

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему «Діагностика стабільності корпорацій: проблеми та перспективи розвитку. ПрАТ «Запоріжвогнетрив»

Виконав: студент 2 курсу групи 8.0720-з  
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та  
страхування, освітня програма фінанси і кредит

**А.Р. Панченко**

Керівник д.е.н., професор Андросова О.Ф.

Рецензент к.е.н., доцент Лепьохін О.В

Запоріжжя – 2021

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
Освітній рівень магістр  
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування  
Освітня програма фінанси і кредит

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ А.П. Кущик

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 року

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Панченко Артему Романовичу

1. Тема роботи: «Діагностика стабільності корпорацій: проблеми та перспективи розвитку. ПрАТ «Запоріжвогнетрив»

керівник роботи: Андросова Олена Федорівна, д.е.н., професор

затверджені наказом ЗНУ від 30 червня 2021 р. № 967-с.

2. Строк подання студентом роботи: 16 листопада 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ПрАТ «Запоріжвогнетрив», а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): розглянути сутність та діагностику стабільності корпорації ПрАТ «Запоріжвогнетрив»; розібрати проблеми та перспективи розвитку підприємства; розібрати антикризове управління, як інструмент попередження та подолання кризових явищ; вивчити організаційно-економічну характеристику; проаналізувати фінансовий стан, як індефікатор рівня фінансової кризи оцінити фінансову кризу ПрАТ «Запоріжвогнетрив» на основі визначення вірогідності його банкрутства; удосконалити методики оцінювання фінансового стану підприємства; визначити шляхи попередження ризику підприємства на засадах антикризового управління.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить кваліфікаційна робота містить 14 рис., 42 табл.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Андросова О.Ф., професор	5.07.2021 р.	5.07.2021 р.
2	Андросова О.Ф., професор	12.09.2021 р.	12.09.2021 р.
3	Андросова О.Ф., професор	03.10.2021 р.	03.10.2021 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2021 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2021 р. – 30.07.2021 р.	виконано
2.	Виконання вступу	1.08.2021 р. – 08.08.2021 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2021 р. – 12.09.2021 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2021 р. – 1.10.2021 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	2.10.2021 р. – 16.10.2021 р.	виконано
6.	Формулювання висновків	17.10.2021 р. – 1.11.2021 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	1.11.2021 р. – 15.11.2021 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	16.11.2021 р.	виконано

Студент \_\_\_\_\_ А.Р.Панченко  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

Керівник роботи \_\_\_\_\_ О.Ф.Андросова  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ І.Ю. Кисільова  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 94 с., 12 рис., 42 табл., 85 джерел, 6 додатків.

Об'єктом дослідження є результати фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Предметом дослідження є корпорація ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Метою кваліфікаційної роботи магістра є дослідження теоретичних та практичних аспектів стабільності корпорації, а також на основі фінансової діагностики корпорації розроблення рекомендацій щодо реалізації заходів з метою підвищення ефективності роботи корпорації ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Завдання: 1) дослідити підприємство та фінансово-економічний стан підприємства; 2) дослідити теоретичні аспекти діагностування стабільності корпорації; 3) дослідити організаційно-економічну характеристику ПрАТ «Запоріжвогнетрив»; 4) проаналізувати фінансовий стан, як індикатор рівня фінансової кризи на підприємстві; 5) оцінити фінансову кризу ПрАТ «Запоріжвогнетрив» на основі вірогідного його банкрутства; 6) удосконалити методики оцінювання фінансового стану ПрАТ «Запоріжвогнетрив»; 7) розробити шляхи попередження кризового розвитку підприємства ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Методи досліджень: графічний метод, табличний метод, узагальнення та систематизація, метод порівняння.

Одержані результати та їх новизна: розроблено авторські пропозиції щодо удосконалення діагностики стабільності ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Практична значимість цього дослідження пов'язана з впровадженням отриманих результатів ПрАТ «Запоріжвогнетрив» з метою підвищення ефективності роботи підприємства.

ДІАГНОСТИКА, ОЦІНКА, МЕТОДИ, АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ, РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ

## SUMMARY

Qualification work: 94 pages , 12 figures, 42 tables, 85 sources, 6 applications.

The object of research is the results of financial and economic activities of the researched enterprise PJSC "Zaporizhvognetriv".

The subject of the research is the corporation PJSC "Zaporizhvognetriv".

The purpose of the master's qualification work is to study the theoretical and practical aspects of the corporation's stability, as well as on the basis of the corporation's financial diagnostics to develop recommendations for implementing measures to improve the efficiency of the corporation PJSC "Zaporizhvognetriv".

Task: 1) to investigate the enterprise and the financial and economic condition of the enterprise; 2) explore the theoretical aspects of diagnosing the stability of the corporation; 3) to study the organizational and economic characteristics of PJSC "Zaporizhvognetriv"; 4) analyze the financial condition as an indicator of the level of financial crisis in the enterprise; 5) assess the financial crisis of PJSC "Zaporizhvognetriv" on the basis of its probable bankruptcy; 6) to improve the methods of assessing the financial condition of PJSC "Zaporizhvognetriv"; 7) to develop ways to prevent crisis development of the enterprise of PJSC "Zaporizhvognetriv".

Research methods: methods of analysis and synthesis, comparative and economic analysis, graphic method, statistical, abstract-logical, descriptive and summary.

The obtained results and their novelty: despite the insufficient amount of literature on the chosen research topic, the author's proposals for improving the stability diagnosis of PJSC "Zaporizhvognetriv" were developed.

The practical significance of this study is related to the implementation of the results of PJSC "Zaporizhvognetriv" in order to improve the efficiency of the enterprise.

Object - stability diagnostics of PJSC "Zaporizhvognetriv".

Subject - theoretical provisions and scientific and methodological approaches, as well as applied aspects for the diagnosis of stability of PJSC "Zaporizhvognetriv".

DIAGNOSIS, EVALUATION, METHODS, ANALYSIS OF FINANCIAL STATUS, ENTERPRISE RESOURCES, FINANCIAL STABILITY, ENTERPRISE

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ СТАБІЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ.....	11
1.1 Сутність та структура діагностик стабільності.....	11
1.2 Проблеми та перспективи розвитку.....	19
1.3 Антикризове управління, як інструмент попередження та подолання кризових явищ.....	27
2 КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	36
2.1 Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Запоріжвогнетрив».....	36
2.2 Аналіз фінансового стану, як індикатору рівня фінансової кризи на підприємстві.....	44
2.3 Оцінювання фінансової кризи ПрАТ «Запоріжвогнетрив» на основі визначення вірогідності його банкрутства.....	55
3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГНОСТИКИ СТАБІЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ .....	64
3.1 Удосконалення методики оцінювання фінансового стану підприємства ПрАТ «Запоріжвогнетрив».....	64
3.2 Шляхи попередження кризового розвитку підприємства на засадах антикризового управління.....	72
ВИСНОВКИ .....	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	87
ДОДАТКИ.....	95

## ВСТУП

Підприємство ПрАТ «Запоріжвогнетрив» спеціалізується на виробництві шамотних, високоглиноземних, магнезійних і неформованих виробів.

Актуальність теми. Аналіз практичного використання і теоретичного обґрунтування відповідних досліджень на ринку виробництва шамотних, високо глиноземних виробів свідчить про постійно зростаючу кількість наукових праць і публікацій присвячених цьому питанню, як в Україні, так й за кордоном. Незважаючи на наявність вагомої наукової бази, через постійні зміни в економіці дослідження на ринку виробництва шамотних виробів залишається актуальним завданням і потребує вирішення науковцями.

Невирішені питання, що є складовою проблеми – це отримання достовірної інформації для дослідження.

Аналіз попередні публікацій. Дослідженням по діагностиці стабільності корпорацій присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців: Б.М. Андрушків, А.Я. Аксентійчук, А.Ш. Абдуллаєва, Д.М. Біда, М.В. Височіна, Л.Д. Воробйова, А.Е. Воронкова, В.Г. Герасимчук, О.О. Гетьман, А.О. Глєбова, А.П. Гречана, О.А. Даниленко, С.Б. Довбня, О.Я. Іванків, Р.С. Каплан, та ін.

Метою магістерської роботи є діагностика стабільності ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Завдання магістерської роботи:

- дослідити підприємство та фінансово-економічний стан підприємства;
- дослідити теоретичні аспекти діагностування стабільності корпорації;
- дослідити організаційно-економічну характеристику ПрАТ «Запоріжвогнетрив»;
- проаналізувати фінансовий стан, як індикатор рівня фінансової кризи на підприємстві;



- оцінити фінансову кризу ПрАТ «Запоріжвогнетрив» на основі визначення вірогідності його банкрутства;
- удосконалити методики оцінювання фінансового стану підприємства ПрАТ «Запоріжвогнетрив»;
- розробити шляхи попередження кризового розвитку підприємства на засадах антикризового управління.

Об'єкт – діагностика стабільності ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Предмет – теоретичні положення та науково-методичні підходи, а також прикладні аспекти щодо діагностики стабільності ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Методологія. При написанні даної роботи було використано графічний метод (для наочного представлення результатів дослідження), табличний, метод узагальнення та систематизація, метод порівняння (для співставлення результатів дослідження), а також інші методи загальнонаукового характеру.

Науково практична новизна Не зважаючи на недостатню кількість літератури по обраній темі дослідження розроблено авторські пропозиції щодо удосконалення діагностики стабільності ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Інструментарій дослідження: знаходження нових управлінських рішень фінансовим менеджером за рахунок досліджень використаних у роботі для отримання прибутку.

Інформаційна база дослідження: законодавчі та нормативно-правові акти України, форми бухгалтерських і фінансових звітів підприємства, матеріали досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, опубліковані у періодичних виданнях та розміщені у мережі Інтернет.

Основні рекомендації: найефективнішим засобом управління процесом бізнес-планування на підприємстві є вивчення усіх економічних показників й розробка планів для реалізації запобігання недоліків й мінімізації ризиків проекту.

Практична значимість цього дослідження пов'язана з впровадженням отриманих результатів ПрАТ «Запоріжвогнетрив» з метою підвищення ефективності роботи підприємства.

Опис структури роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел.

Загальний обсяг роботи складає сторінок, що містить 14 рисунків, 42 таблиці, список використаних джерел із 85 найменувань.

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ СТАБІЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

## 1.1 Сутність та структура діагностики стабільності

Розвиток теорії і практики діагностики стабільності пов'язаний з переосмисленням її місця та ролі у розвитку підприємства, оскільки кожен керівник повинен керуватися міркуваннями максимізації ефективності використання матеріально-технічної та ресурсної бази підприємствах в умовах конкурентного середовища, що виявлятиметься в підвищенні результативності, ефективності реалізації накопиченого досвіду [1].

У своїй роботі В.В. Лук'янова дає визначення терміну діагностика, як методу та інструменту всебічних досліджень (аналіз, оцінки) економічної діяльності підприємства [1].

У своїх працях З.Б. Литвин зауважує, що діагностика це комплекс аналізів підприємства з поточним періодом з перспективою розвитку підприємств з метою прогнозування рішень при кризах, які виникають на підприємстві у результаті його діяльності.

А.П. Гречан та Н.Й. Радіонова розробили своє тлумачення діагностики й вважають, що це процес, який виявляє негативні або позитивні тенденції, які виникають у ході діяльності підприємств. Вони залежать від бізнес – індикаторів або показників, які впливають на ефективність діяльності підприємства [3].

А.О. Глебов, А.Ш. Абдуллаєв наголошують на результати від процесу діагностики, який повинен мати такі ознаки: точність, автентичність, об'єктивність. Вони виділяють систему менеджменту, який повинен слідкувати за діагностикою на підприємстві в цілому [4].

З.Б. Литвин у своїй праці виводить з терміну діагностика, більш значуще поняття спеціального методу аналізу внутрішнього середовища підприємства,

визначення вузьких місць економічних показників й виходження з криз за рахунок вчасної діагностики конкурентного середовища з знаходження нових управлінських рішень [2].

Визначення економічної діагностики підприємства можна сформулювати так це – система діяльності, яка виявляє й нейтралізує негативні фактори дистимуляторів економічного процесу, які впливають на процеси діяльності підприємства після цього відбувається процес знаходження рішень щодо розвитку підприємств [5].

У своїх працях Н.О. Сагалакова вважає, що економічна діагностика відкриває нові можливості у отриманні аналітичної інформації про його стан функціонування (поточний) також вдосконалює процеси управління підприємством координуючи та коректуючи дії в ринкових сучасних умовах [6].

Крім того Н.О. Сагалакова пропонує діагностику діяльності розглядати, як систему управління контролінгу на підприємстві для досягнення основних цілей менеджменту, в саме виявити проблеми і діяльності підприємства, підвищити ефективність управління діяльністю підприємства [6,7].

Садовська В.І. вважає, що діагностика є ланкою, яка сполучає управлінські рішення та облікову інформацію. Проте для економічної діагностики в конкретних сферах не достатньо лише облікової інформації для діагностики, отут потрібна більш детальна інформація про підприємство [8].

І.В. Кривов'язюк у діагностиці зауважує, що для досягнення цілі діагностування потрібно розробити методику по якій діагностувати підприємства.

Існує цілий комплекс систем елементів будовання економічної діагностики, які містять мету, завдання, методи та прийоми ,які вирішують за допомогою інформаційних технологій низьку питань: загальних. Внутрішньо регламентованих, зовнішньо регламентованих, спеціально уніфікованих [30]. Методикою реалізації вирішення цих питань передбачає прийняття рішень в управлінні підприємством для його подальшого розвитку та функціонування у

загальній системі управління діяльністю підприємства [9].

А.О. Глебова та А.Ш. Абдуллаєва вважають, якщо проводити економічну діагностику на підприємстві то вона має опиратись додатково на спеціальні принципи:

- 1) принцип комплексу охоплює усі елементи, сфери, операції та види діяльності підприємства);
- 2) принцип своєчасності, тобто моніторити до виникнення проблеми підприємство;
- 3) принцип постійності, оцінка й моніторинг повинен бути постійний;
- 4) принцип системності (вивчення взаємозв'язку між зовнішнім та внутрішнім середовищем) [4].

У наукових працях А.В. Рогового представлений алгоритм здійснення діагностики, який ділиться на етапи в яких потрібно:

- 1) обґрунтувати мету та завдання для чого проводиться діагностика;
- 2) визначити оцінку фінансово-майнового стану підприємства;
- 3) оцінити конкурентне середовище підприємства;
- 4) оцінити вплив регуляторного середовища, яка діє на підприємство;
- 5) визначити фактори впливу на результати, які досягло підприємство;
- 6) розробити комплексні програми по яким буде проводитись економічна діагностика;
- 7) сформулювати інформаційно-аналітичну базу дослідження;
- 8) відокремити методологічні підходи діагностики підприємства та здійснити аналіз реалізації підходів;
- 9) узагальнити (систематизувати) результати;
- 10) розробити заходи щодо реалізації стратегій для результативного розвитку, ефективності, функціонування підприємства;
- 11) визначити оцінку фінансово-майнового стану підприємства після опрацювання діагностикою [5].

О.Г. Мельник стверджує, що діагностика діяльності підприємства – це ретроспектива, яка має цільове призначення для розроблення реакцій на

поточний стан підприємства у реальному часі й сприяє прийняттю адекватних управлінських рішень [10].

А.Е. Воронкова вважає, підходить до поняття творчо й характеризує поняття, як одиницю урізноманітнення, яка має зміст, котрий проявляється у прийомах аналітики, які вже мають реалізуватись на діагностуючому підприємстві [11].

В.В. Лук'янова у своїй праці коментує, що діагностика є частиною механізму підприємства, яка включає у собі цілий комплекс систем елементів, які ураховують ризики й вирішують управлінські питання, які виникають на підприємстві [12].

Під механізмом з урахуванням факторів ризику передбачаються 4 блоки:

- 1) блок – визначити оцінку якості вихідної інформації;
- 2) блок – визначити оцінку ризику;
- 3) блок – ранжувати об'єкти діагностики;
- 4) блок – пристосувати об'єкти до знайденого ризику [12].

В.В. Лук'янова визначає завдання діагностики діяльності у яких потрібно:

- 1) оцінити основні фактори впливу можливостей та загроз на функціонування підприємства;
- 2) дослідити бізнес процеси на підприємстві;
- 3) визначити цілі проведення діагностики й їх узагальнити;
- 4) формувати заходи для вирішення знайдених проблем у функціонуванні підприємств [1].

А.Е. Воронкова виділяє і сфери діагностики стану підприємства у яких потрібно:

- 1) оцінювати конкурентоспроможний потенціал;
- 2) оцінювати виробничий потенціал;
- 3) оцінювати управління підприємством;
- 4) оцінювати економічний потенціал;
- 5) оцінювати витрати підприємства;
- 6) оцінювати корпоративну культуру;

- 7) оцінювати організацію корпоративного управління;
- 8) оцінювати ризики від інноваційної діяльності;
- 9) оцінювати екологічний менеджмент [11].

І.В. Кривов'язюк у своєму дослідженні Існують моделі діагностування економічному стану підприємства, які ґрунтуються на системно – аналітичному підході:

- базова модель;
- стандартна модель;
- концептуальна модель [9].

