіцієнтів, необхідно порівняти розраховані коефіцієнти з певною базою. Базою для порівняння можуть служити:

- загальноприйнятні параметри;
- середньогалузеві показники;
- аналогові показники попередніх періодів;
- показники підприємств-конкурентів;
- будь-які інші показники формують оцінки аналізу.

У використанні кожної бази порівняння є переваги та недоліки:

1. Лише для кількох співвідношень існують стандарти або загальноприйняті заходи; Крім того, відхилення показників підприємства від загальноприйнятих стандартів може бути пов'язане зі специфікою галузі, особливостями розвитку бізнес-середовища або його сезонним характером;

2. Часто неможливо отримати достовірну інформацію про середньогалузеві показники; Є можливість лише отримати дані про деякі усереднені дані підприємств, які можуть слугувати еталонними даними;

3. Порівняння показників підприємства з власними показниками дозволяє лише визначити сферу розвитку самого підприємства і не дає інформації про рейтинг підприємства в галузі та порівняння з його конкурентами;

4. Про підприємство-конкурента можна отримати лише опубліковані дані, які можуть бути недостатньо детальними, щоб стати основою для порівняння показників;

5. Показники будь-якого іншого підприємства, що аналізується, включають конкретні дані підприємства, що також впливають на ці показники

Існує три різні методи порівняння фінансових показників:

- порівняння з ідеальним рівнем (правило емпіричного вимірювання);
- порівняння з попередніми періодами;
- порівняння з галузевим рівнем.

2.2. Аналіз фінансової стійкості підприємства

Аналіз фінансової стійкості підприємства передбачає визначення змісту даного поняття, яке може розглядатися у трьох вимірах.

Першим виміром є монетаристська модель А. Дж. Шварца (1986), згідно з яким фінансова криза виникає тоді, коли населення, побоюючись, що за безцінь не вдасться знайти засоби платежу на ринку, масово біжить забирати гроші, покладені в банки. Останні, марно намагаючись компенсувати відтік ліквідності, вимагають дострокового погашення кредитів, відмовляються від їх поновлення або продають активи, підсилюючи ситуацію паніки. У результаті такої поведінки кількість грошей різко падає, що спричиняє гострий спад. Кризу можна запобігти або вирішити, підтримуючи пропозицію грошей на докризовому рівні, через операції на відкритому ринку або використовуючи інструмент останньої інстанції кредиту на користь окремих банків. Відповідно до монетаристського припису, підтримання певного рівня кількості грошей було б тому достатньою умовою для збереження ціни.

У літературі розрізняють випадок, коли криза залежить від помилок монетарної політики, від випадку, коли виникає банківська паніка. З іншого боку, банкрутства чи падіння цін на фінансові та реальні активи не будуть фінансовою кризою, а лише псевдокризою. Як і неплатоспроможність суверенних держав і обвал обмінного курсу, знову ж таки, за словами Шварца. Дійсно, перше було б фізіологічним у ринковій економіці, тоді як неплатоспроможність держав або обвал валютного курсу були б лише результатом помилкової економічної політики.

Другим виміром фінансової стійкості є модель, заснована на теорії ділового циклу, стверджує, що фінансова стійкість зростає ендегенно на фазах

зростання циклу, коли кредит, інвестиції та ціни на фінансові та реальні активи різко зростають як функція дедалі більш необмеженого очікування від виконання фундаментальних детермінант економіки. Розворот циклу, викликаний, наприклад, екзогенним шоком, який змінює знак очікувань, був би різким і також кумулятивним. Криза буде складатися з «жорстокого, короткострокового, нециклічного погіршення всіх або більшості фінансових показників - короткострокових ставок, цін на активи (акції, будівлі, земля) і банкрутства фінансових установ і комерційних підприємств».

Третім виміром фінансової стійкості є інтерпретаційна тенденція, яка базується на теорії інформаційної асиметрії Дж. Стігліца (1981), і має інші акценти, оскільки наголос робиться на неправильному функціонуванні ринків. Це відбувається, коли одна зі сторін фінансового контракту не має всієї необхідної інформації про іншу сторону, щоб мати можливість приймати правильні рішення. Існує два типи інформаційної асиметрії: *ex ante* (несприятливий вибір) і *ex post* (моральний ризик). У першому випадку відсутність повної інформації може призвести до того, що кредитор вибере контрагентом фінансового контракту найризикованішого претендента на отримання коштів, тобто такого, який може призвести до найменш сприятливого економічного результату для кредитора. У другому випадку, проте, кредитор може бути спонуканий обрати контрагента, який, відповідно до умов фінансового контракту, бере участь у дуже ризикованій діяльності, що збільшує ймовірність провалу фінансованої ініціативи.

Четвертий вимір фінансової стійкості стосується спекулятивних атак на режими фіксованого валютного курсу. У літературі виділяють дві основні моделі. Перше, так зване перше покоління моделей стверджує, що атака відбувається, коли кредит, наданий для фінансування державного бюджету, спричиняє повне виснаження валютних резервів. Цей механізм узгоджується з неодноразовими кризами валютного курсу, які мали місце в Латинській Америці в 1970-х і 1980-х роках, коли відбулася широка монетизація надмірного бюджетного дефіциту. З іншого боку, згідно з так званими

моделями другого покоління, існують різні рівні зміни рівноваги, кожен з яких узгоджується з певною конфігурацією економічної політики. В основі проблеми лежить потенційна несумісність між різними цілями, які переслідує уряд (наприклад, розвиток доходів і зайнятості та стабільність обмінного курсу). Атака відбувається, коли оператори бачать, що витрати на підтримку паритету (низьке зростання) стають більшими, ніж вигоди, які він дозволяє отримати (стабільність цін).

Кілька аналітиків стверджують, що ця теоретична закономірність пояснює атаку на британський фунт у 1992 р. Таким чином, незважаючи на відмінності, в обох моделях атака є не результатом діяльності ірраціональних спекулянтів чи маніпулювання ринком, а наслідком раціональних рішень операторів. мотивований прибутком і прийнятий, коли зміцнюється переконання, що численні цілі, які переслідує економічна політика, не відповідають підтриманню фіксованих обмінних курсів.

Представлені виміри фінансової стійкості підкреслюють, в першу чергу, що фінансова стійкість це широке поняття, яке стосується всіх фінансових установ, ринків та операційної інфраструктури. По-друге, існують різні рівні фінансової стійкості, що відповідає різному ступеню здатності фінансової системи виконувати свої функції розподілу ресурсів, зниження ризиків і сприяння розвитку. Система є стабільною, коли вона перевищує соціально прийнятний мінімальний поріг, який вимірюється, часто недосконалим, за допомогою безлічі показників. По-третє, система повинна мати вимоги до надійності, здатні запобігти поодиноким дестабілізуючим подіям, які через ланцюжок інституцій і ринків спричиняють послідовність втрат, здатних скомпрометувати всю систему, а також завдати величезної шкоди реальній економіці.

