

прав учасників ринку лізингу, створити умови для розвитку добросовісної конкуренції на ринку лізингу а також контроль за наданням лізингових послуг. Важливим механізмом врегулювання проблем, запровадженні нововведень та вдосконалення ринку лізингу стане введення в дію нового закону «Про фінансовий лізинг», який набере чинності з 13 червня 2021 року. Цей закон створить нові можливості для лізингових компаній та лізингоотримувачів, стимулюючи розвиток ринку фінансового лізингу.

Список використаних джерел

1. Наглядова статистика. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#6>.
2. Бурковська А.В., Паламарчук В.Ю. Стан і перспективи українського ринку лізингу. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2020. № 1 (21). С.133-142.
3. Кулиняк І. Я., Дзюрах Ю. М. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 1 (69). С. 48–57.

УДК 658.33

Солод В.С., магістрантка
Глушко А.Д., к.е.н., доцент
*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)*

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»

Сучасний стан розвитку економіки характеризується великою часткою неплатоспроможних підприємств та банкрутів, як і в Україні, так і за кордоном. Фірма-банкрутів стає дедалі більше, а система попередження та оздоровлення підприємств не ефективно діє на практиці. Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється значна увага. Це зумовлене тим, що: банкрутство певного суб'єкта господарювання призводить до порушення макроекономічної рівноваги; від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ступеня ймовірності банкрутства підприємства, залежить ціна підприємства, його інвестиційна привабливість, що також відбивається на економічних інтересах держави. Таким чином, аналіз діагностики банкрутства та його запобігання, підтримка платоспроможності підприємства є актуальними в країнах з ринковими відносинами. Найефективнішим засобом запобігання банкрутства є фінансова санація, що забезпечує фінансове оздоровлення підприємств, збереження робочих місць, підвищення виробничого потенціалу, а отже і економічну безпеку країни.

Отож проведемо оцінку ймовірності настання банкрутства підприємства на основі факторних моделей зарубіжних та вітчизняних фахівців в області антикризового управління. Ці моделі із розрахованим Z-індексом та в його базисній динаміці відображені в таблиці 1.

Отже, всі обрані для апробації моделі показали високу стійкість підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» перед загрозою банкрутства за аналізований період. Хоча було зафіксоване зниження Z-індексів у 2018 році, але всі значення знаходилися в межах нормування, підтверджуючи здатність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» продовжувати діяльність на безперервній основі. Досягнення нормованих значень показників вірогідності банкрутства забезпечується завдяки тому, що керівництво підприємства здійснює постійний контроль за господарською діяльністю, що і дозволяє оперативно реагувати на будь-які внутрішні та зовнішні загрози і запобігати можливим втратам або їх мінімізувати, про що свідчить, зокрема, багаторічна прибуткова діяльність компанії, її фінансова стійкість та платоспроможність.

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства за допомогою зарубіжних та вітчизняних моделей для ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2015, 2018–2019 рр.