Основні показники, які характеризують , як використовуються дані моделі на підприємстві:

- прийняття та реалізації управлінських рішень (швидкість запровадження);
- постійні, змінні витрати;
- характеристика діагностики;
- оцінка моделей застосування на підприємстві (рівень бізнес-показників);
- простота;
- рішення інтегрально-статистичних питань;
- рівень ефекту й ефективності при використуванні діагностування [9].

Терлецька Ю.О. у своїй статті визначає, що етапи діагностики мають інший вигляд й на діагностиці потрібно виявляти:

- 1) бізнес-індикатори;
- 2) динаміку результату порівнювати нормативно-критеріальними значеннями;
- 3) порівняння з іншими підприємствами та показниками галузі в цілому [13].

О.Г. Мельник у своїй праці узагальнив методи й класифікував методи так, як представлена на рис. 1.1 [10, 30].



Рисунок 1.1 – Методи діагностики [10]

Мельник О.Г. у своїх працях виділяє функції діагностування, які представлені на рис.1.2:

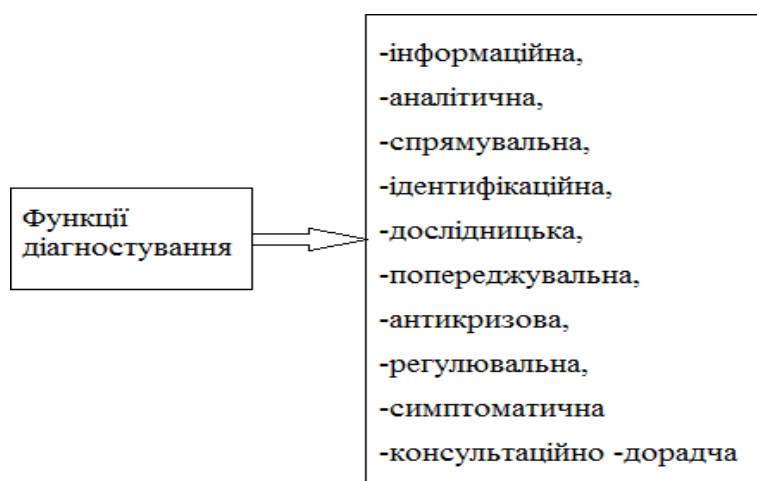


Рисунок 1.2 – Функції діагностування [10, 30]



Існують розбіжності у поглядах науковців у класифікації діагностики, тому узагальнюючі поняття економічної діагностики підприємства треба розглядати її, як загальний процес ідентифікації, оцінки й аналізу стану підприємства та тенденцій зміни стану на основі бізнес – індикаторів. Ключовим показником оцінювання системи управління підприємством є швидкість з якою приймаються рішення на підприємстві, щодо підвищення ефективності функціонуючих систем на підприємстві з особливостями взаємодій на внутрішньому й зовнішньому середовищі підприємства [26].

Ключовим методом оцінки ефективності є метод порівняння показників, матричний метод, факторний аналіз, метод експертних оцінок, рейтинговий метод, угруповання метод [27].

Класифікація діагностики стану підприємства представлено на рис. 1.3.

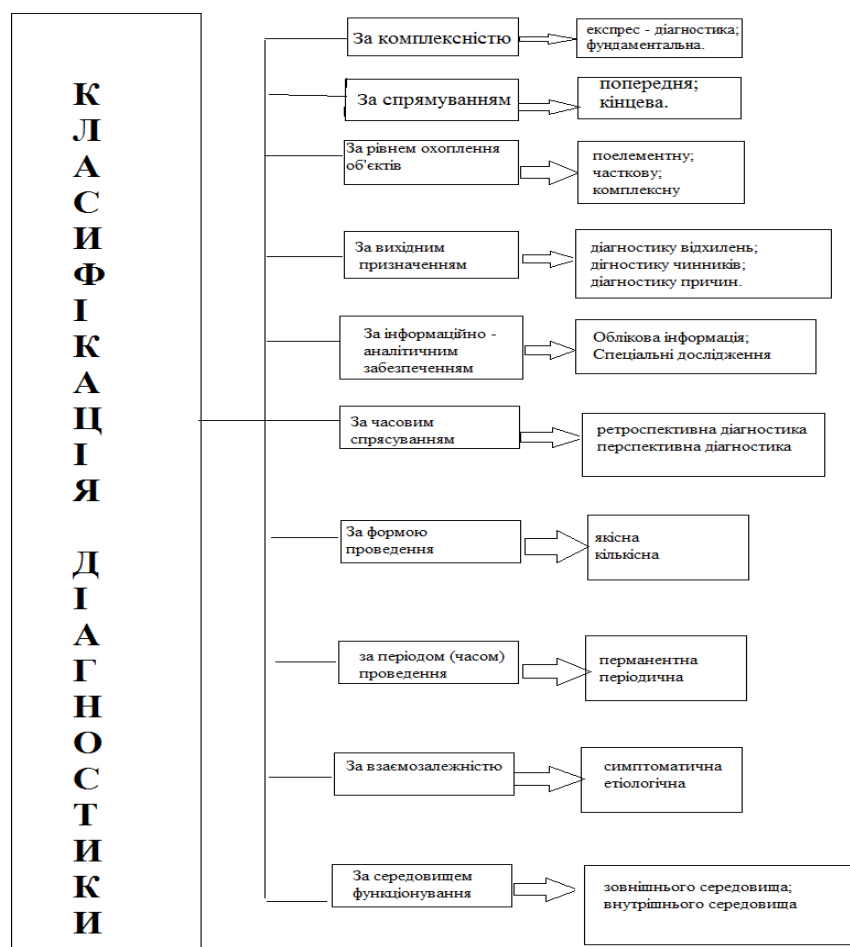


Рисунок 1.3 – Класифікація діагностики [17, 30]

Критерії методу оцінювання ефективності на підприємстві представимо на рис. 1.4.

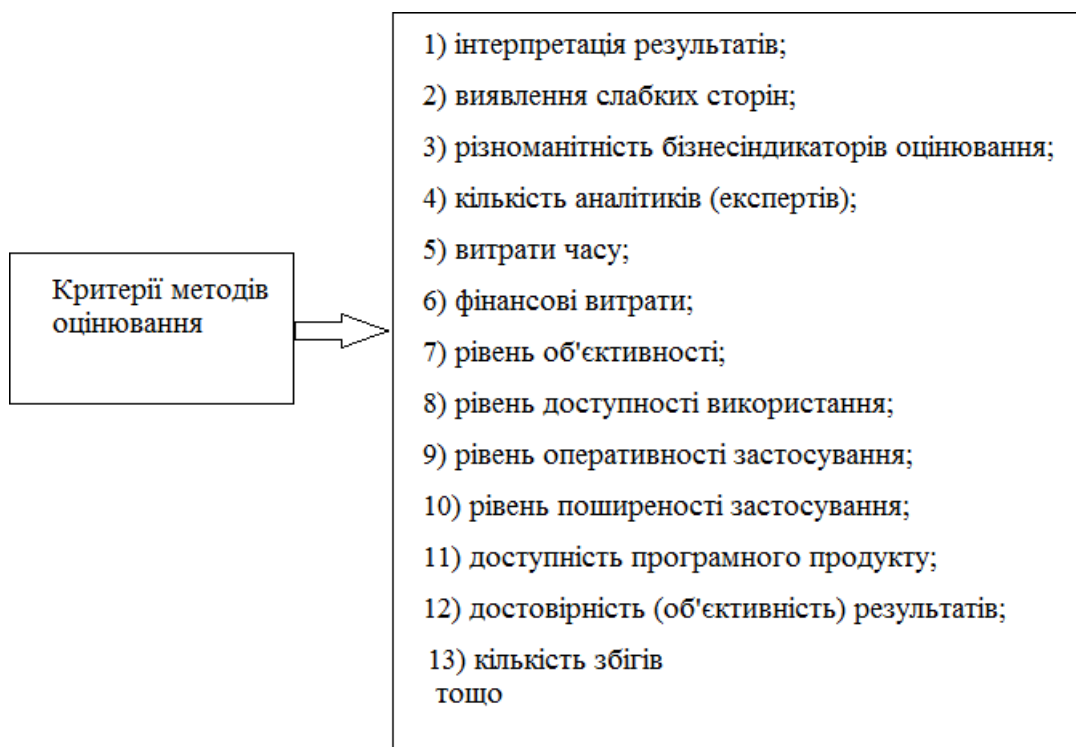


Рисунок 1.4 – Критерії методів оцінювання [27]

В цьому контексті конкурентоспроможності підприємства діагностику відокремлюють зовнішню та внутрішню економічну ефективність управління підприємством [28].

Р.Л. Лупка у своїй праці відокремлює такі основні показники діагностики конкурентоспроможності:

- рівень(загальний) реалізації зовнішніх можливостей підприємства;
- балансу інтересу підприємства та споживачів;
- адаптація підприємства до умов зовнішнього середовища [29].

Також він підкреслює важливість отримання ефективних позитивних фінансових результатів для підвищення рівня конкурентоспроможності.

Таким чином, проаналізувавши наукові джерела можна зробити висновок, що діагностика – це ціла система показників, які при моніторингу на

підприємстві допомагають зрозуміти проблему й знайти швидке рішення проблеми.

## 1.2 Проблеми та перспективи розвитку

Трансформаційні процеси на Україні розширювали поняття діагностики підприємства й наповнили новими змістами усі рівні економічних показників.

Світовий досвід підтверджує, що переваги діагностичних методів економічного аналізу підприємства є невід'ємною частиною економіки, оскільки забезпечують високий рівень конкурентоспроможності, ефективності підприємства, впровадженнь досягнень науково-технічного прогресу, управління в цілому в складі усього менеджменту на виробництві.

Однією із проблем з якими стикається підприємство при діагностиці це проблема вибору методів діагностування. Наприклад, експрес діагностика вона є слабкою для діагностування конкурентоспроможності підприємства, бо вона прогнозує фактори, які фактично не настали, замінюючи цифрами й суб'єктивно оцінює дані по методу середнього числа.

Кожне середовище підприємства є унікальним й має розглядатись окремо від іншого. Дуже багато показників, які виводять вчені основані на математичному аналізі й взагалі реальні цифри можуть бути іншими.

Існують інформаційні програми у яких можна розрахувати становище підприємства проте є відхилення, які теж потрібно враховувати в аналізі даних, які дуже часто не враховуються.

Кожен показник має ще 10% відхилення від реального становища підприємства, тому що показники округлюються й втрачаються тисячі копійок, які гуляють по фінансовій діяльності й тому часто у балансах не виходить сума балансу на 1. Діагностика досі складна й трудомістка, бо для бачення фінансових показників беруться показники за п'ять років. З урахуванням того, що у річних балансах можуть бути зміни до I кварталу й ці зміни можуть бути наданні у вигляді коректур доповнення до балансу, то метод традиційний може

надавати значні некоректні дані.

Ці проблеми можна вирішити урахуванням усіх показників, проте, якщо так трапляється на великих підприємствах цього не роблять.

При діагностиці фінансового результату підприємства обов'язково приділяється увага визначення стратегії розвитку організації. По динаміці отримання прибутку можна побачити розвивалось або залишалось на місці підприємство.

Економічна діагностика завершується тим, що після її впровадження на підприємстві, підприємство повинно прийняти рішення, що воно буде робити з тим, що сталося на підприємстві.

У сучасній теорії прийняття рішень приділяється значна увага економічному, організаційному, правовому та інформаційному чиннику вирішення проблем, що знайшло своє відображення в розвитку низки методів. Наприклад: економетричного моделювання, функціонально-вартісного аналізу та багатьох інших. У процесі розвитку теорії прийняття рішень відбувалося подальше виділення окремих напрямів досліджень та систем наукових знань, що стосуються організаційних, інформаційних, економічних та інших рішень.

Організаційні рішення безпосередньо пов'язані з організаційним проектуванням і полягають у визначенні структури, розподілі функцій між підрозділами та посадовими особами, встановленні підпорядкованості та схеми взаємовідносин, закріпленні останніх у системі правил і процедур.

На думку чеського вченого Й. Кхола, ефективність управлінських рішень і дій залежить, переважно, від характеру проблем, що вирішуються; від управлінських ситуацій; від умов, особливо організаційного характеру, в яких приймаються рішення та відбуваються управлінські дії, й, у меншій мірі, від характеристик особистості та стану управлінця [33].

Модель раціонального прийняття рішень є добре продуманою і водночас ідеальною алгоритмічною моделлю. Безумовно необхідно прагнути максимально можливо додержуватися її [31].

Оскільки прийняття рішень здійснюється на всіх рівнях управління, між

багатьма з яких існують зв'язки як безпосередні, так і опосередковані, то йдеться про систему таких рішень в ієрархічній структурі управління. Разом з тим існує думка, що пошук рішень в найбільш складних, погано формалізованих ситуаціях успішніше реалізується в ієрархічних мережах взаємодій [32].

Ефективне управління є результатом позитивного, відданого та енергійного ставлення до справи. Чинник участі людини в процесі управління, зокрема, при прийнятті рішень, завжди супроводжується чинником імовірності, а відповідно й чинником ризику щодо вирішення актуальних проблем для досягнення визначених цілей організації.

Для прогнозування цих чинників дослідники використовують діагностику економічних показників, тобто побудову моделі проблемної ситуації з урахуванням усіх основних її можливих параметрів та можливих впливів вищезазначених чинників.

Саме економічна діагностика визначає вибір стратегії прийняття рішень. Звідси й необхідність особливого вивчення механізмів формування економічної діагностики в процесах прийняття управлінських рішень [33].

Діагностика підприємства дозволяє уникнути ризиків ,які виникають на підприємстві.

Ризик це результат певної події, яка виникає у наслідку реалізації стратегії. Це певні перепони, які заважають розвиватись й вчасно завершуватись. Ризик має структуру (рис. 1.5).

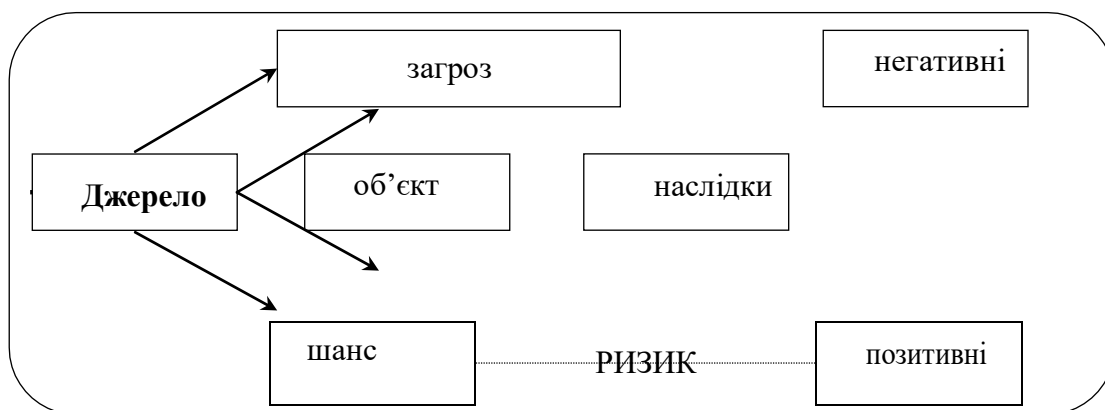


Рисунок 1.5 – Структура ризику [12]

Ризик – це інструмент не визначеності підприємства.

I. Опишемо ризики для запропонованого підприємства:

1. Недостатній рівень професійної підготовки персоналу;
2. Великі витрати;
3. Розрізненість в ідеї серед директорів корпорацій після реєстрації;
4. Відсутність інвестування;
5. Несправності продукції;
6. Недостатній рівень зацікавленості інвесторів;
7. Економічні та політичні зміни в державі, що суттєво вплинуть на

реалізацію проекту.

Причини виникнення (джерело ризику) ризику є певна подія, ймовірність реалізації якої можна визначити, а ось час та місце розрахувати неможливо.

Крім основних джерел ризиків на підприємстві: валютних, матеріальних, екологічних, економічних у грошових вираженнях є ще специфічні, які можуть виникнути на підприємстві:

- невизначеність;
- випадковість подій;
- суперечливість інтересів та тенденцій;
- інформаційна обмеженість;
- неможливість однозначного пізнання об'єктів, процесів та явищ;
- різноманітність соціально-психологічних установок та оцінок індивідуумів у процесі прийняття рішень [17].

Діагностував, які ризики на підприємстві є, можна швидко прийняти рішення про їх усунення, щоб розвивати діагностування потрібно також розвивати методи прийняття управлінських рішень.

Діагностування потрібно розглядати у сукупності з поняттями ризик й вирішення ризику, прийняття рішень й прогнозування криз, які можуть наступити при неправильно прийнятих рішеннях.