Незалежно від змістовного наповнення моделі фінансової стійкості доцільно використовувати трикомпоненту модель, яка характеризує систему показників обсягу власних оборотних засобів, власних та довгострокових джерел формування запасів, джерела формування запасів, і представляю собою

координати у тривимірному просторі. Це дозволяє оцінити ступінь розбіжності між ідеальним рівнем фінансової стійкості (коли вона є абсолютною, а трикомпонентна модель має координати (1,1,1)), та реальним рівнем (система координат $X_1X_2X_3$).

При цьому головним завданням управління фінансовим станом у частині управління фінансовою стійкістю є досягнення максимального рівня збалансованості між грошовими засобами підприємства та і фінансовими зобов'язаннями короткострокового характеру суб'єкта господарювання. Це може бути досягнуто різною варіацією методів, вибір яких здійснюється залежно від умов господарювання, причин виникнення кризи, тип кризи (внутрішня або зовнішня), характеру процесу управління та досягнутих параметрів фінансового стану суб'єкта господарювання.

Для умов досліджуваного суб'єкта господарювання визначимо тип фінансової стійкості, що характеризується трикомпонентним параметром FS. У таблиці 2.1 приведено обґрунтування трикомпонентного параметру FS для господарської діяльності досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.1 - Показники забезпеченості запасів за 2018–2021 рр.

Параметр	Періоди			
	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
нестача (-) надлишок (+) власних оборотних засобів (ΔВОК)	+7068	+5892	+15956	-3716
нестача (-) надлишок (+) власних та довгострокових джерел формування запасів (ΔВД)	+15238	+12945	+22934	+2769

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
нестача (-) надлишок (+) загальної величини основного джерела формування запасів (ΔЗВ)	+24687	+29126	+43750	+13248
Різновид фінансової стійкості	FS: (1,1,1); Фінансова стійкість € абсолютною	FS: (1,1,1); Фінансова стійкість € абсолютною	FS: (1,1,1); Фінансова стійкість € абсолютною	FS: (0,1,1); Фінансова стійкість € нормальною

Аналіз трикомпонентного параметру FS для господарської діяльності досліджуваного підприємства протягом 2018-2021 рр. дозволяє визначити, наскільки оптимальним є рішення підприємства у сфері управління власними та залученими коштами протягом 2018-2021 рр.. Отже, виходячі із даних розрахунків, слід зробити припущення, що за період 2018-2020 рр значення параметру FS складає (1,1,1), що відповідає рівню абсолютної фінансової стійкості. На основі отриманих параметрів слід зауважити, що абсолютна фінансова стійкість свідчить про спроможність суб'єкта господарювання компенсувати запаси і витрати за рахунок власних оборотних засобів, що обумовлює зростання рівня платоспроможності, а суму витрат на запаси можливо компенсувати за рахунок виключно витрати покриваються за рахунок власних джерел формування оборотних засобів, за рахунок короткострокових кредитів або позикових джерел довгострокового характеру.

Деталізація аналізу трикомпонентного параметру FS для господарської діяльності досліджуваного підприємства у 2020 році засвідчує про досягнення так званого «нормального» рівня фінансової стійкості. Небезпекою даних

значень є вірогідність потрапляння у зону нестійкового рівня, що обумовлено пендмічними настроями ринку, скорочення попиту та обмеженням на час роботи внаслідок карантинних заходів. Досягнуті значення трикомпонентного параметру FS становлять (0,1,1), що є свідченням потрапляння господарської діяльності підприємства до зони ризику, що значною мірою обумовлює зниження можливості компенсувати витрати та запаси за рахунок власних джерел, що вимагає застосування більш жорстким методів управління або «шокової терапії», навіть до звільнення співробітників, переміщення капіталу підприємства до більш вигідних процесів господарювання тощо.

Аналіз показує, що абсолютний розмір нестачі засобів при значенні трикомпонентного параметру FS для господарської діяльності досліджуваного підприємства у 2020 р. становить -3930 тис грн., то слід виокремити ряд першочоргових завдань стратегічного та тактичного рівня реалізації, а саме: досягнення збалансованості між активами у грошовій формі та короткострокових фінансових зобов'язань, що сприятиме прискоренню інвестиційного процесу у частині залучення інвестицій на компенсацію позаоборотних активів, що обумовлює досягнення прирощення обсягів грошового потоку протягом корострокового періоду.

2.3 Аналіз та моніторинг ділової активності підприємства

Рівень ділової активності, будучи одним із першочергових показників впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, суттєво впливає на такі важливі характеристики діяльності підприємства, як платоспроможність і кредитоспроможність, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність, фінансова стійкість. У зв'язку з цим важливість аналітичних розробок щодо підприємницької діяльності неможливо переоцінити.

Аналіз ділової активності, на відміну від інших характеристик, дозволяє сформувати цілісне, системне уявлення про господарську діяльність компанії, а також її операційні та географічні сегменти. Це стає можливим, оскільки

підприємницька діяльність тією чи іншою мірою зачіпає практично всі сторони та діяльність організації, включаючи облікову (операційну, інвестиційну та фінансову) та організаційно-економічну (виробництво, торгівля, будівництво, послуги тощо) складові. .

Поняття «підприємницька активність» тісно пов'язане з динамічністю здійснення економічних процесів. Дійсно, на перший погляд, чим інтенсивніше всередині комерційної організації відбуваються фінансові, виробничі, маркетингові, інвестиційні та інші процеси, тим більше у неї ділової активності. Однак ділова активність не тотожна динамізму економічної діяльності, оскільки діяльність передбачає не тільки швидкість, а й досягнення запрограмованих результатів. Отже, ділову активність можна розглядати і як характеристику економічного процесу, з точки зору інтенсивності його здійснення, і як виконання діяльності за певний період часу [33] .

На першому етапі оцінки ділової активності підприємства проводиться аналіз таких параметрів, як:

- широта ринків збуту продукції, включаючи наявність експортних поставок;
- репутація підприємства;
- відповідність плану основним показникам господарської діяльності підприємства;
- забезпечення заданих темпів зростання;
- рівень ефективності використання капіталу;
- стійкість економічного зростання тощо.

Для реалізації першої лінії аналізу необхідно порівняти темпи зміни основних показників на основі оцінки їх динаміки. Оптимальним є таке співвідношення, яке називають «золотим правилом економіки підприємства»:

$$T_{чп} > T_{ор} > T_{ак} > 100\%, \quad (2.4)$$

де $T_{чп}$, $T_{ор}$, $T_{ак}$ - темпи зміни чистого прибутку, обсягу реалізації та суми активів відповідно.