1. Модифікована п'ятифакторна модель Альтмана				
Показник	Код	2015	2018	2019
Оборотний капітал до суми активів	X ₁	0,46	0,58	0,62
Нерозподілений прибуток до суми активів	X ₂	0,12	0,10	0,16
Прибуток до оподаткування до загальної вартості активів	X ₃	1,72	1,69	1,69
Балансова вартість власного капіталу до позикового капіталу	X ₄	2,42	1,63	2,53
Обсяг продажів до загальної величини активів	X ₅	1,72	1,69	1,69
Рахунок Альтмана $Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$	X ₆	9,56	9,09	9,75
Вірогідність банкрутства	Z	низька	низька	Низька
якщо $Z < 1,23$ – високий ризик (фінансовий ризик); якщо Z від 1,23 до 2,89 – немає визначеності; якщо Z більше 2,99 – низький ризик (фінансова стійкість)				
2. Модель Таффлера-Тішоу				
Прибуток до оподаткування до суми поточних зобов'язань	X ₁	1,51	0,44	0,70
Сума поточних активів до загальної суми зобов'язань	X ₂	0,19	0,14	0,21
Сума поточних зобов'язань до загальної суми активів	X ₃	0,11	0,27	0,28
Обсяг продажів до загальної величини активів	X ₄	1,72	1,69	1,69
Рахунок Таффлера-Тішоу $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 - 0,18X_3 + 0,16X_4$		1,12	0,57	0,72
Вірогідність банкрутства	Z	низька	низька	Низька
якщо $Z > 0,3$ – ймовірність банкрутства низька; якщо $0,2 < Z < 0,3$ – ситуація невизначена; якщо $Z < 0,2$ – ймовірність банкрутства висока				
3. Модель Спрінгейта				
Робочий капітал до загальної вартості активів	X ₁	0,46	0,58	0,62
Прибуток до оподаткування до загальної вартості активів	X ₂	0,16	0,12	0,20
Прибуток до сплати податків до короткострокових зобов'язань	X ₃	1,51	0,44	0,70
Обсяг продажів до загальної вартості активів	X ₄	1,72	1,69	1,69
Рахунок Спрінгейта $Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$		2,66	1,93	2,39
Вірогідність банкрутства	Z	низька	невелика	Невелика
–якщо $Z < 0,862$ – ймовірність банкрутства висока; –якщо $2,45 < Z < 0,862$ – ситуація невизначена, ризик невеликий; –якщо $Z > 2,45$ – мінімальна ймовірність банкрутства				
4. Модель Терещенка				
Cash-flow до зобов'язань	X ₁	0,68	0,44	0,78
Валюта балансу до зобов'язань	X ₂	3,42	2,63	3,53
Чистий прибуток до валюти балансу	X ₃	0,12	0,10	0,16
Чистий прибуток до виручки від реалізації	X ₄	0,07	0,06	0,09
Виробничі запаси до виручки від реалізації	X ₅	0,08	0,17	0,14
Виручка від реалізації до валюти балансу	X ₆	1,72	1,69	1,69
Рахунок Терещенка $Z = 0,261X_1 + 1,272X_2 + 0,13X_3 + 0,486X_4 + 0,639X_5 + 0,221X_6 - 1,433$		3,09	2,33	3,68
Вірогідність банкрутства	Z	низька	низька	Низька
якщо $Z > 0,43$ – ймовірність банкрутства низька; якщо $Z < -0,65$ – ймовірність банкрутства висока				

Джерело: складено авторами на основі даних [1]

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий потенціал визначає успішність діяльності підприємства, адже від рівня фінансового потенціалу залежить конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість підприємства, із цією метою застосовують моделі оцінки ймовірності банкрутства [2]. Визначення рівня фінансового потенціалу дозволяє виявляти резерви стабілізації фінансових ресурсів та поліпшувати фінансовий стан, від якого залежить конкурентоспроможність та економічна перспектива підприємства в цілому, а також скорегувати політику підприємства щодо стабілізації фінансового стану та збільшення обсягу фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Річна фінансова звітність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» [Електронний ресурс]: за даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – URL: <http://smida.gov.ua/>
2. Хринюк О. С., Бова В. А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf.

УДК 657.8

Солод В.С., магістрантка
Свистун Л.А., к.е.н., доцент

*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)*

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні умови ведення бізнесу змушують підприємства вирішувати питання – що необхідно робити, щоб мати нагоду постійно адаптуватися до зміни умов ринку краще за своїх конкурентів, перевершувати їх за якістю, швидкістю і гнучкістю надання послуг, по широті асортименту або ціні продукції. Керівникам підприємств необхідне оперативне отримання інформації про діяльність підприємства для своєчасного ухвалення управлінських рішень. А застосування широко поширеної традиційної системи оцінки ефективності діяльності підприємств, заснованої на ресурсному підході і показниках прибутковості і рентабельності, піддається сьогодні справедливій критиці, адже вони добре працювали в індустріальну епоху, коли необхідна була адекватна оцінка результативності діяльності лише в короткостроковому періоді, причому в умовах незмінних відносин між контрагентами, але вони не відповідають навичкам та компетенціям, які на сьогодні намагаються опанувати компанії. Керівники також розуміють, що управління за допомогою фінансових показників не дає достатньої інформації для ухвалення правильних і своєчасних управлінських рішень, але й можуть подавати оманливі сигнали для постійного вдосконалення та інноваційної діяльності, якої вимагає сучасне конкурентне середовище.

Необхідна принципово інша система контролю ефективності і виконання стратегічних цілей підприємства, що дає акціонерам і власникам реальнішу картину поточного стану діяльності. У даний час такою системою є збалансована система показників (далі – ЗСП), розроблена Д. Нортоном і Р. Капланом, що активно використовується в світовій практиці і впроваджується на українських підприємствах [1].

Під час спостереження та співпраці з багатьма компаніями Роберт Каплан і Девід Нортон виявили, що керівники вищого рівня не покладаються виключно на фінансовий чи навпаки тільки на оперативний захід, виключаючи інший. Вони усвідомлюють, що жоден