Наприклад, з описаних ризиків підприємства, можна вийти різними засобами:

1. Недостатній рівень професійної підготовки персоналу – залучити експертів галузі. Кваліфікований досвід є критичним для зменшення ризиків, оскільки багато перешкод важко передбачити за відсутності досвіду. Експерти часто можуть вказати на найбільш актуальні ризики та запропонувати ідеї, які допоможуть їх подолати. Потрібно проконсультуватися з особами, які займаються відповідними технологіями, управлінням бізнесом, законодавством та іншими сферами. Інвестори також можуть бути важливим джерелом знань для підприємств, які в першу чергу прагнуть зменшити ризики з метою успішного залучення капіталу.

Консультації з експертами можуть допомогти скласти план курсу або скорегувати та створити новий курс, якщо це необхідно для досягнення успіху, одночасно виявляючи ризики, які в іншому випадку можуть призвести до витрат згодом [34].

2. Великі витрати – Зменшення фіксованих накладних витрат навіть маючи ретельні плани, підприємці не можуть з високою впевненістю спроектувати точні рівні попиту.

Стратегічне партнерство та гнучка мережа постачальників мають важливе значення для мінімізації зобов'язань, пов'язаних із фіксованими накладними витратами, під час виконання замовлень клієнтів на початкових етапах, правильне.

3. Розрізненість в ідеї серед директорів після реєстрації – Зосередьтеся на побудові відносин.

Часто недооцінюють значення мережі міцних стосунків у визначенні успіху нового стартап-підприємства [29].

«Мережа» пропонує як достовірну інформацію, так і наявність партнерів, що може підвищити можливість виконання будь-якої відповідальності. Команда, яка стикається зі складною проблемою, часто може поговорити з кваліфікованими особами, з якими вони мають стосунки, щоб розробити відповідну стратегію, яку важко розробити наодинці.

Обговорення викликів з окремими особами в мережі також може

призвести до розкриття можливостей для партнерських відносин, які можуть принести взаємну вигоду [22].

Найголовніше, що мережі зменшують ризики, оскільки вони збільшують шанси того, що підприємство зможе подолати непередбачені виклики. Тому команда, яка прагне успіху, слід зосередити увагу на мережах як перед початком свого нового бізнесу, так і на всьому етапі впровадження.

4. Відсутність інвестування – скористайтеся пробними замовленнями. Початківці часто можуть скористатися пробними замовленнями, щоб задовольнити початковий попит, намагаючись перевірити бізнес-концепцію. Тому слід ретельно продумати можливості мінімізації ризику, використовуючи пробні замовлення на свою користь за допомогою творчих підходів;

5. Несправності продукції – дізнайтеся, коли залучати сторонніх організацій. Передача відповідальності кваліфікованим експертам – це важлива відповідальність для всіх підприємств, і стартапи – не виняток. Реальність така, що завдання, які виконують некваліфіковані особи, є величезною відповідальністю перед стартапом, оскільки вони загрожують ключовим рахункам і потенційно можуть призвести до неправильних рішень із катастрофічними довгостроковими наслідками [31].

Спеціалізовані завдання, що стосуються законодавства, бухгалтерського обліку та технологій, повинні передаватися підрядникам кваліфікованих експертів, щоб мінімізувати ризик несправності продукції або дорогих помилок.

6. Недостатній рівень зацікавленості інвесторів – знайдіть першого клієнта, що платить, перед тим, як інвестувати. Пошук першого клієнта є найбільшим викликом, який повинен подолати новий. Оскільки попит важко передбачити, слід спробувати протестувати ринки, знайшовши принаймні одного клієнта-платника, перш ніж взяти курс на дію [19].

У деяких випадках перший замовник може також додатково зменшити ризики, надаючи значні кошти заздалегідь, щоб допомогти фінансувати витрати на початок роботи.



7. Економічні та політичні зміни в державі, що суттєво вплинуть на реалізацію проекту. Робота з конкурентами може допомогти зменшити ризики способами, які багатьом новим підприємством часто важко зрозуміти. Конкуренти можуть бути прекрасними постачальниками при першому запуску, оскільки вони часто можуть виробляти подібну продукцію за дуже низькі витрати [16]. Інші обов'язки, пов'язані з новим підприємством, такі як маркетинг та пошук кваліфікованих талантів, також можуть бути знайдені в багатьох випадках шляхом співпраці з конкурентом. Керівництво, яке бажає співпрацювати з конкурентами, може отримати кращі результати, а також мінімізувати попередні вимоги до інвестування.

Діагностика ризиків – це найважливіша відповідальність, оскільки нові підприємці мають величезну свободу змінювати майбутні напрями дій [21].

Більшість ризиків можна пом'якшити, розробивши стратегію подорожі навколо передбачуваних викликів, і усталені фірми рідко мають таку перевагу.

Отже, підприємці, які заздалегідь діагностують й включають у дослідження потенційні ризики з обґрунтованою стратегією, можуть розпочати з конкурентних переваг на реальному ринку.

Складність фінансового діагностування корпорацій що знаходиться у самому визначенні поняття корпорація – це складна система виробничо-технічних відносин між акціонерами, які можуть складатись з окремих ТОВ, які входять до одного холдингу корпорації, яка об'єднує цілу систему підприємств, які займаються не тільки виробництвом товару, а його продажем, просуванням, збутом й експлуатацією продукції, зберіганням на складах, аутсорс бухгалтерської звітності та іншими видами діяльності, які не суперечать Законам України [55]. Однією з проблем діагностування виявляється те, що не всі показники можуть бути враховані на підприємстві, не всі ризики можуть підпадати під діагностування, не всі виклики для бізнесу мають рішення через діагностування [18].

З кожним роком поняття ефективності підприємства розробляється економістами й з цим приходять нові показники, які будуються на аналітичних

обґрунтуваннях вчених й розробках науки й методики їх впровадження. Кожний окремий показник викликає багато питань для прийняття правильних рішень, щодо діяльності підприємства. Тобто їх можна не правильно трактувати, або взагалі не звернути увагу, а цей показник може надати повну картину діяльності й розповісти про ризик, який менеджер не помітить у своїх діяльності. При діагностуванні галузі вченими для розробки показників для цієї галузі з обранням конкретного підприємства можна зіштовхнутись з такою проблемою, як комерційна таємниця.

У статуті п. 13 визначено поняття конфіденційної інформації на підприємстві. Статтею 162 Господарського кодексу України визначено, що суб'єкт господарювання, який є власником технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона невідома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а власник інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності. Статтею 232 Кримінального кодексу України Умисне розголошення комерційної або банківської таємниці без згоди її власника особою, якій ця таємниця відома у зв'язку з професійною або службовою діяльністю, якщо воно вчинене з корисливих чи інших особистих мотивів і завдало істотної шкоди суб'єкту господарської діяльності, карається штрафом від однієї тисячі до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років [35].

Штраф становить від 17.000 до 51 000 грн.

Комерційна таємниця підприємства – це відомості, які пов'язані з управлінням підприємством, його технологією, інформація про фінанси та інші види діяльності, розголошення яких може завдати економічної шкоди його інтересам і охороняються відповідним законодавством. Так, як виробничий план й організаційний відноситься до комерційної таємниці у роботі вони не будуть використанні, так як це порушує Законодавство України [36].

Й тоді вченими не буде при діагностуванні отримана достовірна інформація про галузь й показники, можуть бути хибними.

Помилки при діагностуванні це дуже важлива проблема.

Не достатньо навчений персонал для того щоб проводити діагностування на підприємстві залучення третіх осіб може волікти до того, що дані будуть використанні конкурентами.

Таким чином, при економічному діагностуванні є ряд не вирішених питань, які потребують процедур розробки й включення до теорії діагностування підприємств [18].

### 1.3 Антикризове управління, як інструмент попередження та подолання кризових явищ

Ведення фінансового господарства на підприємствах під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів при умові не правильно прийнятих рішень керівником та ризиків можуть привести підприємство до банкрутства. Негативні фактори спричиняють виникнення кризових ситуацій на підприємстві без належного діагностування не можливо помітити. Кризові ситуації це такі ситуації при яких виникають спеціальні ризики, а рішень під них ще не має. У 2020 році це був карантин. На прикладі карантину можна розглянути скільки підприємств впровадило нові інструменти після діагностики галузей. Й деякі підприємства стали банкрутами, а ті хто вчасно вжив заходи й прийняв рішення своєчасні отримали 8000 грн. за діяльність й ще отримали прибуток під час карантину. Тобто кризові ситуації розкривають управлінські характеристики директора підприємства й швидкість реакції прийняття рішень. При знайденні рішень можна стабілізувати кризу [37].

У кожному прийнятому управлінському рішенні закладенні ризики для виникнення кризових явищ на підприємстві при факторах, які виникають з зовнішнього середовища.

Для того щоб побачити кризу раніш, аніж вона настала на підприємстві

потрібно розуміти, які ознаки кризи існують (рис.1.6).



Рисунок 1.6 – Ознаки кризового стану підприємства [38]

Також існують форс мажорні обставини, які теж можуть бути ознаками анти кризового управління.

При появі цих ознак підприємству потрібно продіагностувати свою фінансово – господарську діяльність й побачити у який момент це сталося й як це можна вирішити не доводячи підприємство до критичного стану й банкрутства.

Для цього існує антикризове управління на підприємстві й пошуки ефективних механізмів для вирішення питань кризових ситуацій управління підприємствами, заснованого на детальному діагностуванні показників для отримання достовірних даних, що саме спричинило проблеми на підприємстві. Антикризове управління стає найважливішою частиною управління у часи карантину локдауну для бізнесу [39].

Терміном «антикризове управління» науковці майже не займаються навіть існує думка, що його потрібно віднести до урядових постанов, які визначаються створенням інституту антикризових управляючих [40].

Антикризове управління має відмінності від простого управління. Кожне рішення у антикризовому управлінні може стати новим викликом для

підприємства. Це управління у ризику, який може ще більше знищити підприємства або вивести з кризи. Антикризове управління – це нові рішення, інноваційні, які діють у той момент, коли ризик настав [41].

Антикризове управління має обмежений строк дії й або воно приводить до ефекту у довгостроковій перспективі й далі підприємство працює у звичайному режимі або знищує підприємство своєю не ефективністю й це великий ризик для підприємства.

Вихід із кризової ситуації може виглядати, як представлено на рис. 1.7.



Рисунок 1.7 – Вихід з кризової ситуації [42]

Реалізуючи певні заходи можуть виникати певні труднощі, вони пов’язані з відсутністю у даній сфері спеціалістів, які мають досвід роботи з такими труднощами або закордонний досвід під наше законодавство не підходить або не має ніякого досвіду по цьому питанню. Тоді перед керівником стоїть задача перекваліфікувати своїх людей під нові виниклі умови.

Спершу потрібно зрозуміти те, що керівник теж має право на помилку й повинен вчитись. Тому усі керівні посади потрібно направити на навчання сформувати команду для того, щоб вирішити проблеми, які виникли.

Проте не залишати підприємство без поточної діяльності. Також можна адаптувати зарубіжний досвід.

Законодавство України визначає умови та порядок відновлення

платоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності – боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури, повного або часткового задоволення вимог кредиторів. При цьому фінансова санація розглядається як система заходів, що здійснюються по відношенню до суб'єкта господарювання під час провадження у справі про банкрутство, з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника [43].

Розвиток економічної кризи на підприємстві характеризується стійкими тенденціями, щодо зниженням платоспроможності, а також наявності незадовільних величин ряду показників (коефіцієнтів), що запропоновані для діагностики фінансового стану.

Криза підприємств – це процес виграшів найсильнішими гравцями ринку у конкурентному середовищі. Якщо підприємство не має резервного капіталу, то підприємство може мати репутацію й зв'язки, якщо всього цього воно не має, то підприємство або поглинає корпорація або воно назавжди зникає, ліквідується.

Застосовуючи світовий досвід можна сказати, що через якусь кількість часу підприємство може припинити свою діяльність. Кризовий стан для підприємства – це стрес, руйнування механізмів, порядку фінансової діяльності. Чим раніше виявиться проблема на підприємстві за допомогою діагностики, тим більше шансів її вирішити у короткостроковій перспективі., щоб зберегти насамперед матеріальну основу для продовження господарсько-економічної діяльності при зниженні платоспроможності і дефіциті оборотних коштів, тому що криза на підприємстві, має тенденцію до поглиблення з кожним новим господарським циклом, охоплюючи нові напрямки діяльності підприємства [45].

Антикризове управління підприємством характеризується своїми

особливостями, відмінними від звичайного управління рис. 1.8.

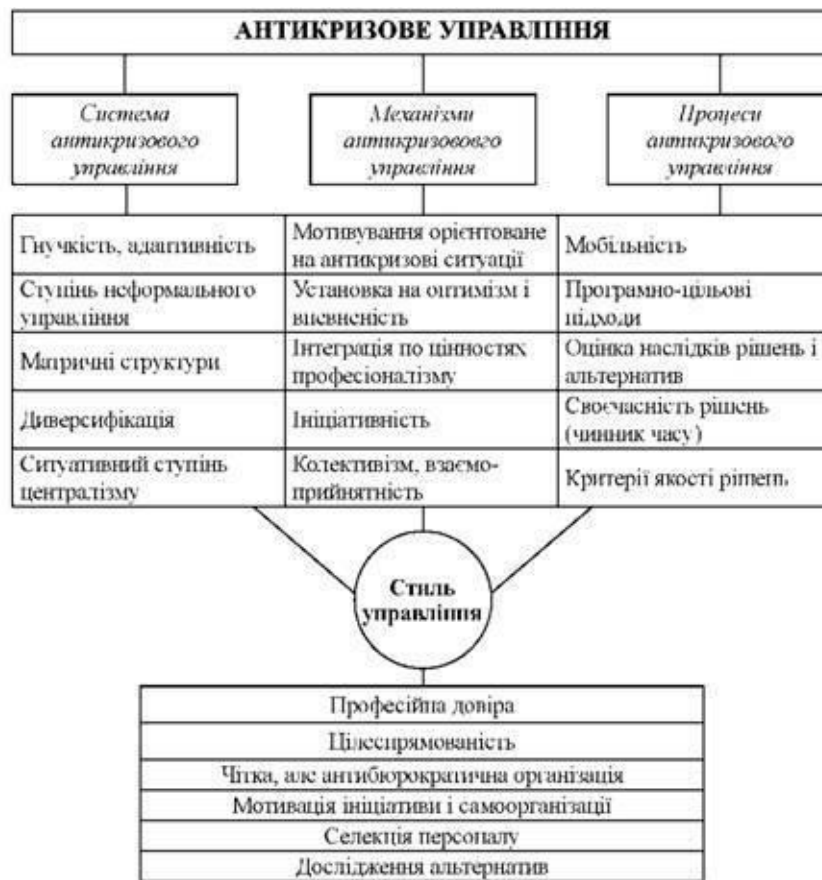


Рисунок 1.8 – Антикризове управління [41].

Аналізуючи сутність антикризового управління можна зробити висновок, що не існує такого спеціального механізму управління господарюючим об'єктом, відповідно до якого будь-яке підприємство може вивести себе зі стану кризи і відновити платоспроможність.

В антикризовому управлінні потрібно розробляти стратегії й тактики поведінки підприємства у кризовому стані. Головне завдання, перш ніж розробляти стратегією, за якою можна діяти, це ясно визначити і зрозуміти свою позицію на даний період часу і позицію конкурентів, і ,спираючись на це, вибрати саме ту стратегію, яка буде найбільш підходити до цілей, структури та можливостей.

Існує багато видів стратегій, кожна з яких може бути адаптована та прийнятна для різних орієнтирів, тому далі доцільно буде розглянути основні

види стратегії. Проте таке визначення лише вносить плутанину, оскільки в ньому пропонується позначати одним і тим самим словом два суттєво відмінних поняття.

Цінність цього визначення в тому, що її автор фактично розділив два поняття: стратегічний план як план майбутніх дій і стратегію, як модель дій. У першому випадку йдеться про план певних дій, які мають привести організацію до бажаного результату – пропонуємо називати його стратегічним планом, у другому – про модель дій, набір певних правил і принципів поведінки, використання яких повинне забезпечити організації досягнення бажаних результатів – пропонуємо називати це стратегією.

В табл. 1.1 наведемо узагальнену класифікацію стратегій підприємства управлінні й антикризовому управлінні [12].

Таблиця 1.1 – Основні види стратегій підприємства

Класифікаційна ознака	Вид стратегії
1	2
За ієрархією в системі управління	Корпоративна;
	Операційна;
	Ділова;
	Функціональна.
За функціональним критерієм	Маркетингова;
	Виробнича;
	Фінансова;
	Організаційна;
	Соціальна.
За стадіями життєвого циклу	Зростання;
	Утримання;
	Скорочення.
За конкурентною позицією на ринку	Лідера;
	Претендента;
	Послідовника;
	Новачка.
За рівнем глобалізації бізнесу	Вузької спеціалізації;
	Диверсифікації;
	Інтенсивного росту.
За способом досягнення конкурентних переваг	Мінімальних витрат;
	Диференціації;
	Зосередження.



Формування антикризової стратегії функціонування та розвитку підприємства є складним та багатограним процесом [18].

Отже, стратегія – це модель поведінки, спрямованої на досягнення поставлених цілей, набір правил для пошуку і використання можливостей. Стратегічний план – послідовність певних кроків та дій, інтегрованих у просторі і часі, що приводять до зміни поточного становища на бажане. План не має гнучкості і реалізується тільки за певних зовнішніх умов, стратегія застосовувана в будь-яких ситуаціях [37].