Для реалізації другого напрямку проводиться аналіз, тепер вже відносний, показників ділової активності, які свідчать про ефективність використання ресурсів підприємства. До них, насамперед, відносяться показники оборотності та рентабельності коштів суб'єкта господарювання.

Перша система показників відображає:

1. Коефіцієнт, що засвідчує рівень оборотності власного капіталу – вказує на швидкість оборотності власного капіталу.

$$K_{ск} = \frac{ЧД}{(СК_н + СК_к) / 2}, \quad (2.5)$$

де $ЧД$ - величина чистого доходу, отриманого від реалізації продукції;

$СК_н$ и $СК_к$ – розмір власного капіталу на початку і наприкінці року, відповідно.

З низького значення цього коефіцієнта стає зрозумілим, що певна частина власних коштів є неактивною. Отже, за цих обставин коефіцієнт оборотності власного капіталу вказує на необхідність вкладання власних коштів в будь –яке інший вид доходу.

2. Коефіцієнт, що засвідчує рівень та інтенсивність оборотності активів, а також дає оцінку швидкості та ефективності загальної функції управління активами на підприємстві.

$$K_{та} = \frac{ЧД}{(БА_н + БА_к) / 2}, \quad (2.6)$$

де $БА_н$ и $БА_к$ – відповідні активи на початку і наприкінці року.

Даний коефіцієнт не має стосунку до рекомендованого стандартного значення й потребує необхідного нагального аналізу в динаміці. Почасти,

даний показника зростає унаслідок збільшення частки виручки, що формується з активів підприємства.

3. Коефіцієнт, що засвідчує рівень інтенсивності та швидкість оборотності оборотних (оборотних) засобів. Даний коефіцієнт вказує на те, що принесла кожна грошова одиниця активів у вигляді грошових одиниць реалізованої продукції

$$K_{ma} = \frac{ЧД}{(TA_n + TA_k)/2}, \quad (2.7)$$

де TA_n и TA_k – розмір поточних активів (відносно початку і наприкінці року), відповідно.

Зазначений показник нормативного значення не має й для кожної ситуації потрібно враховувати специфіку підприємства, яке піддається аналізу. Також на цей коефіцієнт має вплив й відповідна галузь. Від значення цього коефіцієнта залежить швидкість обертання капіталу й розмір прибутку, який приносять кошти, вкладені в активи організації.

4. Коефіцієнт, що засвідчує рівень оборотності запасів. Даний параметр говорить про використання середнього наявного залишку запасів протягом досліджуваного періоду на підприємстві

$$K_{oz} = \frac{Cpn}{(Z_n + Z_k)/2}, \quad (2.8)$$

де Cpn – собівартість реалізованої продукції;

Z_n и Z_k – вартість запасів на початку і наприкінці року, відповідно

Ефективність виробництва залежить параметру, що характеризує оборотності запасів підприємства. Чим вони вищі, тим менша потреба в оборотних коштах для його організації.

5. Коефіцієнт, що засвідчує рівень інтенсивності та швидкість оборотності дебіторської заборгованості показує швидкість погашення дебіторської заборгованості підприємства.

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{ЧД}}{(ДЗ_{\text{н}} + ДЗ_{\text{к}}) / 2}, \quad (2.9)$$

де $ДЗ_{\text{н}}$ и $ДЗ_{\text{к}}$ – кількісна характеристика дебіторської заборгованості (відносно початку і наприкінці року), відповідно.

На високій оборотності дебіторської заборгованості відображається підвищення платіжної дисципліни покупців (та інших контрагентів) - покупці вчасно погашають свою заборгованість перед підприємством. Оцінка оборотності дебіторської заборгованості відбувається разом з оборотністю кредиторської заборгованості.

6. Коефіцієнт, що засвідчує рівень інтенсивності та швидкість оборотності кредиторської заборгованості. Даний параметр вказує на швидкість погашення заборгованості підприємства постачальникам і підрядникам.

$$K_{\text{кз}} = \frac{Срп}{(КЗ_{\text{н}} + КЗ_{\text{к}}) / 2}, \quad (2.10)$$

де $КЗ_{\text{н}}$ и $КЗ_{\text{к}}$ – кредиторська заборгованість на початку і наприкінці року, відповідно.

Ситуацію вважаємо сприятливою для підприємства, якщо параметр оборотності дебіторської заборгованості буде більшим за коефіцієнт оборотності кредиторської.

7. Коефіцієнт, що засвідчує рівень інтенсивності та швидкість фондівіддачі основних фондів. Зазначений параметр показує, яка рентабельність коштів, вкладених в основні фонди, та результат цього вкладення.

$$\Phi_o = \frac{ЧД}{(ОС_n + ОС_k)/2}, \quad (2.11)$$

де $ОС_n$ и $ОС_k$ – основні кошти на початку і наприкінці року, відповідно.

Цей показник відображає рівень і ефект від функціонування основних засобів. У багатьох випадках величина показника залежить від галузевої специфіки, рівня інфляції та переоцінки основних засобів.

8. Коефіцієнт, що засвідчує рівень інтенсивності залучення інвестованого капіталу та його оборотності. Цей параметр залежить від швидкості оборотності довгострокових і короткострокових інвестицій підприємства, в тому числі вкладень у власний розвиток.

$$K_{ук} = \frac{ЧД}{Ср.СК + Ср.ДО}, \quad (2.12)$$

де $Ср.СК$ – середній розмір власного капіталу підприємства;

$Ср.ДО$ – середній розмір довгострокових зобов'язань.

Інвестиційні бізнес-процеси мають вплив на оборот інвестованого капіталу., а саме: при підвищенні інвестиційної активності та інтенсивному збільшенні майна оборотність знижується, оскільки новопридбані активи не можуть відразу забезпечити адекватну віддачу у вигляді зростання доходу.

З аналізу цих коефіцієнтів в динаміці, видно, наскільки швидше чи повільніше обертається капітал, вилучений із виробничої діяльності, порівняно з капіталом, залученим у виробництво.

9.3 коефіцієнту оборотності позикового капіталу зрозуміло, протягом якого часу вкладений у виробництво позиковий капітал здійснює повний оборот на підприємстві-позичальнику.

$$K_{ук} = \frac{ЧД}{(ЗК_н + ЗК_к) / 2}, \quad (2.13)$$

де $ЗК_н$ и $ЗК_к$ – позиковий капітал на початок і кінець року, відповідно.

Нормативно встановлені критерії і значення не стосуються даного показника. Його зростання сприяє підвищенню ділової активності підприємства, а зменшення негативно характеризує ефективність використання позикових коштів.

10. Коефіцієнт, що засвідчує рівень інтенсивності та темпи оборотності готівки відображає управління грошовими коштами. Даний параметр вказує на кількість циклів обігу найбільш ліквідних засобів підприємства (грошових коштів).

$$K_{ук} = \frac{ЧД}{(ДС_н + ДС_к) / 2}, \quad (2.14)$$

де $ДС_н$ и $ДС_к$ – величина грошових коштів на початок і кінець року, відповідно.