Тактика при кризових явищах обирається по загальним значенням тактики й вони представлені на рис. 1.9.



Рисунок 1.9 – Антикризова тактика [44]

При розробці тактики й стратегії антикризового управління починає діяти управління у напрямі стабілізації ситуації на підприємстві.

Тоді складаються параметричні ряди антикризового управління:

- обґрунтування потреби в окремих видах активів;
- нормування їх обсягу;
- збільшення числа постачальників матеріальних активів;
- раціоналізації господарських зв'язків з постачальниками;
- розширення закупівель необхідних матеріальних активів з

відстроченням платежу;

– визначення і обліку ступеня ризику морального старіння і фізичного зношення запасів в процесі їх зберігання.

Таким чином формуються основні конкретні кроки для подолання кризи на підприємстві через активи, витрати для отримання результату від управління.

Результат теж має, який генерується по схемі представлений на рис. 1.10.



Рисунок 1.10 – Схема управління кризою результату [44]

Таким чином, антикризове управління – це ціла низька інструментів, яка допомагає підприємству налагодити роботу й досягнути ефекту. Хоча й ефект може бути негативним, як прийняття рішення закриття підприємства.

## Висновки до розділу 1

У першому розділі розглянута література й різні думки вчених про основні поняття економічного діагностування, функції, методи, класифікація діагностування.

Діагностування – це ціла низька показників, які використовуються на підприємстві для розуміння поточного фінансово – господарчого стану на підприємстві.

У пункті 1.2 розглянуті основні проблеми та перспективи розвитку діагностування, основною проблемою є зовнішні чинники, такі як Законодавство, й внутрішні чинники, такі як персонал.

Розглянуто поняття ризику у системі діагностування й розглянуті рішення, які можна приймати за допомогою діагностики. Перспективи розвитку у діагностики виявлені як високі, так як дуже багато науковців напрацьовують нові схеми діагностування.

У пункті 1.3 було розглянуто поняття антикризового управління, етапи по яких здійснюється антикризове управління, розглянуті поняття стратегії й тактики у антикризовому управлінні й їх значимість зроблено висновок, що антикризове управління включає у собі низьку інструментів, які повинні сприяти ефективному виходженню підприємства від кризи.

## 2. КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1 Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Запоріжвогнетрив»

ПрАТ «Запоріжвогнетрив» – підприємство побудовано у 1929 р. У 1933 році виготували першу партію продукції. Потім у Заводу історія руйнування, переїзду Челябінська у 1941 р., у 1950 – він відновився й зараз працює на газі й його продукція периклазовуглеродистих вогнетривких виробів.

ПрАТ «Запоріжвогнетрив» – одне з найбільших підприємств в Україні з виробництва вогнетривких виробів і матеріалів високої якості, та єдине за видами й асортиментом продукції.

Підприємство здійснює свою діяльність в межах прийнятого статуту [31].

Витяг зі статуту: «Товариство здійснює свою діяльність в межах чинного законодавства України, цього Статуту, а також внутрішніх положень та інструкцій.

1.6. Здійснюючи право власності, Товариство володіє, користується та розпоряджається належним йому майном відповідно до мети своєї діяльності.

1.7. Товариство має право визначити зміст і розмір інформації, що складає його комерційну таємницю. Товариство володіє, користується та розпоряджається належною йому інформацією, що складає його комерційну таємницю.

1.8. Товариство має право випускати акції, облігації та інші цінні папери. Умови випуску та порядок розміщення акції та облігацій визначаються у рішкнні про їх випуск відповідно до чинного законодавства України.

1.9 За власними зобов'язаннями Товариство відповідає всім своїм майном.

1.10. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями Товариства і несуть

ризик збитків, пов'язаних з діяльністю Товариства, у межах належних їм акцій. До акціонерів не можуть застосовуватися будь-які санкції, що обмежують їх права, у разі вчинення протиправних дій Товариством або акціонерами» [31].

Як вже згадувалось у розділі 1.2, деяка інформація є конфіденційною, не виключення й дослідженої підприємства. «4.1. Статутний капітал Товариства становить 75 925 200,00 гривень (сімдесят п'ять мільйонів дев'ятсот двадцять п'ять тисяч гривень 00 копійок) поділений на 5 840 400 (п'ять мільйонів вісімсот сорок тисяч чотиреста) простих іменних акцій номінальною вартістю 13 гривень (тринадцять гривень, 00 копійок) кожна.

4.2. Товариство може здійснювати тільки приватне (закрите) розміщення акцій. Приватне (закрите) розміщення акцій здійснюється Товариством відповідно до порядку, встановленого цим Статутом та чинним законодавством України»

Проведемо аналіз реалізації продукції ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 5 років й приведемо розрахунки у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Аналіз реалізації продукції

Показник	Роки		Відхилення	
	2016	2020	Абсолютне, грн.	Відносне, %
Товарна продукція, тис.грн.	3785851	4303548	517697	13,67
Реалізована продукція, тис. грн.	3820668	4299066	478398	12,5

Таким чином, товарна продукція у 2020 р. зрівняно з 2016 збільшилась на 13,67%, виручка від реалізації – + 12,5%, за рахунок підвищення собівартості продукції. поточному періоді.

Собівартість збільшилась +65,93, прибуток від продажів за рахунок імпорту товару й продажів від експорту збільшилась на 77,17%, виручка теж збільшилась на 45,81%.

Розрахуємо показники ефективності підприємства за 2020-2016 рр. й зробимо висновки у таблиці, щоб зробити висновок про ефективне використання основних засобів на підприємстві табл.2.2.

У табл. 2.3 прорахуємо співвідношення продуктивності праці й зробимо висновки, щодо менеджменту підприємства. Всі розрахунки операційної діяльності зробимо у порівнянні 2020 р. й 2016 р.

Таблиця 2.2 – Аналіз ефективності

Показники	Рік		Абсолютне відхилення, грн.	Відносне відхилення, %
	2016	2020		
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	1536087,5	1552682	16594,5	1,08
Фондовіддача грн..	0,28	0,24	-0,04	-14,2
Фондомісткість грн.	3,57	4,17	0,6	16,8
Фондоозброєність грн./грн.	728,7	798,3	69,6	9,5

Фондовіддача знизилась за рахунок збільшення вироблення товарної продукції на 14, 2 %. За рахунок скорочень працівників, фондоозброєність – збільшилась [8]. У табл. 2.3 розрахуємо фонд оплати праці персоналу.

Таблиця 2.3 – Аналіз співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати

Показники	2016	2020	Абсолютне відхилення	Відносне, %
Чисельність персоналу, осіб	2108	1945	-163	-7,73
Об'єм виробництва продукції, тис. грн.	401094	385858	-15236	-3,79
Середньорічна заробітна плата персоналу, тис. грн./ особу	1869,45	2081,5	212,05	11,3
Продуктивність праці персоналу, тис. грн./ особу	190,27	197,47	7,2	3,8

На підприємстві відбувались скорочення чисельності персоналу, проте на продуктивність праці це вплинуло позитивно це говорить про оптимізацію процесів підприємства. Проаналізуємо витрати підприємства табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз витрат підприємства

Показники	2016	2020	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Матеріальні витрати, тис. грн.	2055385	2089166	33781	1,64
Витрати на оплату праці, тис. грн.	309287	317752	8465	2,74
Відрахування на соц.заходи, тис. грн.	80918	63579	-17339	-21,43
Амортизація, тис. грн.	451835	498992	47157	10,44
Інші операційні витрати, тис. грн.	840053	1052330	212277	25,3
Товарна продукція, тис. грн.	401094	385858	-15236	-3,79
Матеріаловіддача, грн.	0,2	0,19	-0,01	-5
Матеріалоємність, грн.	5,12	4,19	-0,93	-18,16
Витрати на 1 грн. ТП, грн.	9,32	10,42	1,1	11,8

В цілому матеріальні ресурси збільшилися на 1,64 % за 5 років. Матеріалоємність від’ємна це значить, що матеріали не ефективно використовуються. Від’ємна матеріаловіддача показує зменшення випуску продукції [9].

Проаналізуємо ринкову стратегію підприємства по М. Портеру та Ф. Котлеру у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Ринкова стратегія підприємства

Складова ринкової стратегії	Тип (характеристика)	Опис
1	2	3
Ринок вогнетривалих виробів	Промисловий ринок	В Україні 18 підприємств, по даним Держкомстату які працюють з вогнетривалих виробами. ПрАТ «Запоріжвогнетрив» – має історію створення з 1929 року й являється головним постачальником вогнетривалих виробів, які використовуються у будівництві.
Базова стратегія за М.Портером	Диференціація	Підприємство диференціює себе поміж інших заводів.
Тип маркетингу	Індивідуальний маркетинг	У підприємства свій особистий підхід до маркетингу й до кожного клієнту
Стратегія охоплення ринку	Ринкова спеціалізація	Щоб отримати комерційний успіх, компанія пройшла шлях довжиною в 92 роки. І все ж не

## Продовження таблиці 2.5

1	2	3
		дарма шляхом і помилок зміцнила свої позиції на внутрішньому й зовнішньому ринках. І все завдяки геніальній унікальній продукції.
Цільова аудиторія	Будівельні крупні компанії	Підприємство має велику кількість клієнтів серед будівельних компаній світу
Ринкове позиціонування	ПрАТ «Запоріжвогнетрив» позиціонує себе на основі якості, технології вироблення товарів та репутації	Усі майже підприємстватак себе позиціонують.
Конкурентна стратегія за Ф. Котлером	Розвиток нового ринку	Інновації.

У табл. 2.6 представлено опис товарного асортименту ринку вогнетривких виробів.

Таблиця 2.6 – Опис товарного асортименту ринку

Ширина асортименту
Організація продажу й виробництва
Проходження процедури виробництва
Перемовини з поставниками матеріалів для виробництва вогнетривких виробів
Виконання технічних робіт
Екстрена допомога у разі непередбачених подій
Організація продажу вогнетривких виробів

У табл. 2.7 представлено опис 3 рівнів товару. Оцінювання товару можна здійснювати різними засобами [5].

Таблиця 2.7 – Опис 3 рівнів товару

Рівні товару	Сутність та складові
1	2
I. Товар за задумом	Вогнетривкий блок для будівництва
Рівні товару	Сутність та складові



## Продовження таблиці 2.7

1	2					
II. Товар в реальному виконанні	Властивості\характеристика	В\Нв	М\Нм	Пр\Нпр	Вр\Тх\ Тл\Е	О\ К\ С
	Якість вогнетривалого блоку	В	М	Нпр	Тх/Вр	О
	Зручність для клієнта	Нв	Нм	Нпр	Е	К
	Організація виробництва	В	М	Нпр	Е/Тл	С
	Розповсюдження інформації (канали зв'язку)	В	М	Нпр	Тх	О
	Точність у часі	Нв	Нм	Пр	Е/Тх	О
	Торгова марка: ПрАТ «Запоріжвогнетрив»					
III. Товар з підкріпленням	Забезпечення підтримки у разі непередбачуваних ситуацій					

Особливості продукції – залежність обсягів виробництва та споживання продукції від сезонності.

У табл. 2.8 приводиться аналіз конкуренції.

Таблиця 2.8 – Аналіз конкуренції

Тип конкурентної ситуації	В чому проявляється	Реакція компанії
Існуючий тип – олігополістична	Наявність декількох головних гравців на ринку, які задають напрям розвитку ринку.	Намагання здобути свою частку ринку через агресивний вхід на ринок завдяки репутації
Природний тип – олігополістична	Ідентично з існуючим типом	

Підприємство конкурентноспроможне й має високу репутацію, високу якість продукції (сертифіковану) та кваліфікований менеджерський персонал [49].

Визначити провідну конкурентну перевагу, якщо відомо, що собівартість вогнетривкового виробу дорівнює 800 грн, а товару компанії підприємство «Аліс» – 900 грн.; ціна товару ПрАТ «Запоріжвогнетрив» – 1000 грн., а товару компанії – ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод» – 1200 грн.

Скористуємося моделлю, де за віссю абсцис відкладається собівартість

товару (%) ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод» – витрат, а за віссю ординат – ціна товару(%) до ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод» – ринкової сили. Позначка 100% є перетином.

Розрахуємо собівартість товару (%) до собівартості товару ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод»:

$$I_{CB} = \frac{CB_T}{CB_K} * 100 = \frac{800}{900} * 100 = 88,9\% \quad (2.1)$$

Розрахуємо ціну товару (%) до ціни товару ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод»:

$$I_{Ц} = \frac{Ц_T}{Ц_K} * 100 = \frac{1000}{1200} * 100 = 83,3\% \quad (2.2)$$

Позначимо відповідну точку на моделі Ж.Ж Ламблена рис. 2.3:

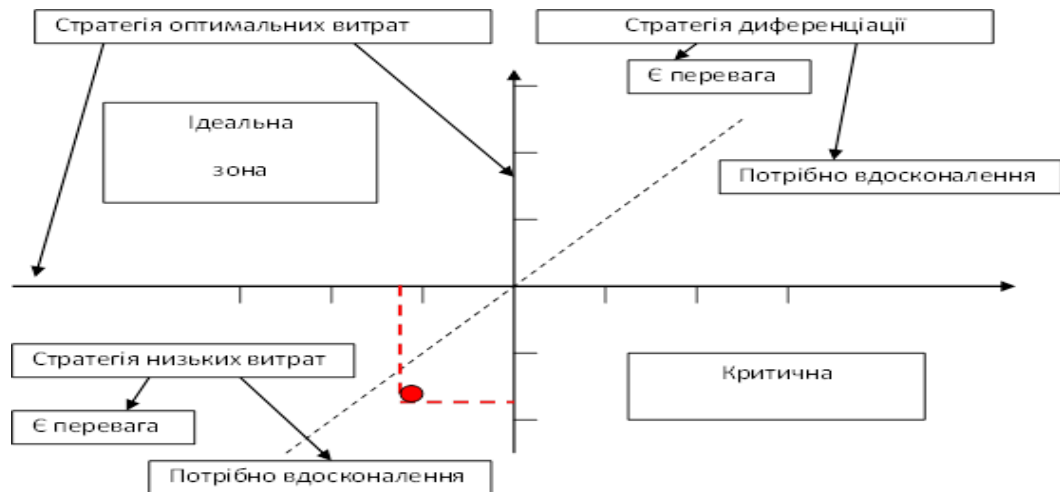


Рисунок 2.3 – Модель Ж.Ж Ламблена

Стратегія низьких витрат: витрати та ціни нижче, ніж у ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод». Співвідношенням якості і витрат

компанія ПрАТ «Запоріжвогнетрив» поступається ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод». Необхідно покращити це співвідношення: або знизити витрати за сталої якості, або підняти якість за сталих витрат. Зокрема, зі співвідношення:

$$I_{CB} = I_{Ц} \quad (2.3)$$

рівень витрат за сталої якості (якій відповідає ціна 1000 грн.) має бути не вище, ніж:

$$\frac{\bar{N}B_T}{CB_K} * 100 = I_{\bar{O}}; \frac{CB_T}{900} * 100 = 83,3 \quad CB_T = \frac{900 * 83,3}{100} = 749,7 \quad (2.4)$$

З того ж співвідношення рівень максимально прийнятної ціни (що визначається якістю) за сталих витрат (800 грн.) має бути не нижче, ніж:

$$I_{CB} = \frac{\bar{O}\bar{O}}{\bar{O}\bar{E}} * 100 = 880,9 = \frac{Ц_T}{120} * 100; Ц_T = \frac{880,9 * 120}{100} = 1057,08 \text{ грн.} \quad (2.5)$$

Загальні рекомендації по квадрантах:

- у верхньому лівому квадранті товар має відразу дві конкурентні переваги – вищу якість і нижчі витрати, ніж у ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод»; це ідеальна ситуація, яка має місце дуже рідко;
- у верхньому правому квадранті за основу приймається стратегія диференціації;
- у нижньому лівому квадранті за основу приймається стратегія низьких витрат;
- у нижньому правому квадранті товар не має конкурентної переваги ані за витратами, ані за якістю
- глобальних низьких витрат (в даному випадку – повне охоплення ринку);
- глобальної диференціації (в даному випадку – диференційованого

маркетингу);

- нішової спеціалізації (концентрованого маркетингу).

Ступінь притаманності цим стратегіям шести характеристик, представлених у табл. 2.11, оцінюється за трьохбальною шкалою: дуже важливо – 3 бали, несуттєво – 2 бали, непритаманне – 1 бал.

За цією ж шкалою 10 експертів оцінили ситуацію, що має місце для конкретного підприємства в передостанньому стовпчику табл. 2.9 подані усереднені експертні оцінки. Вибрати провідну конкурентну стратегію для заводу за допомогою побудови радіальної діаграми.