У фінансовій практиці нормативне значення показника не вживається. Проведення аналізу фінансового стану стосується, насамперед, напрямів й характеру тенденцій, типу криз та інтенсивності їх впливу на підсумки господарювання.

РОЗДІЛ 3

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

3.1 Науково-методичні підходи до покращення фінансового стану підприємства

Економічна практика показує, що одним із найважливіших чинників успіху господарської діяльності підприємства є здатність керівництва вчасно реагувати на всі зміни чи коливання, що відбуваються у її внутрішньому та зовнішньому середовищі. У більшості випадків кризи на підприємстві можна уникнути або принаймні послабити до такої міри, щоб підприємства могли її успішно подолати. Цього можна досягти лише шляхом своєчасної діагностики кризових явищ. Варто зазначити, що на даний момент проблема прогнозування банкрутства підприємства є надзвичайно актуальною для підприємств Республіки Молдова. Водночас актуальним є питання вибору методів прогнозування кризи, які б дозволили з високою точністю прогнозувати кризовий стан підприємства. Щоб мати можливість спрогнозувати та передбачити кризу з самого початку, потрібен комплексний підхід, набагато більший у діагностиці кризи, заснований не лише на фінансових показниках компанії, але й на кількох інших показниках, які характеризують обидва внутрішні фактори підприємства, а також зовнішнього. Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку національної економіки першочергового значення набуває своєчасне виявлення негативних тенденцій у розвитку підприємств, а також прогнозування кризових явищ у їх діяльності. Водночас методів, які б дозволили цього досягти, практично немає. З цієї причини автор ставить за мету розробку комплексної моделі діагностики та прогнозування кризи на підприємстві з урахуванням усіх аспектів та аспектів його діяльності. Комплексна діагностика кризи на підприємстві повинна починатися з аналізу

ризиків, яким піддається дане підприємство. Аналізуючи ці ризики, ми створимо повну, комплексну позицію кризи на підприємстві, а не лише її фази. Тому, щоб якомога точніше та повніше діагностувати кризу в компанії, автором було виділено найважливіші фактори ризику, розділивши їх за рівнем прояву. Таким чином, необхідність прогнозування та передбачення кризи на підприємстві та її впливу на параметри фінансового стану. Ця модель може запропонувати керівництву підприємства завчасне попередження або ефективне усунення наслідків кризових подій, які загрожують або прямо чи опосередковано впливають на економічні та фінансові підсумки господарської діяльності, що орієнтовано на підвищення рівня фінансової безпеки підприємства у довгостроковому горизонті.

Фінансовий менеджмент може дозволити менеджерам зрозуміти фактичну ділову ситуацію в певний період часу, щоб мати більш глибоке уявлення про прибутковість і платоспроможність підприємства, розрізняти різні фактори, які впливають на ефективний розвиток підприємства, і мати глибоке розуміння вищевказаних факторів. Наприклад, знаючи мікро- та макрофактори, що впливають на фінансовий стан підприємства, менеджери можуть покращити якість та рівень управління розвитком підприємства з точки зору внутрішніх факторів та зовнішніх факторів через фінансовий менеджмент. Керівники підприємства також можуть своєчасно та ефективно проаналізувати стан фінансового менеджменту певного етапу за допомогою фінансового менеджменту, а потім помітити можливі лазівки в фінансовому менеджменті певного періоду, що може допомогти їм зрозуміти поточну ситуацію розвитку підприємства.

Щоб виявити лазівки та проблеми в управлінні в найкоротші терміни, ми можемо вжити відповідних заходів, щоб уникнути подальшого погіршення, забезпечити прибутковість і платоспроможність підприємства, а також покращити режим і рівень управління підприємством. Крім того, виявивши внутрішні протиріччя в управлінні підприємством, менеджери можуть вжити відповідних заходів для сприяння ефективному розвитку управління

підприємством, тим самим покращуючи ефективність галузі та посилюючи конкурентоспроможність на ринку.

Інструменти, які складають так звану мережу фінансової безпеки, виконують подвійне завдання: вселяють довіру (профілактична функція) і стримують негативні наслідки криз, якщо вони виникнуть (управління та вирішення). Для досягнення цих цілей мережа безпеки забезпечує страховий захист від виникнення несприятливих подій та/або обмежує автономію прийняття рішень посередниками, коли останні можуть бути дестабілізуючими (як у випадку заборони збільшення ризику банків із серйозним недоліком капіталу). Доступних інструментів, які часто використовуються одночасно, багато: кредитування останньої інстанції, страхування депозитів, державні гарантії на користь певних посередників, раннє втручання (структуроване раннє втручання), втручання з метою реструктуризації посередників або їх закриття. З цієї причини внутрішня артикуляція окремих інструментів безпеки та умови для їх активації повинні враховувати взаємодію (доповнюваність або несумісність) між інструментами. Дійсно, можливо, що непродуманий інструмент може послабити ефективність одного чи кількох інших засобів втручання та призвести до неузгоджених стратегій. Різниця між неплатоспроможністю та неліквідністю, наприклад, яка обмежує доступ до кредиту останньої інстанції лише для неліквідних банків, не викликає довіри, якщо немає ясності в правилах, що регулюють ліквідацію банку, або якщо порятунок банків, що потрапили в скруту, теж відбувається часто. Рішення, офіційно чи неофіційно прийняті для подолання цих потенційних конфліктних ситуацій, стосуються дотримання критерію мінімальних витрат у разі реструктуризації та/або ліквідації та попереднього визначення процесу, за допомогою якого згода різних органів для активація положень, які дозволяють рятувати неплатоспроможні установи, в гіпотезі, за якої банкрутство може завдати серйозної шкоди економіці.

Ділова активність відображає ефективність діяльності підприємства щодо обсягу споживання ресурсів у процесі виробництва або обсягу авансованих

ресурсів, а також дає характеристику фінансово-господарської діяльності, розкриває потенціал і внутрішні можливості організації. Слід зазначити, що підприємницька діяльність розкриває потенціал підприємства, його внутрішні можливості. У загальному вигляді ділову активність можна розглядати: з точки зору стратегічних цілей організації; з точки зору поточної виробничо-господарської діяльності. У першому випадку ділова активність характеризує весь комплекс управлінських технологій, які спрямовані на просування організації на товарних і фінансових ринках.

3.2 Рекомендації з покращення рівня ділової активності в умовах кризових станів

Представимо другу групу показників з аналізу ділової активності підприємства.

1. Рентабельність сукупних активів-представляє ступінь ефективності використання майна організації.

$$ROTA = \frac{\Phi P_{\text{дн}}}{(ИБ_{\text{н}} + ИБ_{\text{к}}) / 2}, \quad (3.1)$$

де $\Phi P_{\text{дн}}$ - визначає фінансовий результат (береться до уваги до оподаткування); $ИБ_{\text{н}}$ і $ИБ_{\text{к}}$ - є підсумком балансу (порівняння на початок і на кінець року).

Можна припустити , що даний показник зростає зі збільшенням чистого прибутку організації. Впливає також зростання тарифів на деякі товари і послуги або зменшення витрат на виробництво товарів і надання послуг. Має значення й зростання оборотності активів. Зменшення, у свою чергу, показує залежність від зменшення чистого прибутку організації; зростання вартості основних засобів, оборотних і необоротних активів; пов'язане зі зниженням оборотності активів.

2. Рентабельність власного капіталу є показником величини прибутку на одиницю вартості власного капіталу організації

$$ROE = \frac{ЧП}{\overline{СК}} * 100\% , \quad (3.2)$$

де $\overline{СК}$ – середній розмір власного капіталу.

Є доречним порівняння рентабельності власного капіталу з вірогідним альтернативним вкладенням коштів в різні кошики: акції непрофільних підприємств, державні облігації, банківські депозити тощо.

3. Рентабельність діяльності підприємства вказує на прибуток, що приходить на кожну гривню, витрачену підприємством на виробництво і реалізацію своєї продукції.

$$R_{oo} = \frac{ЧП}{C_{pn}} \quad (3.3)$$

Чисельне значення показника не представляє загальних нормативних значень навіть для своїх різновидів. На цільову величину показника у значній мірі впливають конкретні умови реалізації проекту або принципи роботи організації. У будь-якому випадку ефективна діяльність представлена позитивним значенням показника. Проте на практиці підсумкова рентабельність може мати нульове або навіть негативне значення, наприклад, у разі збиткових результатів діяльності. Це прийнятно й для успішних підприємств, які можуть отримувати негативну рентабельність у певних проектах або в деякий час, так як втрати можуть бути відшкодовані за рахунок інших доходів або в інший період.

4. Рентабельність продажів є виміром прибутковості операційної діяльності підприємства.

$$ROS = \frac{ОП}{ЧД} * 100\% , \quad (3.4)$$

де ОП – прибуток від операційної діяльності.

Якщо виручка зростає швидше, ніж витрати, то має місце збільшення показників рентабельності продажів. Також ймовірно зростання даного показника, якщо темпи зменшення витрат будуть працювати на випередження зниження виручки. З метою отримання більш точного результату можна використати в чисельнику прибуток від реалізації продукції, товарів, послуг.

Для визначення результатів оцінки ефективності управління та ділової активності комерційної організації здебільшого застосовують методику економічного аналізу, що є сукупністю аналітичних прийомів і методів оцінки показників діяльності організації. Для аналізу показників ділової активності підприємства використовують наступні джерела:- ф. 1 «Баланс»;

- ф. 2 «Звіт про фінансові результати».

Зробимо перший напрямок аналізу ділової активності підприємства:

$$Тчп = (1328,2 / 950,7) * 100 = 139,7\%;$$

$$Тор = (9665,2 / 8118,4) * 100 = 119,05\%;$$

$$Так = (3664 / 2200) * 100 = 166,5\%.$$

Так як $Тчп > Тор$, це означає, що прибуток підприємства збільшується випереджаючими темпами в порівнянні з обсягом реалізації. Однак відставання темпів зростання обсягу продажів в порівнянні з активами підприємства свідчить про зниження ефективності їх використання ($Тор < Так$). Загалом, економічний потенціал підприємства зростає порівняно з попереднім роком ($Так > 100\%$).

Перейдемо до другого етапу аналізу ділової активності підприємства. Обмеженість інформації для аналізу викликає необхідність в якості середніх за

період балансових показників використовувати дані на початок і кінець періоду.

Розрахунки представлені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Розрахунок коефіцієнтів оборотності за 2020-2021 рік

Коефіцієнт	2020 р		2021 р		Відхилення
	Розрахунок	Значення	Розрахунок	Значення	
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$= \frac{8118,4}{465}$	17,56	$= \frac{9665,2}{724}$	13,45	-4,156
Коефіцієнт оборотності активів	$= \frac{8118,4}{7402}$	1,1	$= \frac{9665,2}{9581}$	1,01	-0,09
Коефіцієнт оборотності поточних активів	$= \frac{8118,4}{5202}$	1,67	$= \frac{9665,2}{5940}$	1,73	0,06
Коефіцієнт оборотності запасів	$= \frac{3372,7}{3692}$	0,89	$= \frac{3888,1}{3539}$	1,11	0,19
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$= \frac{8118,4}{471}$	17,34	$= \frac{9665,2}{167}$	57,99	40,64
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$= \frac{3372,7}{6800}$	0,51	$= \frac{3888,1}{9136}$	0,38	-0,07

Фондовіддача	$= \frac{8118,7}{1918}$	4,34	$= \frac{9665,2}{3456}$	2,81	-1,54
Коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу	$= \frac{8118,7}{465}$	17,56	$= \frac{9665,2}{724}$	13,45	-4,105
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу	$= \frac{8118,7}{6937}$	1,27	$= \frac{9665,2}{8857}$	1,19	-0,065
Коефіцієнт оборотності грошових коштів	$= \frac{8118,7}{1039}$	7,71	$= \frac{9665,2}{2234}$	4,42	-3,483

Виходячи з таблиці 3.1, де представлені рачети коефіцієнтів ділової активності, можна зробити наступні висновки:-

коефіцієнт оборотності власного капіталу знизився з 18,55 до 14,54 за розглянутий період; - коефіцієнт оборотності активів знизився в 2021 р. на 0,07 в порівнянні з 2020 р., що вказує на зниження частки виручки, створюваної активами підприємства;

- коефіцієнт оборотності поточних активів збільшується-це є позитивною тенденцією, тобто кожен рубль активу підприємства приносить більше прибутку;
- коефіцієнт оборотності запасів у 2021 р. збільшився на 0,21, і дане значення характеризує збільшення ефективності управління запасами підприємства, що свідчить про зниження запасів на складі;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2021 р. перевищує коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – 58,97 і 0,51, відповідно. Дана ситуація сприятлива для, так як характеризує поліпшення платіжної дисципліни покупців. Однак, якщо розглядати дані

показники окремо, зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості з 0,51 до 0,31 говорить про зниження фінансової стійкості підприємства і його платоспроможності;-

- фондвіддача основних засобів в 2021 р знизилася в порівнянні з 2020 р, так як віддача в поточному періоді на кожен вкладений рубль в основні засоби становила 2,79, а в попередньому 4,23;
- коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу знизився з 17,45 до 13,34 (або на 4,11) за розглянутий період, що може бути обумовлено підвищенням рівня інвестиційної діяльності;
- коефіцієнт оборотності позикового капіталу зменшився з 1,17 до 1,09, що характеризує зниження ділової активності та ефективності використання позикових коштів підприємства;
- коефіцієнт оборотності грошових коштів характеризує зниження ефективності управління найбільш ліквідними активами і фінансової стійкості підприємства, так як зменшився з 7,81 до 4,32 в період 2020 по 2021 рр.