Таблиця 2.9 – Оцінки еталонних конкурентних стратегій та стратегії

Характеристики стратегій	Еталонні конкурентні стратегії						Середні експертні оцінки для фірми	
	Глобальних низьких витрат		Глобальної диференціації		Нішової спеціалізації			
	бали	норм. бали	бали	норм. бали	бали	норм. бали	бали	норм. бали
1. Диференційований попит	1	0,08	3	0,25	2	0,17	3,00	0,25
2. Ресурсів достатньо для ринку України	2	0,17	3	0,25	1	0,08	2,25	0,19
3. Низькі витрати	3	0,25	2	0,17	1	0,08	2,25	0,19
4. Однорідний попит	3	0,25	1	0,08	2	0,17	1,50	0,13
5. Ресурсів недостатньо для ринку в цілому	2	0,17	1	0,08	3	0,25	2,00	0,17
6. Висока якість	1	0,08	2	0,17	3	0,25	1,00	0,08
Разом:	12	1,00	12	1,00	12	1,00	12	1,00

## 2.2 Аналіз фінансового стану як індикатору рівня фінансової кризи на підприємстві

Так, як підприємство захищає свою комерційну інформацію від третіх осіб, то узяті для розрахунку підприємства дані з Ucontrol не є зовсім достовірними, тому фінансові розрахунки далі у параграфі мають більш учбову направленість для того, щоб не порушувати Кримінальний кодекс України.

Проаналізуємо баланс табл.2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз показників

Назва показника	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення	Відносне, %
Нематеріальні активи	21 408	1 122	882	89451	67 070	+45662	+68,08
Основні засоби	13 270 257	9 785 153	10 126 339	22 975 006	18 468 691	+5198434	+0,28
Фінансові вкладення	1 000 983	400 983	260	1 377 973	1 377 973	+377973	+27,36
Відкладені податкові активи	7 436 061	8 320 029	8 476 900	11 920 898	11 531 969	4095908	+35,52
Інші необоротні засоби	1 330 258	1 511 214	1 222 109	2 656 178	1 832 340	+502082	+27,40
Всього по розділу I	23 058 967	20 018 501	19 826 490	39 019 506	33 278 043	+10219076	+30,71
Запаси	2 410 902	2 426 490	2 835 129	7 086 580	8 443 761	+6032859	+71,45
Податок на додану вартість за набутими цінностями		-	-	2 112	-		-
Дебіторська заборгованість	5 716 940	4 573 842	5 785 237	11 357 664	13 382 709	+7665769	+57,28
Фінансові вкладення	20 197	14 624	729 112	1 306 431	2 881 152	+2860955	+99,30
Грошові кошти та грошові еквіваленти	1 834 183	4 130 951	1 455 029	1 869 542	5 655 135	+3820952	+67,57
Інші оборотні активи	-	-	-	-	22 394	+22394	+100,00
Всього по розділу II	9 982 222	11 145 907	10 804 507	21 622 329	30 385 151	+20402929	+67,14
БАЛАНС	33 041 189	31 164 408	30 630 997	60 641 835	63 663 194	+30622005	+48,10

Оборотність активів за 2020 р. – 4,22 %, це говорить що на підприємстві не дуже ефективно розподіляються основні засоби у роботі підприємства. По зробленому аналізу у 2020 р. збільшились активи у 48,10 разів. Збільшилось виробництво [50].

Проаналізуємо уставний капітал, як збільшився за п'ять років та власний капітал, боргові зобов'язання дані візьмемо з пасиву балансу на підприємстві у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз показників 2016-2020 рр.

Назва показника	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Статутний капітал	75925200	75925200	75925200	75925200	79525200	0	0
Додатковий капітал	41 384 936	41 384 936	38 534 218	34 841 911	34 841 911	+6543025	+15,81
Резервний капітал	38 8399	1256300	70268600	6753480	5840400	+263775	+72,64
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	- 98958455	- 100884205	- 177980352	- 117133113	- 111035989	+12077534	+10,87
Разом III	18 740 080	17 682 231	6 747 666	3 987 478	9 171 522	+9568558	+51,06
Позикові кошти	5 200 000	6 500 000	-	-	-	+5200000	+100,00
Відкладені зобов'язання	337 074	722 390	601 653	553 137		+337074	+100,00
Разом IV	5 537 074	7 222 390	601 653	553 137	-	5537074	+100,00
Позикові кошти	5 824 447	1 140 647	11 119 487	14 042 285	10 702 810	-4878363	-83,76
Кредиторська заборгованість	33 550 230	34 528 581	11 996 031	11 766 495	12 877 039	+20673191	+61,62
Доходи майбутніх періодів	11 363	11 363	-	-	-	+113863	+100,00
Оціночні зобов'язання	-	56 623	166 160	815 013	289 818	-289818	+100,00
Разом V	39 386 040	35 737 214	23 281 678	26 623 793	23 869 667	+15516373	+39,40
БАЛАНС	63 663 194	60 641 835	30 630 997	31 164 408	33 041 189	+30622005	+48,10

Пасиви виросли майже у два рази з ними й заборгованості кредиторські також останні два роки у підприємства з'явилися позикові кошти -100%.

Виробництвом продукції на підприємстві більше, ніж реалізації готової продукції. Розглянемо основні показники фінансової діяльності у табл. 2.12

Таблиця 2.12 – Основні показники за 2020-2016 р.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	2016-2020	
						Відхилення (-/+)	Відхилення у %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції	3508474	4240469	5893219	14739217	14739217	-11230746	-320
Собівартість реалізованої продукції	3725723	4996056	5622893	1343724	1343724	2381999	-63,9
Валовий прибуток(збиток)	-216769	-755587	270326	1301793	1301793	-1085024	-500
Інші операційні доходи	1279731	923549	1046349	495302	495302	+784429	+61,3
Адміністративні витрати	-83387	-84944	-73209	-49843	-49843	+33541	+40,2
Витрати на збут	-47060	-33967	-28770	-24425	-24425	+22635	+48,1
Інші операційні витрати	-1095986	-737774	-1180203	-237050	-237050	+858936	+78,4
Фінансовий результат від операційної діяльності:	-163471	-688723	34493	1483777	1483777	+1320306	+807,67
Інші фінансові доходи	410	257886	-	-	-	-410	100
Інші доходи	14	4608	-	-	-	14	100
Фінансові витрати	-261512	-194621	6351306	6811239	6811239	+6549727	+2504,7
Інші витрати	-10229	-5586	1832391	132160	132160	+12193	+11,92
Фінансові результати до оподаткування:	-434818	-626436	5423	1457103	1457103	+1022285	+235,1
Витрати з податку на прибуток	77152	112092	-	196480	196480	+119328	+154,67

Згідно аналізу табл. 2.13, підприємство в період зі звітної періоду 2020 по минулого періоду 2016 р. розвивається, багато коштів йде на розробку нових технологій та адміністративних витрат від цього прибуток зменшився на 233,5%. Розрахуємо коефіцієнти поточної ліквідності у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Коефіцієнти поточної ліквідності

Найменування	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,99	1,05	1,153	1,142	1,1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,04	0,02	0,1	0,1	0,1
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,028	0,025	0,015	0,035	0,035
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,972	0,974	0,985	0,965	0,965

Показник ліквідності повинен бути 1-3 проте у табл. 2.15 довгострокові зобов'язання та забезпеченості власними оборотними засобами нижче це свідчить про проблеми на підприємстві у сфері платоспроможності. З цією проблемою приходиться зниження довіри до заводу з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та партнерів. Проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат. Розрахуємо систему показників рентабельності діяльності підприємства по рокам й дані представлені у табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Система показників рентабельності діяльності підприємства

Показник рентабельності	2020	2019	2018	2017	2016
1. Рентабельність реалізації продукції (Рр)	-6.17	-17.81	+45.82	+8.83	+8.82
2. Рентабельність витрат (Рв)	-5.81	- 15.1	- 42.69	-96.7	-95.7
3. Загальна рентабельність с діяльності (ЗР)	-10.76	-1.2	- 0.006	+8.09	+9.07



У 2016 р. була рентабельність підприємства «+», а зараз динамічно «-», це зв'язано з падінням продажів на міжнародному ринку, а також карантинними впровадженнями, транспортуванням продукції.

Проте аналізуючи дані за 5 років рентабельність більше від'ємна, можна сказати про фінансову діяльність на заводі потрібно розглядати, як таку, що майже підпадає під банкрутство. Розрахуємо систему показників ділової активності й занесемо у табл. 2.15.

Таблиця 2.15 – Система показників ділової активності підприємства

Назва показника	2020	2019	2018	2017	2016
Період оборотів активів	424,15	943,37	631,31	534,24	321,12
Коефіцієнт покриття боргу	1,05	0,99	0,98	0,96	0,95
Період обороту матеріальних оборотних активів	208,61	361,25	221,98	251,3	111,6
Період погашення дебіторської заборгованості	163,88	205,61	325,52	102,1	99,8
Коефіцієнт оборотності активів	1,82	0,50	0,89	0,77	0,65
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,32	0,39	0,31	0,28	0,26
Коефіцієнт матеріальних оборотних активів	0,059	0,07	0,01	0,25	0,02

Коефіцієнт матеріальних оборотних активів говорить про зниження попиту на кокс. Фінансове становище згідно показників не стійке, а збиткове ледь-ледь покривається зовнішній борг підприємства.

Розрахуємо показники фінансової стійкості по формулам у табл.2.16.

Таблиця 2.16 – Система показників фінансової стійкості підприємства

Назва показника	2016	2017	2018	2019	2020
1.Коефіцієнт фінансової автономії(Кавт)	0,17	0,17	0,19	0,18	0,20
2. Коефіцієнт покриття боргу (Кпб)	0,21	0,22	0,24	0,15	0,25
3.Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (Кдзк)	0,11	0,24	0,26	0,5	0,3

Показник ліквідності повинен бути 1-3 проте у табл. 2.13 довгострокові зобов'язання та забезпеченості власними оборотними засобами нижче це свідчить про проблеми на підприємстві у сфері платоспроможності. З цією проблемою приходять зниження довіри до заводу з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та партнерів.

Проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат.

Розрахуємо систему показників рентабельності діяльності підприємства по рокам й дані представлені у табл. 2.17.

Таблиця 2.17 – Система показників рентабельності діяльності підприємства

Показник рентабельності	2020	2019	2018	2017	2016
1.Рентабельність реалізації продукції(Рр)	-6.17	-17.81	+45.82	+8.83	+8.82
2. Рентабельність витрат (Рв)	-5.81	- 15.1	- 42.69	-96.7	-95.7
3. Загальна рентабельність с діяльності (ЗР)	-10.76	-1.2	- 0.006	+8.09	+9.07

У 2016 р. була рентабельність підприємства +, а зараз динамічно «-», це зв'язано з падінням продажів на міжнародному ринку, а також карантинними впровадженнями, транспортуванням продукції.

Проте аналізуючи дані за 5 років рентабельність більше від'ємна, можна сказати про фінансову діяльність на заводі потрібно розглядати, як таку, що майже підпадає під банкрутство.

Підприємство може стати банкрутом, якщо не змінить стратегію ведення бізнесу й не зменшить витрати на транспортування продукції.

Розрахуємо систему показників ділової активності й занесемо у табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Система показників ділової активності підприємства

Назва показника	2016	2017	2018	2019	2020
Період оборотів активів	424,15	943,37	631,31	534,24	321,12
Коефіцієнт покриття боргу	1,05	0,99	0,98	0,96	0,95
Період обороту матеріальних оборотних активів	208,61	361,25	221,98	251,3	111,6
Період погашення дебіторської заборгованості	163,88	205,61	325,52	102,1	99,8
Коефіцієнт оборотності активів	1,82	0,50	0,89	0,77	0,65
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,32	0,39	0,31	0,28	0,26
Коефіцієнт матеріальних оборотних активів	0,059	0,07	0,01	0,25	0,02

Розрахуємо оцінку результативності практики впровадженої на підприємстві. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

1. Валютна ефективність експорту (Е вал.ек.) розрахуємо й помістимо результат: у табл. 2.19 [51].

Таблиця 2.19 – Показники для розрахунку валютної ефективності експорту

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
$C_{ек.і}$ – валютна ціна і-го експортного товару чи послуг, вал. од/од.	184	215	218	251	260
$Q_{ек.і}$ – обсяг експорту і-го товару чи послуги, натур. од.;	870000	3020000	3460000	4570000	6050000
$Z_{ек.і}$ – затрати на виробництво та реалізацію одиниці експортного товару чи послуг, грн/од.;	3985	3520	5100	5300	6215
$m$ – кількість товарів в експортному еквіваленті.	2000	2200	2500	2000	2700
Валютна ефективність експорту $\text{Ряд1} * \text{ряд2} / \text{ряд3} * \text{ряд4}$ .	160008000/ 7970000 = 20,08	649300000/ 7744000 = 83,85	754280000/ 12750000 = 59,16	1147070000/ 10600000 = 108,21	157300000/ 16780500 = 93,74

Динаміка валютної ефективності експорту позитивна й складає у 2020 р. 93,74, це на 73,66 більше, аніж у 2016 р.

Коефіцієнт валютної ефективності перевищує валютний курс, зовнішньоторговельна діяльність експорту вважається ефективною.

2. Валютна ефективність імпорту ( $E_{\text{вал.ім}}$ ) розрахуємо й помістимо результат: у табл. 2.20.

Таблиця 2.20 – Показники для розрахунку валютної ефективності імпорту

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
$Z_{\text{ім},j}$ – ціна j-го товару чи послуги на внутрішньому ринку, грн/од;	650	700	789	800	1100
$Q_{\text{ім},j}$ – кількість j-го товару у складі імпортного еквівалента;	15	10	15	17	21
$V_{\text{ім},j}$ - валютна ціна (ціна придбання) одиниці j-го товару чи послуг, вал. од/од.;	218	215	221	228	260
$n$ – кількість назв товарів чи послуг в імпортному еквіваленті.	25	30	30	30	35
Валютна ефективність імпорту *ряд2/ряд3*ряд4	1,79	1,09	1,78	1,98	2,53

Динаміка валютної ефективності імпорту теж позитивна й складає 2.53 у 2020 р., це більше аніж у 2016 р. на 0,74 рази.

1. Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ( $K_{\text{еф зед}}$ ) розрахуємо в табл. 2.21.

Таблиця 2.21 – Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
$V_{\text{зед}}$ – виручка від експортно-імпортних операцій, грн.;	14739217	14739217	4714575,2	3392375,20	2806779,2
$S_{\text{зед}}$ – повна собівартість експортно-імпортних операцій, грн.	1343724	1343724	5622893	4996056	3725723
$K_{\text{еф.зед}}$ – Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства Рядок 1/рядок 2*100	109,68	109,68	83,85	67,90	75,33

Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства значно високий, хоча зменшився у 2020 р. порівняно з 2016 р. на 34,35 рази.

2. Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства (Рзед) розрахуємо у табл. 2.22.

Таблиця 2.22 – Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ФР зед д/о – фінансовий результат (прибуток) від зовнішньоекономічної діяльності до оподаткування, грн;	1457103	1457103	5423	-626436	-434818
С зед – повна собівартість експортно-імпортних операцій, грн.	-1343724	-1343724	-5622893	-4996056	-3725723
С оп – ставка оподаткування прибутку.	18	18	18	18	18
Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства (Рзед) 1 рядок *(1-ряд 3)/ряд 2*100	1457103* (1-18)/1343724= -1844,44	1457103* (1-18)/1343724= -1843,44	5233 *(1-18)/5622893= -1,63	-626436 *(1-18)/4996056= +2131,34	-434818* (1-18)/3725723= +198,40

Коефіцієнт збільшився порівняно з 2016 р. на 2042 (84 %). Що говорить про позитивну динаміку. Деякі дані, як вже приводилось є комерційною таємницею й їх не має на офіційному сайті, з урахуванням цього деякі коефіцієнти розрахувати не можливо коректно.

Аналіз економічної ефективності експортної операції підприємства.

Розрахунок виручки від експортної операції за базисний та звітний роки:

$$B_{експ} = Ц_{од/експ} * K * B_k, \quad (2.26)$$

де  $B_{експ}$  – виручка від експортної операції, тис. грн;

$Ц_{од/експ}$  – ціна реалізації одиниці експортної продукції, \$;

$K$  – кількість одиниць експортної продукції, шт.;

$B_k$  – валютний курс, грн/ \$.

$$B_{\text{експ}} = 218 * 2000 * 27 = 11772000 \text{ грн.}$$

Таким чином, підприємство знаходиться у не стабільному фінансову стані, у нього проблеми з кредиторами, транспортуванням та дебіторськими заборгованістю.

### 2.3 Оцінювання фінансової кризи ПрАТ «Запоріжвогнетрив» на основі визначення вірогідності його банкрутства

Для оцінювання фінансової кризи ПрАТ «Запоріжвогнетрив» використаємо SWOT-аналіз в системі аналізу визначення фінансової кризи та БКГ - аналіз, розрахуємо частинку охоплення ринку.

Матриця БКГ допомагає виконанню двох функцій: прийняттю рішень про намічених позиціях на ринку і розподілу стратегічних коштів між різними зонами господарювання в майбутньому.

Заносимо до стовпчика 1 табл. 2.23 фактори макро - та мікросередовища діяльності підприємства, які є найбільш важливими для діяльності підприємства і мають тенденцію до змін, створюючи тим самим нові можливості або загрози (так звані рушійні сили галузі).