Проаналізуємо другу групу показників аналізу ділової активності підприємства. Обмеженість інформації для аналізу викликає необхідність в якості середніх за період балансових показників використовувати дані на початок і кінець періоду.

Розрахунки показників наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок показників рентабельності за 2020-2021 рр.

Рентабельність	2020 р		2021 р		Перев ищенн я
	Розрахунок	Значення	Розрахунок	Значення	
Рентабельність (збитковість) сукупних активів	$= \frac{1188,4}{7402} * 100$	17,15	$= \frac{1660,3}{9581} * 100$	18,42	1,37

Рентабельність (збитковість) власного капіталу	$= \frac{950,7}{465} * 100$	205,55	$= \frac{1328,2}{724} * 100$	184,55	-21,00
Рентабельність (збитковість) діяльності підприємства	$= \frac{950,7}{3372,7} * 100$	29,28	$= \frac{1328,2}{3888,1} * 100$	35,26	5,87
Рентабельність (збитковість) продажів	$= \frac{1188,4}{8118,4} * 100$	15,73	$= \frac{1660,3}{9665,2} * 100$	18,27	2,44

Проведені розрахунки в таблиці 3.2 дозволяють зробити наступні висновки:

- рентабельність (збитковість) сукупних активів збільшилася з 17,15% до 18,42%. Це характеризує ступінь збільшення ефективності використання майна .
- рентабельність (збитковість) власного капіталу зменшилася на 20,99% (в абсолютному відхиленні). Це свідчить про зменшення величини прибутку, яку отримує підприємство на одиницю вартості власного капіталу.
- рентабельність (збитковість) діяльності підприємства з 2020 по 2021 рр. збільшилася з 27,28% до 35,26%, що позначить ефективність діяльності.
- рентабельність (збитковість) продажів збільшилася на 2,64% (або з 15,63% до 18,17%) у 2021 р.це відбувається за рахунок того, що виручка зростає швидше, ніж його витрати.

Для більш детального аналізу показників рентабельності зобразимо їх відхилення на рисунку 3.1.

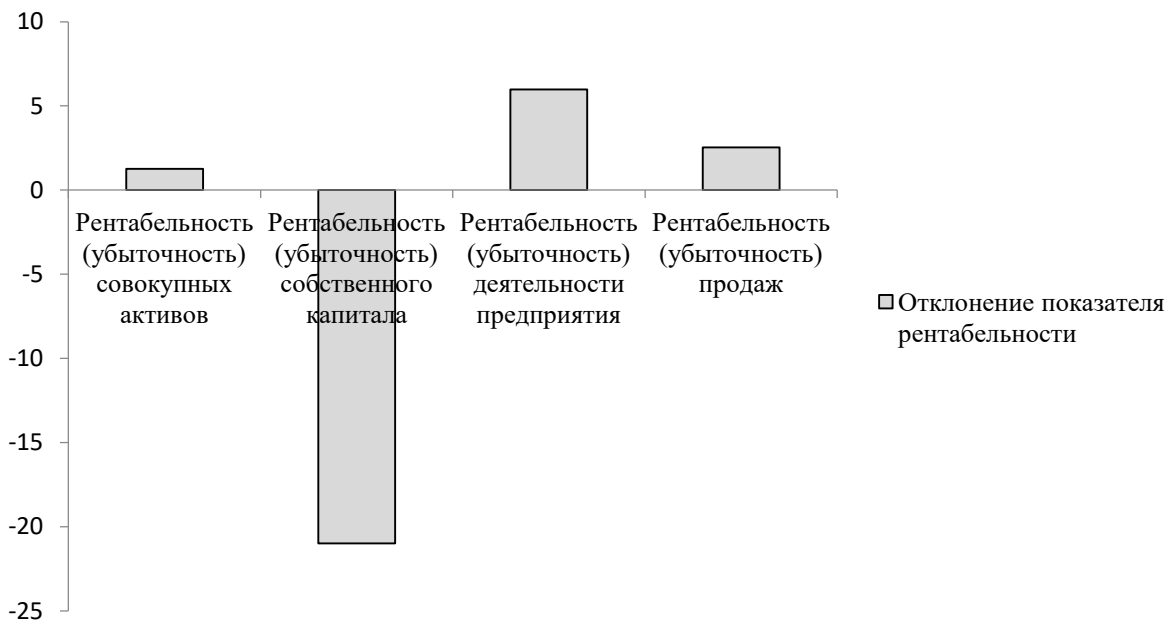


Рисунок 3.1 - Абсолютне відхилення рівня рентабельності за період 2020-2021 рр.

Таким чином, для того щоб рівень прибутковості поліпшувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в такому порядку:

1. Кваліфікаований аналіз фінансової звітності.

Першим кроком є ознайомлення з трьома ключовими фінансовими звітами: балансом, звітом про фінансові результати та звітом про рух грошових коштів. Ось кілька ресурсів, щоб почати:

Визначте, які частини цих тверджень ви можете контролювати як керівник. Базове розуміння балансу, звіту про прибутки та збитки та звіту про рух грошових коштів може дати вам більш чітке уявлення про те, на що витрачає та заробляє ваш бізнес, і призведе до продуктивних розмов з іншими особами, які приймають рішення, про бюджетування та ефективність.

2. Розрахувати рентабельність майбутніх проектів.

Один із способів оцінити вплив, який ви можете мати на фінансове здоров'я вашої компанії, — це розрахувати прогнозовану прибутковість проектів. При цьому слід враховувати три показники: чисту поточну вартість, внутрішню норму прибутку та період окупності.

Чиста теперішня вартість (NPV) – це сума грошей, яку сьогодні коштує конкретна інвестиція для вашої організації. Цей розрахунок бере до уваги як часову вартість грошей — концепцію того, що ваші гроші зараз коштують більше, ніж та сама сума в майбутньому, — так і невід’ємний ризик інвестицій. Якщо NPV проекту додатне число, очікується, що проект буде прибутковим.

Внутрішня норма прибутку (IRR) - це ставка дисконту, яка встановлює NPV дорівнює нулю. Іншими словами, при використанні IRR ваш проект не буде ні прибутковим, ні збитковим. Щоб ваш проект був прибутковим, ставка дисконту має бути нижчою за його IRR.

Наприклад, якщо ви виявите, що IRR для проекту становить три відсотки, але ставка дисконту проекту становить п’ять відсотків, ви можете передбачити, що проект не буде прибутковим, і відповідно змінити його.