Оцінюємо за 10-бальною шкалою їх важливість для підприємства (наприклад, як у стовпчику 2 табл. 2.24).

Далі визначаємо імовірності того, що зміна кожного фактора буде сприятливою ( $P_{\zeta^3}$ ) або несприятливою ( $P_{\zeta^3}$ ) для підприємства, причому  $P_{\zeta^3} + P_{\zeta^3} = 1$  (теоретично можливо й  $\leq 1$ , якщо існує імовірність, що фактор не змінюватиметься, стовпчики 3 та 5 табл. 2.23).

Таблиця 2.23 Аналіз можливостей та загроз

Фактори	Важливість, балів $B_i$	Сприятлива зміна (можливість)		Несприятлива зміна (загроза)	
		Імовірність, $P_{i^3}$	$P_{i^3} * B_i$	Імовірність, $P_{\zeta^3}$	$P_{\zeta^3} * B_i$
1	2	3	4	5	6
Вихід на ринок	9	0,4	3,6	0,6	4,5
Зростання ринку вогнетривалих виробів	8	0,3	2,4	0,7	5,6
Зростання ринку хімічної продукції	9	0,7	6,3	0,3	2,7
Невисока платоспроможність підприємств	10	0,1	1,0	0,9	9,0
Негативний імідж України	6	0,7	4,2	0,3	1,8
Вихід з зовнішній ринок 17 заводів України до міжнародних ринків	7	0,4	2,8	0,6	4,2
Недовіра до компанії згідно нових зовнішніх умов (локдаун)	9	0,2	1,8	0,8	7,2
Вимоги до еко-руху	7	0,3	2,1	0,7	4,9
Зміна основних напрямів у продажах	9	0,4	3,6	0,6	4,5
Зміна вимог споживачів до умов	8	0,6	4,8	0,4	3,2
Всього:			32,6		47,6

Знаходимо добутки  $P_{i^3} * B_i$  та  $P_{\zeta^3} * B_i$  (стовпчики 4 та 6 табл. 2.23) й підсумовуємо отримані значення. Порівнюючи їх, визначаємо, чого у підприємства більше – можливостей чи загроз.

У даного підприємства значно більше загроз, аніж можливостей (32,6 < 47,6) [52].

Далі оцінюємо за 10-бальною шкалою рівень, досягнутий кожним конкурентом за кожним фактором (стовпчики 3, 5, 7 табл. 2.24; найкраще значення – 10 балів, найгірше – 1 бал).

Для визначення звичайної конкурентної сили перемножуємо для кожного конкурента вагові коефіцієнти на оцінки досягнутого рівня в балах та підсумовуємо отримані результати.

Таблиця 2.24 Аналіз сил та слабкостей

Фактори	Вага $P_i$	ПАТ «Красногорі вський вогнетривки й завод»		підприємств о «Аліс»		ПРАТ «Запоріжвогнетрив»			
		$\hat{A}_{1i}$	$\frac{P_i}{* \hat{A}_{1i}}$	$\hat{A}_{2i}$	$\frac{P_i}{* \hat{A}_{2i}}$	Звичай- на $\hat{A}_{\ddot{i}}$	$\frac{P_i}{* \hat{A}_{\ddot{i}}}$	Аб- со- лю- тна $\Delta_{\ddot{i}}$	$\frac{P_i}{* \Delta_{\ddot{i}}}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Якість продукції	0,15	10	1,50	8	1,20	10	1,50	0	0
Широта асортименту	0,15	10	1,50	7	1,05	10	1,50	0	0
Тривалість гарантії	0,05	10	0,50	4	0,20	10	0,50	0	0
Прийнятність цін	0,20	5	1,00	9	1,80	8	1,60	+3	0,6
Привабливість знижок	0,10	8	0,80	9	0,90	8	0,80	0	0
Широта мережі збуту	0,10	5	0,50	2	0,20	10	1,00	+5	0,5
Послуги при продажу	0,05	10	0,50	2	0,10	10	0,50	0	0
Відомість реклами	0,05	7	0,35	9	0,45	10	0,50	+3	0,15
Привабливість акцій	0,05	6	0,30	9	0,45	1	0,05	-5	-0,25
Імідж торгової марки	0,10	9	0,90	7	0,70	10	1,00	+1	0,1
Конкурентна сила:			7,85		7,05		9,35		+1,1

У нас підприємство «Аліс» має значення звичайної конкурентної сили 7,85 бала, ПАТ «Красногорівський вогнетривкий завод» – 7,05 бала, ПРАТ «Запоріжвогнетрив» – 9,35 бала, тобто його позиція є найкращою.

Для визначення абсолютної конкурентної сили спочатку розглядаємо лише конкурентів, і вибираємо серед них найвищу оцінку по кожному фактору (в табл. 2.25) [52].

Враховуємо відносну важливість факторів множенням стовпчика 2 на стовпчик 9 і підсумовуємо результат стовпчика 10.

Це є абсолютна конкурентна сила; якщо вона додатна, підприємство має більше сил, ніж слабкостей, і навпаки.

У підприємства, що розглядається, абсолютна конкурентна сила ( $0 < +1.1$ ), тобто воно має більше сильних сторін, ніж слабких [51].

3. Складаємо першу матрицю SWOT-аналізу (табл. 2.25).



Таблиця 2.25 – Перша матриця SWOT-аналізу

<p>Можливості (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вихід на ринок(4,5)</li> <li>- Зростання ринку вогнетривким виробів (5,6)</li> <li>- Зростання ринку хімічної продукції (2,7)</li> <li>- Вихід з зовнішній ринок 17 заводів України до міжнародних ринків (4,2)</li> </ul>	<p>Загрози (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Невисока платоспроможність підприємств(9,0)</li> <li>- Негативний імідж України(1,8)</li> <li>- Недовіра до компанії згідно нових зовнішніх умов (локдаун) (7,2)</li> <li>- Вимоги до еко – руху (4,9)</li> <li>- Зміна основних напрямів у продажах (4,5)</li> <li>- Зміна вимог споживачів до умов (3,2)</li> </ul>
<p>Сили (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Прийнятність цін (+3)</li> <li>- Широта мережі збуту (+5)</li> <li>- Відомість реклами +3)</li> <li>- Послуги при продажу (+3)</li> <li>- Імідж торгової марки (+1)</li> </ul>	<p>Слабкості (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Привабливість акцій (-0,25)</li> </ul>

4. Комбінуємо можливості та загрози, сили та слабкості підприємства у заключній матриці SWOT-аналізу (табл. 2.26).

В розрахунку ПРАТ «Запоріжвогнетрив» має більше загроз, ніж можливостей (стовпчик T) та більше сил, ніж слабкостей (рядок W). На перетині рядка й стовпчика знаходиться поле WT, тобто пріоритетна стратегія WT («сили-загрози», або «максі-міні») має бути побудована на укріпленні сил для захисту підприємства від загроз.

Таблиця 2.26 – Заключна матриця SWOT-аналізу

1	2	3
	<p>Можливості (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вихід на ринок(4,5)</li> <li>- Зростання ринку вогнетривким виробів(5,6)</li> <li>- Зростання ринку хімічної (2,7)</li> <li>- Вихід з зовнішній ринок 15 заводів України до міжнародних ринків (4,2)</li> </ul>	<p>Загрози (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Невисока платоспроможність підприємств(9,0)</li> <li>- Негативний імідж України(1,8)</li> <li>- Недовіра до компанії згідно нових зовнішніх умов (локдаун) (7,2)</li> <li>- Вимоги до еко – руху (4,9)</li> <li>- Зміна основних напрямів у продажах (4,5)</li> <li>- Зміна вимог споживачів до умов (3,2)</li> </ul>

## Продовження таблиці 2.26

1	2	3
<p>Сили (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Прийнятність цін (+3)</li> <li>- Широта мережі збуту (+5)</li> <li>- Відомість реклами (+3)</li> <li>- Послуги при продажу (+3)</li> <li>- Імідж торгової марки (+1)</li> </ul>	Поле SO («Максі-Максі»)	Поле ST («Максі-Міні») <ul style="list-style-type: none"> <li>- Проводити рекламу в інтернеті й наголошувати на гарантіях й строків, нової технології, якості;</li> <li>- Проаналізувати ринки збуту вогнетривких виробів.</li> </ul>
<p>Слабості (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Привабливість акцій (-0,25)</li> </ul>	Поле WO («Міні-Максі»)	Поле WT («Міні-Міні») рік

За результатами проведеного SWOT-аналізу можна сказати, що значно на хімічну галузь впливає введений карантин. Він по-перше впливає на доходи підприємств, по-друге, зони впливають на роботу підприємства [54].

Проведемо PEST – аналіз для того, щоб зрозуміти ,які фактори впливають на підприємство дані запишемо у табл. 2.27.

Таблиця 2.27 – PEST – аналіз

Політичні фактори	Економічні фактори
<p>Політична нестабільність</p> <p>Зміни у законодавстві: накази на продовження локдауну,</p> <p>Зміни у законодавстві й заборона діяльності підприємства</p> <p>Міжнародні партнери впливати будуть на політичні процеси</p>	<p>Платоспроможність</p> <p>Збільшення цін на товари</p>
Соціальні фактори	Технологічні фактори
<p>Вплив ЗМІ</p> <p>Доходи населення</p> <p>Зміна споживчих інтересів</p> <p>Епідситуація в країні</p> <p>Локдаун</p>	<p>Вкладання у нові технології по виробництву коксу</p>

Отже, ПРАТ «Запоріжвогнетрив» має такі ж задачі, як й українські підприємства, тому що працює на території країни до якого експортує свою продукцію. В Україні майже не проводився маркетинговий аналіз товарів з вогнетривалих виробів [55]. Для цього обрано метод оцінювання збутової діяльності портфельним засобом він представляє собою аналіз товарного

асортименту по товарним групам за декілька років й прорахуванням темпів змін (табл.2.28).

Результати проведеного аналізу товарного асортименту ПРАТ «Запоріжвогнетрив» представлені в табл. 2.28.

Таблиця 2.28 – Аналіз товарного асортименту

№	Товарні групи	2019 рік	d, %	2020 рік	d, %	Темп зміни, %
1	Шамотні вироби, шт.	114,5	9,40	144,0	9,88	125,76
2	Муллітокремнеземитий виріб для печей, шт	133,1	10,94	163,9	11,24	123,14
3	Магнезіальні вироби, шт	127,3	10,46	164,7	11,29	129,38
4	Суміші для розливання сталі	50,67	4,16	30,57	2,09	60,33
5	Заповнювачі для бетонних виробів, мас, сумішей, покриттів і мертелів	776,33	63,79	945,13	64,82	121,74
6	Виробництво вогнетривких бетонів та мас	15,2	1,24	9,7	0,67	63,82

У 2020 р. у світі й в Україні розпочався карантин, він дуже змінив картинку продажів та потреби споживачів даного товару [54].

Для зображення портфелю на основі табл. 2.29 – розробимо аналіз асортиментної структури товарів ПРАТ було побудовано матрицю БГК (таблиця 2.29).

Таблиця 2.29 – Матриця БГК

		Частка ринку, %	
		Низька (<32,6 %)	Висока (≥32,6 %)
Темп зростання, %	Високий (100 %)	“Важкі діти”, 51% - Шамотні вироби, шт Муллітокремнеземитий виріб для печей, шт	“Зірки”, 16,6 % Заповнювачі для бетонних виробів, мас, сумішей, покриттів і мертелів
	Низький (<100 %)	“Собаки”, 33,2 % Виробництво вогнетривких бетонів	“Дійні корови”, 0 %

Товарний портфель є незбалансованим – це показує БКГ – аналіз, оскільки немає товарів категорії «дійні корови», товари категорій «важкі діти» складають – 51 %, товари категорії «зірки» – 16,6 % (сортувальники), товари категорії собаки – 33,2 %.

Таким чином, маркетингове стратегічне управління товарним портфелем на основі БКГ– аналізу виділяє наступні сценарії (траєкторії) розвитку товарного портфелю:

– «Траєкторія товару». Інвестуючи кошти у нові технології, одержувані від «дійних корів», може вийти на міжнародний ринок з новим товаром, він може зайняти місце зірки.

– «Траєкторія послідовника». Кошти від «дійних корів» інвестуються в товар – «важкі діти», на міжнародному ринку якої домінує компанія Марс. Починає агресивно просувати товар нарощувати частку ринку, та вже товар – «важкі діти» перетворюється в «зірку».

– «Траєкторія невдачі». Внаслідок не перевіреної технології, недостатнього фінансування розробки товару – «зірка», втрачає лідируючі позиції на ринку та стає товаром – «важкі діти».

– «Траєкторія посередності». Товару – «важкі діти» не вдається збільшити свою частку ринку, і він вступає в наступну стадію (товар – «собака»).

Основні рекомендації стратегічного управління товарним портфелем представлені в табл. 2.30.

Таблиця 2.30 – Рекомендації матриці БКГ

Частка ринку	Можливі стратегії	Вид стратегії одиниці бізнесу
Зростання	Інвестування	«Зірки», «Важкі діти»
Утримання	«Зняття вершків»	«Дійні корови»
Відступ	Деінвестування	«Собаки», «Важкі діти»

2. Аналіз збуту полягає у вимірюванні фактичного обсягу продажів і його порівнянні з плановими показниками [55].

Зміна частки ринку найчастіше є функцією чотирьох змінних:

$$Ч_p = П * Л * В * Ц, \quad (4.1)$$

де  $П$  (проникнення на ринок) – відсоток покупців, які купують товари компанії, від загальної їх кількості – 15%;

$Л$  (лояльність споживачів) – відсоток товарів, куплених у компанії, від загальної кількості аналогічних покупок споживачів – 2,5%;

$В$  (вибірковість споживачів) – середній розмір покупки товарів підприємства, виражений у відсотках від середньої покупки будь-якої середньої компанії галузі 0,9%;

$Ц$  (цінова вибірковість) – середня ціна компанії у відсотках від середньої ціни всіх підприємств галузі – 2,4%.

$$Ч_p = 15 * 2,5 * 0,9 * 2,4 = 81\%$$

Частка ринку охоплення збутом товару 81%.

Таким чином, збут не охоплено на 100%, тому завдання підприємства зробити так, щоб збут був охоплено, ще на 19%.

Розрахуємо коефіцієнт Бівера для 2020 р. : чистий прибуток + амортизація/ довгострокові + короткострокові зобов'язання

$$498992 + (-357666 / 63663194) = 0,0022.$$

Якщо значення коефіцієнта Бівера вбирається у 0,0022, це говорить про незадовільну структуру балансу в підприємства.

## Висновки до розділу 2

У другому розділі, зроблено комплексний аналіз організаційно-економічної характеристики ПрАТ «Запоріжвогнетрив» у якому була з'ясовано, що у підприємства є комерційна таємниця й деякі дані скриті. Він

функціонує з 1929 р. Має потенціал розвитку у вогнемській промисловості. Було проаналізовано ринок на якому функціонує підприємство, зроблено висновок, що йому потрібно розширювати ринок.

У пункті 2. було проведено аналіз фінансового стану за п'ять років, прораховані показники, ліквідності, стабільності, як індикатору рівня фінансової кризи на підприємстві, показники зовнішньоекономічної діяльності. З аналізу можна сказати, що підприємство майже знаходиться у стані банкрутства.

Також було проведено аналіз конкурентів на внутрішньому ринку. Для аналізу було узято слабкий й сильний конкурент для зрівняння. Підприємство може вийти на ринок зі стратегією диференсація.

У пункті 2.3 оцінено фінансову кризу на підприємстві, яка сталася для цього зроблено розширений SWOT - аналіз, БКГ й дізнаємось про ринок. SWOT – аналіз є інструментом у оцінці антикризових заходів й показує слабкі й сильні сторони. У підприємства є слабка сторона акції вони не дуже дорогі, портфелі акцій не розвинуті, на жаль проблема майже у всіх підприємств ПРАТ в Україні. Акція коштує 1 грн, на міжнародній практиці акції можуть доходити до 10000 дол. за шт. Проте на підприємстві ще є багато готової продукції, проте вона немає збуту, або виробляється надлишково.

### 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГНОСТИКИ СТАБІЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

#### 3.1 Удосконалення методики оцінювання фінансового стану підприємства ПрАТ «Запоріжвогнетрив»

Проблема оцінювання фінансового стану підприємства взагалі у тому, що показників багато, які можуть використовуватись для оцінювання стану кризи, фінансового стану підприємства.

Для того щоб розвивати бізнес потрібно безперервно аналізувати його фінансову діяльність. Аналіз діяльності підприємства передбачає розрахунок показників, які відображають процес формування і використання його фінансових ресурсів, що є джерелом показників для проведення оцінки фінансової стійкості підприємства [71].

З другого розділу зрозуміло, що підприємство витрачає ресурси на виробництво, проте деякі вироби не продаються, вони зберігаються, як готова продукція роками.

Для оцінювання логістики на підприємстві, щоб удосконалити ведення обліку готової продукції, вважаю доцільним ввести у методику оцінки показників транспортної задачі, яку можна вирішувати за залишками готової продукції на підприємстві й проданою, щоб розуміти, яка є продукція на складі, а якої не має.

Розробаємо механізм оцінювання фінансового плану: можна провести реструктуризацію, щоб зробити підприємство більш міцною фінансовою основою.

$$F = \sum \sum c_{ij} x_{ij}, \quad (3.1)$$

при умові:

$$\sum x_{ij} = a_i, i = 1, 2, \dots, m, \quad (3.2)$$

$$\sum x_{ij} = b_j, j = 1, 2, \dots, n, \quad (3.3)$$

$$x_{ij} \geq 0$$

Запишемо економічну модель є п'ять споживачів й 3 складу з продукцією.

Зміні  $x_{11}$  – вироби з 1-го складу до 1-го споживача;

$x_{12}$  – вироби з 1-го складу до 2-го споживача;

$x_{13}$  – вироби з 1-го складу до 3-го споживача;

$x_{14}$  – вироби з 1-го складу до 4-го споживача;

$x_{15}$  – вироби з 1-го складу до 5-го споживача;

$x_{21}$  – вироби з 2-го складу до 1-го споживача;

$x_{22}$  – вироби з 2-го складу до 2-го споживача;

$x_{23}$  – вироби з 2-го складу до 3-го споживача;

$x_{24}$  – вироби з 2-го складу до 4-го споживача;

$x_{25}$  – вироби з 2-го складу до 5-го споживача;

$x_{31}$  – вироби з 3-го складу до 1-го споживача;

$x_{32}$  – вироби з 3-го складу до 2-го споживача;

$x_{33}$  – вироби з 3-го складу до 3-го споживача;

$x_{34}$  – вироби з 1-го складу до 4-го споживача;

$x_{35}$  – вироби з 1-го складу до 4-го споживача;

Обмеження по запасах:

$$x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} + x_{15} \leq 3546 \text{ (Для споживача 1);}$$

$$x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} + x_{25} \leq 6547 \text{ (Для споживача 2);}$$

$$x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} + x_{35} \leq 2121 \text{ (для 3 складу).}$$

Обмеження за потребою:

$$x_{11} + x_{21} + x_{31} = 3500 \text{ (для 1-го споживача);}$$

$$x_{12} + x_{22} + x_{32} = 2100 \text{ (для 2-го споживача);}$$



$$x_{13} + x_{23} + x_{33} = 2200 \text{ (для 3-го споживача);}$$

$$x_{14} + x_{24} + x_{34} = 2500 \text{ (для 4-го споживача);}$$

$$x_{15} + x_{25} + x_{35} = 1000 \text{ (для 5-го споживача);}$$

Цільова функція:

$$1200x_{11} + 1100x_{12} + 2500x_{13} + 2200x_{14} + 1100x_{15} + 2200x_{21} + 2500x_{22} + 2100x_{23} + 2400x_{24} + 2500x_{25} + 1200x_{31} + 1100x_{32} + 900x_{33} + 700x_{34} + 3200x_{35} \rightarrow \min.$$

З метою складання двоїстої задачі змінні  $x_{ij}$  в умові (2) замінимо на  $u_1, u_2, u_i, \dots, u_m$ , а змінні  $x_{ij}$  в умові (3) на  $v_1, v_2, v_j, \dots, v_n$ .

Оскільки кожна змінна  $x_{ij}$  входить в умови (2,3) і цільову функцію (1) по одному разу, то двоїсту задачу по відношенню до прямої транспортної задачі можна сформулювати наступним чином.

Потрібно знайти не негативні числа  $u_i$  (при  $i = 1, 2, \dots, m$ ) і  $v_j$  (при  $j = 1, 2, \dots, n$ ), що звертають в максимум цільову функцію:

$$G = \sum a_{ij} u_i + \sum b_{ij} v_j, \quad (3.4)$$

за умови:

$$u_i + v_j \leq c_{ij}, \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad (3.5)$$

У систему умов буде  $m \times n$  нерівностей. За теорією подвійності для оптимальних планів прямої і двоїстої задачі для всіх  $i, j$  має бути:

$$u_i + v_j \leq c_{ij}, \quad (3.6)$$

якщо  $x_{ij} = 0$ ,  $u_i + v_j = c_{ij}$ , якщо  $x_{ij} \geq 0$ .

Ці Умови є необхідними і достатніми ознаками оптимальності плану транспортної задачі. Числа  $u_i, v_j$  називаються потенціалами. Причому число  $u_i$  називається потенціалом постачальника, а число  $v_j$  – потенціалом споживача.

За першою теоремою подвійності в оптимальному розв'язку значення

цільових функцій прямої і двоїстих задач збігаються:  $F = G$ .

Математична модель двоїстої задачі:  $U$ -змінні для складів, постачальників;  $V$ -змінні для магазинів, споживачів.

$$U_1 + V_1 \leq 1200; U_1 + V_2 \leq 1100; U_1 + V_3 \leq 2500; U_1 + V_4 \leq 2200;$$

$$U_1 + V_5 \leq 1100; U_2 + V_1 \leq 2200; U_2 + V_2 \leq 2500; U_2 + V_3 \leq 2100;$$

$$U_2 + V_4 \leq 2400; U_2 + V_5 \leq 2500; U_3 + V_1 \leq 1200; U_3 + V_2 \leq 1100;$$

$$U_3 + V_3 \leq 900; U_3 + V_4 \leq 700; U_3 + V_5 \leq 3200.$$

$$G(y) = 3500U_1 + 2100U_2 + 2200U_3 + 2500U_4 + 1000U_5 + 3546V_1 + 6547V_2 + 2121V_3 \rightarrow \max.$$

Вартість доставки одиниці вантажу з кожного пункту відправки у пункти призначення задається матрицею тарифів табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Матриця тарифів

	B1	B2	B3	B4	B5	Запаси
A1	1200	1100	2500	2200	1100	3546
A2	2200	2500	2100	2400	2500	6547
A3	1200	1100	900	700	3200	2121
Потреби	3500	2100	2200	2500	1000	

Перевіримо чи можна вирішити задачу:

$$\sum a = 3546 + 6547 + 2121 = 12214;$$

$$\sum b = 3500 + 2100 + 2200 + 2500 + 1000 = 11300;$$

Як бачимо з умови потреба у пунктах призначення менше запасів грузу на базі. Таким чином, модель транспортної задачі є відкритою. Щоб отримати закриту модель введемо доповнену фіктивну потребу, порівнювальної з 914 (12214-11300). Тарифи перевезень одиниці вантажу до цього магазину рівні 0.

Таблиця 3.2 – Розрахунок матриці

1200	1100	2500	2200	1100	0	3546
2200	2500	2100	2400	2500	0	6547
x	x	x	700	x	x	2121 - 2121 = 0
3500	2100	2200	2500 - 2121 = 379	1000	914	

Шуканий елемент дорівнює  $c_{12} = 1100$ . Для цього елемента запаси дорівнюють 3546, потреби 2100. Оскільки мінімальним є 2100, то віднімаємо його (табл.3.3):

$$x_{12} = \min (3546, 2100) = 2100.$$

Таблиця 3.3 – Розрахунок матриці

1200	1100	2500	2200	1100	0	3546-2100 =1446
2200	x	2100	2400	2500	0	6547
x	x	x	700	x	x	0
3500	2100-2100 = 0	2200	379	1000	914	

Шуканий елемент дорівнює  $c_{15} = 1100$ . Для цього елемента запаси дорівнюють 1446, потреби 1000. Оскільки мінімальним є 1000, то віднімаємо його(табл. 3.4).

$$x_{15} = \min (1446, 1000) = 1000.$$

Таблиця 3.4 – Розрахунок матриці

1200	1100	2500	2200	1100	0	1446 - 1000 = 446
2200	x	2100	2400	x	0	6547
x	x	x	700	x	x	0
3500	0	2200	379	1000-1000 = 0	914	

Елемент дорівнює  $C_{11} = 1200$ . Для цього елемента запаси дорівнюють 446, потреби 3500. Оскільки мінімальним є 446, то віднімаємо його табл.3.5.

$$X_{11} = \min (446, 3500) = 446.$$

Таблиця 3.5 – Розрахунок матриці

1200	1100	x	x	1100	x	446 - 446 =0
2200	x	2100	2400	x	0	6547
x	x	x	700	x	x	0
3500-446=3054	0	2200	379	0	914	

Елемент дорівнює  $C_{23} = 2100$ . Для цього елемента запаси дорівнюють 6547, потреби 2200. Оскільки мінімальним є 2200, то віднімаємо його (табл.3.6).

$$X_{23} = \min (6547, 2200) = 2200.$$

Таблиця 3.6 – Розрахунок матриці

1200	1100	x	x	1100	x	446 - 446 = 0
2200	x	2100	2400	x	0	6547
x	x	x	700	x	x	0
3500-446=3054	0	2200	379	0	914	

В результаті отримано перший опорний план, який є допустимим, оскільки всі вантажі з баз вивезено, потреба магазинів задоволена, а план відповідає системі обмежень транспортного завдання.

2. Підраховуємо кількість зайнятих клітин таблиці, їх 8, а має бути  $m + n - 1 = 8$ . Отже, опорний план є не виродженим.

Значення цільової функції для цього опорного плану дорівнює:

$$F(x) = 1200 \cdot 446 + 1100 \cdot 2100 + 1100 \cdot 1000 + 2200 \cdot 3054 + 2100 \cdot 2200 + 2400 \cdot 379 + 0 \cdot 914 + 700 \cdot 2121 = 17678300.$$

Етап II. Поліпшення опорного плану.

Перевіримо оптимальність опорного плану. Знайдемо попередні потенціали  $u_i, v_j$  за зайнятими клітинами таблиці, у яких  $u_i + v_j = c_{ij}$ , вважаючи, що  $u_1 = 0$ .

$$u_1 + v_1 = 1200; 0 + v_1 = 1200;$$

$$v_1 = 1200 \quad u_2 + v_1 = 2200;$$

$$1200 + u_2 = 2200;$$

$$u_2 = 1000 \quad u_2 + v_3 = 2100;$$

$$1000 + v_3 = 2100;$$

$$v_3 = 1100 \quad u_2 + v_4 = 2400;$$

$$1000 + v_4 = 2400;$$

$$v_4 = 1400 \quad u_3 + v_4 = 700;$$

$$1400 + u_3 = 700; \quad u_3 = -700 \quad u_2 + v_6 = 0;$$

$$1000 + v_6 = 0; \quad v_6 = -1000 \quad u_1 + v_2 = 1100;$$

$$0 + v_2 = 1100;$$

$$v_2 = 1100 \quad u_1 + v_5 = 1100;$$

$$0 + v_5 = 1100; \quad v_5 = 1100.$$

Таблиця 3.7 – Розрахунок матриці

	$v_1=1200$	$v_2=1100$	$v_3=1100$	$v_4=1400$	$v_5=1100$	$v_6=1000$
$u_1=0$	1200[446]	1100[2100]	2500	2200	1100[1000]	0
$u_2=1000$	2200[3054]	2500	2100[2200]	2400[379]	2500	0[914]
$u_3=-700$	1200	1100	900	700[2121]	3200	0

Опорний план є оптимальним, тому всі оцінки вільних клітин задовольняють умові  $u_i + v_j \leq c_{ij}$ .

Мінімальні витрати становитимуть:

$$F(x) = 1200 \cdot 446 + 1100 \cdot 2100 + 1100 \cdot 1000 + 2200 \cdot 3054 + 2100 \cdot 2200 + 2400 \cdot 379 + 0 \cdot 914 + 700 \cdot 2121 = 176.$$

Перевіримо оптимальність знайденого плану по першій теоремі двоїстості (в оптимальному розв'язанні значення цільових функцій прямої та двоїстих задач збігаються:  $F = G$ ).

$$G = 0 \cdot 3546 + 1000 \cdot 6547 - 700 \cdot 2121 + 1200 \cdot 3500 + 1100 \cdot 2100 + 1100 \cdot 2200 + 1400 \cdot 2500 + 1100 \cdot 1000 - 1000 \cdot 913 = 176$$

Аналіз раціонального плану.

З 1-го складу необхідно вантаж направити до 1-го магазину (446 од.), до 2-го магазину (2100 од.), до 5-го магазину (1000 од.)

З 2-го складу необхідно вантаж направити до 1-го магазину (3054 од.), до 3-го магазину (2200 од.), до 4-го магазину (379 од.)

З 3-го складу необхідно весь вантаж направити до 4-го магазину. На 2-му складі залишився незатребуваним вантаж у кількості 914 од.

Оптимальний план є виродженим, оскільки базова змінна  $x_{26}=0$ .

Тобто для вирішення проблеми зберігання продукції потрібно комунікувати з відділом збуту та робити аналіз готової продукції за допомогою транспортної задачі.

Вплив ІТ технології на сучасні підприємства дуже широко використовується: від створення баз даних, які з легкістю відкриваються і з швидкістю видають дані необхідні для роботи до чат-ботів, які відповідають

користувачам на питання по бізнесу.

Без конференц-зв'язку ZOOM доводилося їздити до офісу, а це по дорозі десь 2 години у один бік, що скорочувало продуктивність роботи, зараз з впровадженням даної опції, на дорогу витратити час не треба, а перевірки скоротилися до однієї раз на півроку.

Це знизило стрес на робочому місці, зміцнило довіру співробітників до компанії і підвищило продуктивність праці на 25%. Тепер для того, щоб зібратися відділенням разом необхідно тільки скористатися платною або безкоштовною послугою ZOOM.

Проста координація роботи зі споживачем поліпшило сервіс. При опитуванні в Instagram, можна від клієнтів отримати пропозиції про поліпшення руху послуг і узгодити кожен деталь замовлення індивідуально.

Бухгалтерські, банківські рахунки стали проводитися протягом дня, це значно скоротило очікування клієнтом послуги.

Ефективне впровадження ІТ на підприємстві автоматизувало процеси управління документообігом, налагодило комунікації між клієнтом та готелем, збільшило прибуток, знизило конкуренцію, підвищило значимість підприємства на ринку, збільшило продуктивність праці і заощадило час отримання інформації для клієнта, збільшило продуктивність бухгалтерії[70].

Метою фінансового аналізу являється:

- виявлення змін показників фінансового стану;
- визначення факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства;
- оцінка кількісних та якісних показників фінансового стану;
- оцінка поточної діяльності підприємства;
- визначення тенденцій зміни господарської діяльності підприємства.

На ринку програмних продуктів представлено широкий вибір програм, які допомагають у роботі підприємства й розраховують фінансові показники.

Значні переваги серед програм, які використовуються у фінансовому аналізі, мають ті інформаційні системи, які дозволяють користувачеві

змінювати алгоритми розрахунку показників і навіть створювати власні методики зі своїм набором розрахункових індикаторів.

На рис. 3.1 порівняємо характеристики аналітичних можливостей програмних продуктів (оцінімо роботу програми 0 – не має показника, 1 працює, але не всі показники, 2 – працює проте не прораховує правильно, 3 – працює з перебоями, 4 – працює гарно, 5 – працює відмінно).

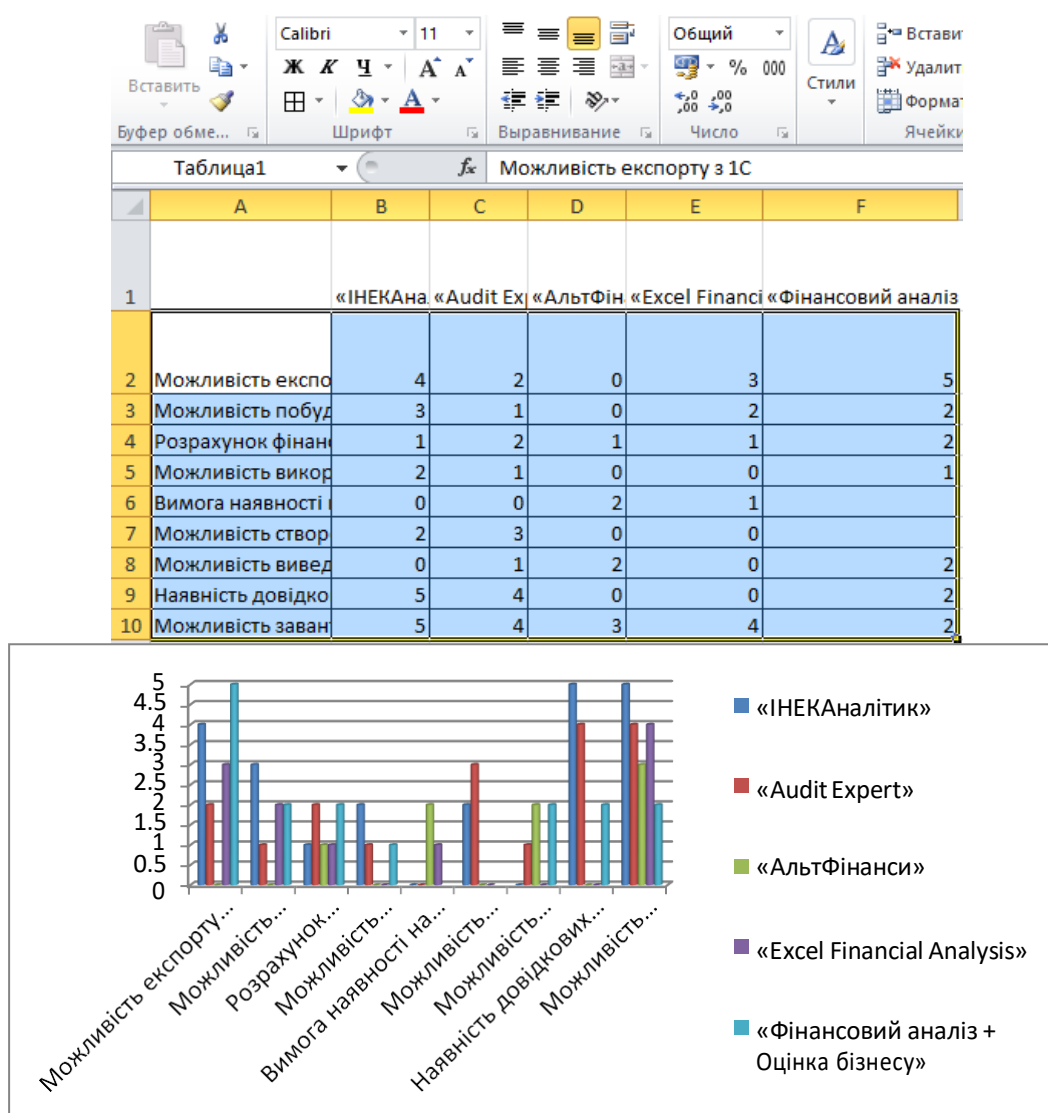


Рисунок 3.1 – Характеристика аналітичних можливостей ІТ програм [67]

У результаті дослідження програм можна зробити висновок, що

ефективно і швидко провести фінансовий аналіз можна за умови проектування його на базі сучасних інформаційних систем.