Період окупності - це час, протягом якого інвестиція окупить початкову вартість. Під час презентації проектів і планування бюджету корисно знати, як швидко ви очікуєте повернення інвестицій.

3. Знайдіть ефективність своїх процесів

Проаналізуйте звіт про доходи вашої компанії та зверніть увагу на витрати. Чи є елементи, які можна усунути шляхом оптимізації процесів? Над якими позиціями преїскуранта ви маєте контроль, і чи можна їх зменшити чи виключити? Проведення аудиту ваших витрат і усунення неефективності процесів є необхідними кроками для підвищення прибутковості вашої компанії.

4. Якісна розробка бюджетів та їх дотримання.

Знання того, як скласти бюджет, є важливою навичкою для менеджерів. Ознайомтеся з розкладом бюджету, процедурами та фінансовими звітами вашої фірми, щоб ви могли скласти бюджет, який допоможе вашій команді завершити проекти, які сприятимуть прибутковості та продуктивності.

Відстежуйте кожну дію, яку виконує ваша команда, щоб ви могли порівняти свої фактичні витрати з прогнозованими. Це може дозволити вам вчитися на помилках і приймати кращі фінансові рішення в майбутньому.

5. Проведення глибокого дослідження ринку.

Проведення дослідження ринку може допомогти вам дізнатися про мислення ваших поточних і потенційних клієнтів. Варіанти дослідження ринку варіюються від недорогих (наприклад, безкоштовне онлайн-опитування) до дорогих (наприклад, залучення зовнішнього постачальника для проведення особистих фокус-груп). Незалежно від того, який варіант ви виберете, ця інформація може бути безцінною.

Можливо, ваші потенційні клієнти були б готові заплатити на 100 доларів більше за ваш продукт, якби він мав певну функцію, або, можливо, ваші поточні клієнти з більшою ймовірністю купували б у вас знову, якби вони отримали знижку вдруге. Ці відомості можуть підвищити прибутковість вашої організації, але ви не дізнаєтеся про це, доки не запитаете.

6. Використання пропозиції пакетних продуктів для обробки фінансової звітності.

Якщо ваша компанія пропонує різноманітні продукти, у ваших інтересах буде пропонувати два чи більше разом за нижчою ціною, ніж якщо б кожен із них купувався окремо.

7. Приділіть час навчанню нових співробітників

Недавнє опитування показало, що 40 відсотків працівників, які пройшли погану підготовку, залишають роботу протягом першого року. Враховуючи, що вартість заміни працівника може коливатися від половини до двох розмірів зарплати працівника, в інтересах вашої організації ретельно й ефективно навчати нових працівників. Це може не тільки призвести до більшого почуття власної ефективності та допомогти в утриманні співробітників, але й допоможе пом'якшити дорогі помилки.

8. Сприяйте залученню своїх співробітників

Дослідження Gallup показує, що рівень залученості співробітників у США є найвищим за весь час: 38 відсотків. Недоліком є те, що 13 відсотків працівників повідомляють, що відчують активну незаангажованість, залишаючи 49 відсотків десь посередині.

Щоб залучити своїх співробітників, розгляньте декілька наведених нижче стратегій.

- Отримайте відгуки від вашої команди та дійте згідно з результатами
- Прозоро спілкуйтеся між командами та бізнес-рівнями
- Надайте конструктивний зворотній зв'язок на основі спостережень
- Відзначайте своїх співробітників за їхню роботу та думки
- Підтримуйте навчання та розвиток своїх співробітників
- Делегуйте завдання своїм співробітникам, щоб продемонструвати свою довіру до їхніх здібностей

Якщо менеджери та спеціалісти з людських ресурсів працюють над тим, щоб краще залучати своїх «активно незалучених» і «проміжних» співробітників, це може призвести до підвищення продуктивності та зниження плинності кадрів, що позитивно вплине на прибутковість.

ВИСНОВКИ

Досягнуто мету щодо розвинення науково-методичних засад, удосконалення науково-методичного інструментарію та формування практичних пропозицій щодо створення ефективної системи управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи.

Уточнено сутність та економічної природи криз в діяльності підприємства. Обґрунтовано, що криза – це подія з низькою ймовірністю та високими наслідками, яка може загрожувати легітимності, прибутковості та життєздатності суб'єктів господарювання. Підприємства як один із типів організацій зазнають впливу різноманітних криз, таких як зміни конкурентів, маркетингові альянси, нові ринкові продукти, доступність ресурсів, корпоративні придбання, урядове регулювання тощо. Переживши серію радикальних змін за останні кілька десятиліть, вітчизняні підприємства є хорошими зразками для вивчення антикризового менеджменту у фінансово-економічному аспекті та організаційному рівні. Попередні дослідження антикризового менеджменту, як правило, зосереджувалися на кризі та її управлінні, ігноруючи життєвий етап розвитку підприємства, його позицію на ринку, показники фінансового стану та прогнози його ймовірної зміни.

Систематизовано складові системи оцінок фінансового стану підприємства. З метою отримати попереднього сприйняття загального фінансового стану підприємства можна розраховувати безліч показників. Визначено, що у професійній практиці рекомендовано започатковуватися аналіз фінансового стану з 5 фундаментальних показників, спрямованих на вимірювання ступеня набуття господарською діяльністю наступних характеристик у кількісному вимірі: темпи зростання; рентабельність; ефективність; фінансова стійкість; платоспроможність.

Розвинуто науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах. Уточнено зміст інструментарію підтримки та стабілізації параметрів фінансового стану підприємства в умовах

кризи. Відзначено, що реалізація всієї системи дій і заходів, згаданих вище, науково-методичні засади управління фінансовим станом суб'єктів господарювання в кризових умовах повинні базуватися на низці конкретних принципів, без яких цілі кризового менеджменту стають важкодосяжними. Ці принципи є основою ефективної організації управління фінансовим станом підприємства з урахуванням криз.

Досліджено систему підходів діагностики фінансового стану підприємства в умовах кризи. Для аналізу ефективності бізнесу можна застосувати декілька методів: Інтерпретація звітів – вивчаються абсолютні цифри, що містяться у звітах. Це дає введення в майновий стан підприємства, його короткострокові або довгострокові вкладення в активи, джерела формування власного і позикового капіталу, а також відносини з його кредиторами і дебіторами. Застосовуючи звітний метод інтерпретації, слід враховувати ряд обмежень: - баланс відображає стан активів і зобов'язань підприємства на певну дату, але не дає відповіді, чому встановлено такий стан; - інтерпретація даних балансу можлива лише шляхом їх ув'язки з даними про товарообіг або обсяг реалізації; будь-які висновки щодо того, наскільки великі чи малі суми кожної зі статей балансу, можна зробити лише після їх порівняння з відповідними сумами обороту; - за даними балансу можна розрахувати різні коефіцієнти, але для їх оцінки потрібні порівняльні середньогалузеві дані. Інтерпретація фінансової звітності повинна здійснюватися в певному порядку:

Проаналізовано рівень фінансової стійкості підприємства. Для умов досліджуваного суб'єкта господарювання визначено тип фінансової стійкості, що характеризується трикомпонентним параметром FS. В роботі приведено обґрунтування трикомпонентного параметру FS для господарської діяльності досліджуваного підприємства.

Проведено аналіз та моніторинг ділової активності підприємства. Сформовано науково-методичні підходи до покращення фінансового стану підприємства. Розроблено рекомендації з покращення рівня ділової активності в умовах кризових станів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Mihalachi, R. & Bancila, N., 2021. A systemic approach to enterprise crisis management in the current economic conditions. *MEST Journal*, 15 January, 9(1), pp. 135-145.
2. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С. 92—100.
3. Адаменко М.І., Василькова К.Ю., Янцевич А.А. Внутрішні та зовнішні фактори фінансової стійкості монопродуктової компанії. *Бізнес Інформ*. 2017. № 3. С. 312–319.
4. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Вид. 3-тє. Київ : Знання-Прес, 2009. 299 с.
5. Аліновська Г. Я. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів : ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
6. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки. *Фінанси України*. 2005. № 5. С. 54—59.
7. Бондарук Т. Г., Заїчко І. В., Бондарук І. С. Діагностика фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства в системі фінансового менеджменту. *Scientific bulletin of the national academy of statistics, accounting and audit*. 2022. № 1-2. doi: 10.31767/nasoa.1-2-2022.08
8. Вудвуд В.В., Щавінська О.В. Стан ліквідності та платоспроможності основних транспортних підприємств України та шляхи його покращення. *Молодий вчений*. 2017. №11. С. 1118-1122.
9. Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 219–223.
10. Довбня С.Б., Сидоренко Є.К. Формування ієрархічної системи діагностики фінансової стійкості підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 1(18). С. 108–114.

11. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Випуск 10. С. 250—255.
12. Завідна Л. Д. Діагностика фінансового стану підприємства готельного господарства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 99–103.
13. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств. *Фінанси України*. 2000. № 4. С. 17—26.
14. Ізюмська, В., Нікульшина А. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. №34. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-26>
15. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. *Економіка держави*. 2010. №1. С. 61—62.
16. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 8/2. С. 40–41.
17. Конєва Н.О., Шаповалова І.О. шляхи покращення фінансового стану підприємств. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf
18. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навчальний посібник. Київ : «Знання», 2000.
19. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оцінювання фінансової стійкості підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 1(115). С. 107–115.
20. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 138–143.
21. Крупельницька І.Г., Юшко Я.І. Проблематика економічного аналізу ліквідності і платоспроможності в сучасних умовах. *Інноваційна економіка*. 2013. №8. С. 319-322.
22. Лук'янова В. В., Лабунець О. О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 2(07). С. 66–69.
23. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) :

автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук : Інститут економічного прогнозування НАН України. Київ : Науковий світ, 2001. 17 с.

24. Марусяк Н.Л. Фінансовий механізм підприємства та напрями його удосконалення в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава* № 12/2021. URL: DOI: 10.32702/23066806.2021.12.94

25. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові фінансового стану підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2008. № 7. С. 26–28.

26. Метеленко Н.Г, Шульга О.П. Концептуалізація поняття "фінансовий механізм". *Причорноморські економічні студії*. Випуск 10. 2016. С. 172—179.

27. Москалець К.М. Визначення поняття та функцій категорії «фінансова стійкість» як критерію ефективності фінансової діяльності підприємства. *Materialy Vi Mędzynarodowej naukowipraktycznej konferencji «Nauka I wyksztaicenie bez granic – 2010»*. 2010. С. 81–88.

28. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 9. С. 92—98.

29. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №9. С. 92—100.

30. Овчаренко Є. І., Манько І. М., Годящев М. О. Особливості оцінки ділової активності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 13. С. 344–350.

31. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Антикризовий менеджмент» [Електронний ресурс] / уклад. : Т. С. Пічугіна, Л. І. Безгінова, О. М. Шарапова. Електрон. дані. Х. : ХДУХТ, 2015. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM)

32. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки*. 2013. № 4. С. 379—389.

33. Попович Д.В., Алимов О.С. Дослідження ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств та засоби її підвищення у сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 1. С. 31–35.
34. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник. Тернопіль : Економічна думка, 2001. 365 с.
35. Приходько Н.І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення. ФІП ФІП PSE. 2010. Т. 8. С. 188—190.
36. Рудницька О.М. , Біленька Я.Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*: Збірник наукових праць. 2009. № 639. С. 132—138.
37. Русіна Ю.О., Полозук Ю.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають. *International Scientific Journal*. 2015. № 2. С. 91–94.
38. Смачило В.В., Будникова Ю.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. 2008. №20/2. С. 35—40.
39. Стасюк Л. Аналіз показників ліквідності і платоспроможності на прикладі ПАТ “ХЗКПУ “Пригма-Прес” . *Галицький економічний вісник*. 2014. Т. 44. № 1. С. 154–161.
40. Стригуль Л. С. Економіко-методичне забезпечення оцінки достатності фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 516–520. https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30062019/6531
41. Таранюк К.М. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/73896.doc.htm
42. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства : навч. посібник. Київ : Кондор, 2005. 400 с.
43. Фінансовий менеджмент: підручник / Під кер. А.М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2005. 536 с

44. Халатур С. М., Бровко Л. І., Моруга Т. О. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств . *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 56–60.
45. Чемчикаленко Р.А., Сукрушева Г.О., Ткаченко А.Ю. Теоретичні основи управління фінансовим станом підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 27. С. 350–354.
46. Чепка В. В., Свідерська І. М., Гавриленко Ю. О. Фінансовий стан підприємства : теоретичні основи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 19-20. С. 96–102. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.19-20.96
47. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5. С. 142—146.

Додаток А

В.о. декана факультету економіки та менеджменту

Катранжи Л.Л.

Студента групи _____ МБАМ-21

_____ Мегдинник Т.С. _____

(П.І.Б.)

Спеціальності _____ 072 Менеджмент

З А Я В А

Прошу затвердити тему дипломної роботи

_____ Управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи
і призначити науковим керівником д.е.н., проф. Попову О.Ю.

Дата _____ Підпис _____

Згода наукового керівника

дипломної роботи _____
(підпис, дата) (П.І.Б.)

Висновок кафедри

Тему дипломної роботи затвердити. Наказ № 442
від “26” 09 2022 року _____Завідувач кафедри _____
(підпис, дата) (П.І.Б.)Ольга ПОПОВА

Додаток Б

Перелік зауважень щодо оформлення роботи

Означення документа	Документ	Умовна відмітка	Зміст зауваження

Дата _____ Підпис _____