3.2 Шляхи попередження кризового розвитку підприємства на засадах антикризового управління

Корпорація може зупинити розвиток кризи чотирма шляхами:

1. Створення нового підприємства у табл. 3.1 представлені організаційні структури.

Таблиця 3.8 – Організаційні структури

ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю)
Головною відмінністю ПП і ТОВ є те, що розмір статутного фонду ПП і порядок його формування законодавством не встановлений, тому визначається засновникамисамостійно
ТОВ - можуть бути до 10 юридичних та/або фізичних осіб
Для ТОВ урегульованість зазначених питань значно більше (1 закон і 2 Господарського кодексу)

Зазвичай чинником вибору між ПП і ТОВ стає урегульованість законодавством різних «внутрішніх» питань.

Корпорація – це об'єднання підприємств, тому підприємство з надання послуг або продажів товару буде з новою чистою історією.

Взагалі, в антикризовому досвіді ведення корпорацій є досвід підприємства ПРАТ «Укрнафти», вітчизняне підприємство, це підприємство кожні два роки змінює назву ТОВ й до створення нових підприємств веде процедуру банкрутства у двох інших.

2. Купівля існуючого бізнесу, корпорація може купити існуючу фірму для розвитку підприємства, наприклад, фірму по транспортуванню продукції.

Переваги купівлі існуючого бізнесу у тому, що усі документи, клієнти вже є, проте переоформляються документи на нового директора, або співвласника, власника. Це вигідно, бо не потрібно обирати адресу. Реклама вже є.



Потрібна аудиторська перевірка, проте у сфері інформаційної безпеки, купівля існуючого бізнесу не вигідна, минулий співвласник знає всю інформацію на підприємство й як порушити безпеку підприємства. Тут дуже важливу роль грає довіра, як до особистості, так й до інструментів, які використовувались для безпеки інформації [12].

3. Придбання франчайзинг, можна сказати купити репутацію тієї фірми, яка стане франчайзером.

Франчайзинг – це така організація бізнесу, сутність якої полягає у тому, що існує (франчайзер), який передає певній особі чи обраній компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Для агентства, яке буде займатись інформаційною безпекою придбання франчайзингу, може бути небезпечним, так як інформація може бути передана стороннім людям.

4. Нетрадиційні способи вирішення проблеми. До нетрадиційних способів вирішення проблеми у сфері антикризисного управління, це стартапи.

Головна сутність стартапу це плинність ринку, тобто швидкість у вирішенні проблеми й створення компанії для подолання проблеми. Частіше за все стартап створюється під інноваційно-інформаційне рішення проблеми у сфері, яка виникає на ринку. Це, як швидка допомога. У стартапі головне – це швидкість запровадження ідеї й розвиток її у подальшому [28].

Стартап легко сформулювати проте дуже складно реалізувати це є його основною відмінною рисою від інноваційного підприємства. Для того, щоб стартап був успішним він повинен видавати продукт(послугу), який буде пропонувати на ринку залежно від типу стартапу. Не існує єдиної методики розробки стартапу. Універсального підходу, як повинно бути теж немає [54].

Проект стартапу – це тимчасові зусилля (намагання) спрямовані на досягнення унікального результату (продукту, сервісу).

Для роботи було обрано удосконаленням корпоративних підприємств може стати створення підприємства, яке буде відповідати за інформаційне забезпечення й допомагати заводу, як дочернє підприємство. Назвемо підприємство ТОВ воно буде входити до складу підприємства й буде захищати інформацію до сторонніх осіб, розробляти оцінку, працювати з масивами даних.

Наукові дослідження у області хімічної промисловості – це сучасний повноцінний вид бізнесу, має широку потенційну аудиторію і займає своє місце в системі хімічної промисловості держави.

Організація роботи заводу повинна бути спрямована не тільки на залучення нових клієнтів, але і перш за все на утримання старих. Цьому буде слугувати високу якість послуг, вигідні програми лояльності для постійних клієнтів і привабливі пропозиції [57].

Оптимальний набір послуг для середнього за масштабом центру включає наступне:

- консультація фахівця;
- проведення хімічних дослідів;
- тестування на новому обладнанні;
- функціональна діагностика на новому обладнанні;
- оперативна активність.

Цей перелік може бути розширений або звужений в залежності від продукції або послуги і передбачуваного масштабу діяльності.

На початковому етапі може бути відкритий фірму, що спеціалізується на безпеці інформації. Для відкриття такої фірми потребуються кошти. Такий хід дозволить почати бізнес з мінімальними вкладеннями: досить відкриття невеликого кабінету, отримання ліцензії та сертифікату, а також найму професійних робітників [58].

Загальний план вимагає стартових інвестицій в розмірі до 25 мільйонів грн. Саме в стільки обійдеться проект, розробляється в цьому плані. В будь-якому випадку, для отримання потрібної суми необхідно надати детальний

бізнес-план з описом всіх майбутніх витрат і прогнозами щодо майбутнього доходу.

Треба підкреслити, що важливим результатом роботи ПРАТ у тому, що він виробляє дуже великоконкурентну продукцію, тому нове ТОВ візьме на себе за збут підприємства [60].

Таблиця 3.9 – Витрати для відкриття ТОВ

Стаття витрат	Витрати на місяць	Витрати на рік	Термін
Купівля (оренда) обладнання	25,6 тис.	11 млн. (608тис.)	6 міс.
Проектування кабінетів		640 тисяч	1 міс.
підведення комунікацій (вода, каналізація, електрика)		340 тисяч	2 роки
Оплата комунальних послуг	73 тисячі	876 тисяч	2 роки
Обробка приміщень, ремонт, дизайн		6,5 млн.	3 міс.
закупівля меблів		680,9 тис.	3 міс.
Оформлення ліцензій і дозволів		1,2 млн.	3 міс.
Придбання основних засобів	63,5 тисячі	763 тисячі	1міс.
Закупівля витратних матеріалів	12,1 тисячі	від 145 тисяч	1 міс.
Витрати на комп'ютерне обладнання		200 тисяч	1 міс.
Створення сайту, оплата хостингу	1500	300 тисяч	1міс.
Оплата інтернет - реклами	80 тисяч	960 тисяч	2 тижні
Виплата заробітної плати	До 1,3 млн.	понад 15 млн.	2 роки
Сплата податків	389,5 тис.	4,67 млн.	2 роки
додаткові, непередбачені витрати		2,115 млн.	2 роки
всього	1,55 млн.	41,3 млн.	

У процесі фінансового планування, а також перед кожним новим сезоном роботи обов'язково складання кошторису. По суті, це зведений план усіх майбутніх витрат у виробничо-господарської категорії на певний період часу [61].

Як правило, основним джерелом фінансування кампанії буде кредит, варто врахувати, що його сума повинна складати від 24,6-24,7 млн. грн.. на термін 24 місяці. Процентна ставка при цьому складе 5-7-9 %, по державній програмі, так як підприємство новостворене. При попередніх підрахунках на точку беззбитковості новостворене підприємство повинно вийти до другого розрахункового місяця. Для досягнення такої мети місячний дохід

підприємства повинен досягти стабільного розміру.

Визначення собівартості роботи лабораторії можна розрахувати розмір витрат на облаштування та підтримку роботи одного кабінету табл. 3.10.

Таблиця 3.10 – Перелік витрат

Стаття витрат	Сума	Термін
Зарплата	від 517 тисяч	2 роки
Виплати в різні фонди	3,7	2 роки
Додаткові витрати і виплати	135 тисяч	2 роки
Оплата орендної плати, транспортних, комунальних та інших послуг	28 тисяч	2 роки
Ремонт обладнання та інвентарю	4 тис.	2 рік
Збільшення вартості основних і додаткових засобів, придбання м'якого інвентарю та інше	155 тисяч	2 роки
Поповнення матеріальних запасів	145 тисяч	2 роки

З урахуванням цих та деяких додаткових витрат собівартість одного хімічного кабінету обійдеться в суму від 840 тисяч грн. Фінансовий план обов'язково включає розробку цінової політики на всі види послуг [62, 69].

В цілому на вартість послуг впливають такі основні аспекти: собівартість надання послуг; цінові показники у конкурентів; унікальність послуг; попит і затребуваність серед потенційної аудиторії. Податкові виплати, актуальні для ТОВ будь-якого масштабу, будуть стандартними: Види податків та зборів ТОВ: Прибуток 18 % , ЄСВ 22 % від заробітної плати за кожного працівника, але не менше 918, 06 грн. ПДФО 18 % з зарплати кожного працівника Військовий збір 1, 5 % з зарплати кожного працівника ПДВ Сплачується лише у випадку добровільної реєстрації. Сплачується лише у випадку добровільної реєстрації (табл. 3.11) [65, 83].

Таблиця 3.11 – Доходи від впровадження нової ТОВ

Вид послуги	Кількість на місяць	Ціна, грн	Сума виручки, грн.
Приєм фахівця	1500	перші близько 2500	3750000 і вище

Виклик фахівця на будівництво	2000	від 1000	від 2 000 000
Продаж продукції вогнетривалих виробів	600 продаж	орієнтовний середній чек- 1500	понад 900 тисяч

Найважливіший пункт бізнес-плану – структура майбутніх доходів. розрахунок, проводиться з урахуванням часового проміжку в 12 місяців.

З урахуванням таких даних і за умови активного розвитку ринку, а також беручи до уваги, що приріст обсягів споживання в цьому секторі становитиме 5%, можна зробити висновок, що за рік компанія може досягти обсягів реалізації понад 94 млрд. грн. [81, 82].

Термін окупності при точно виконанні всіх пунктів бізнес-плану і за умови успішної маркетингової кампанії – 2 роки.

Оцінка ризиків – один з основних пунктів фінансового плану підприємства. Щоб ці чинники не стали перешкодою для розвитку нового ТОВ, потрібно спочатку внести їх в бізнес-план і враховувати на всіх етапах діяльності.

Для ТОВ будуть актуальні такі ризики:

- висока вартість технологічної бази та інвестицій в галузь в цілому;
- високий рівень конкуренції;
- нестача фахівців;
- відсутність фінансування;
- відсутність довіри до новоствореної фірми.

Всі ці ризики можна мінімізувати, у грамотній розробці й реалізації маркетингової кампанії [80, 83].

Відкриття ТОВ з лабораторією, в цілому може стати непростим і тривалою процедурою. Але ретельно спланувавши всі етапи його створення, фінансові особливості і рекламну кампанію, протягом першого року роботи можна вивести цей вид бізнесу на рівень самоокупності та згодом нарощувати капітал, розширюючи сферу діяльності [84].

В результаті проведеної сегментації ринку, було визначено найбільш привабливий сегмент – запровадження залучення фахівця.

Для оцінки привабливості ринкового сегменту необхідно визначити його поточний ринковий потенціал, що розраховується за формулою:

$$Pt = N_{pot} \cdot Q \cdot C_{od} \cdot K_a, \quad (3.7)$$

де  $N_{pot}$  – кількість потенційних клієнтів - 250 у день;

$Q$  – кількість замовлень на рік – 1500 послуг;

$C_{od}$  – ціна послуги–2500 грн.;

$K_a$  – коефіцієнт амортизації.

Розрахуємо коефіцієнт амортизації використавши виробничий метод:

$$A_{річ} = Q_{річ} \cdot H_a \quad (3.8)$$

$$AB = PB - LB \quad (3.9)$$

де  $AB$  – амортизаційна вартість;  $PB$  – первісна вартість;

$LB$  – ліквідаційна вартість (дані узяті з звіту за 2020 рік з офіційного сайту, компанії).

$Q_{заг}$  – загальний виробіток – 40 000 год.

$Q_{річ}$  – середній річний виробіток обладнання – 3 400 год.  $PB$  – 56000 грн.

$LB$  – 2500 грн.

$$AB = 56000 - 2500 = 53500 \text{ грн.}$$

$$H = 53500/40000 = 1,3375.$$

$$A_{річ} = 3400 * 1,3375 = 4547,5 \quad K = 4547,5/53500 = 0,085.$$

Розрахуємо поточний ринковий потенціал для обраного сегмента:

$$P_t = 250 * 1500 * 2500 * 0,085 = 79687500 \text{ грн.}$$

Визначимо потенціал продажів у сегменті:

$$P_{\text{тпр}} = P_t \cdot k_m \quad (3.7),$$

$$P_t = 79687500 \text{ грн.}$$

$k_m$  - частка респондентів, мотивацію яких задовольняє досліджувана послуга – 0,85 (експертна оцінка).

$$P_{\text{тпр}} = 79687500 \cdot 0,85 = 67734375 \text{ грн.}$$

Прогноз доходу:

$$N = N_{\text{опт}} + 4N_{\text{нв}}.$$

$$B_{\partial} = P_{\text{тпр}} \cdot N \quad (3.10)$$

$$N = \frac{N_{\text{опт}} + 4N_{\text{нв}}}{N_{\text{нек}}} \quad (3.11)$$

де  $N_{\text{опт}}$  – найбільш оптимістична оцінка об'ємів продажів – 0,75;

$N_{\text{нв}}$  – найбільш ймовірний об'єм продажів – 0,45.

$$N = 0,75 + 4 \cdot 0,45 / 0,15 = 0,46;$$

$$B_{\partial} = 67734375 \cdot 0,46 = 31157812,5 \text{ грн.}$$

Валові витрати компанії на обслуговування даного сегменту – грн.

$$B_n = B_{\partial} - B_{\text{в}} \quad (3.12)$$

Валовий прибуток = валовий дохід – валові витрати = 31157812,5 - 7592500 = 23565312,5 грн. Розрахунок чистого реального, ризикованого прибутку:

$$\Pi_{\text{чрр}} = B_n \cdot (1 - K_n) \cdot (1 - K_{\text{нод}}) \cdot (1 - K_p) \quad (3.13)$$

де,  $K_{\text{нод}} = 0,18$ ;

$K_p = 0,25$ ;

$$\Pi_{\text{чрр}} = 23565312,5 \cdot 0,95 \cdot 0,82 \cdot 0,75 = 13768033,83.$$

Розрахунок рентабельності сегменту:  $P = 13768033,83 / 7592500 = 181,33\%$ .

Отже, розрахункова рентабельність ринкового сегмента знаходиться на рівні близько 181,33 %, що свідчить про високу рентабельність, тому сегмент можна вважати для 2021 року вигідним, якщо урахувати ризики пандемії й політичних змін у країні [85].

### Висновки до розділу 3

Таким чином, існує дуже багато показників й методик для удосконалення методики оцінювання фінансового стану підприємства, проте з другого розділу стало відомо, що ПрАТ «Запоріжвогнетрив» має багато готової продукції, проте не встигає її продати на зовнішніх й внутрішніх ринках, як знову робить продукцію. Й ця продукція лежить чекає свого часу для використання.

Проте це можна вирішити побудуванням системи транспортування готової продукції й розуміння, що потрібно доробити, що можна відвантажити після підписання контракту. Для цього на підприємстві краще впровадити розрахунок транспортної задачі, запрограмувати її у базі підприємства, щоб вона надавала розрахунок наявних виробів й автоматично вираховувала відвантаження вантажу на транспортування. З розрахунку можна зробити висновок, що для вирішення проблеми зберігання продукції потрібно комунікувати з відділом збуту та робити аналіз готової продукції за допомогою ефективного транспортування та відвантаження вантажу.

Шляхи попередження кризового розвитку підприємства на засадах антикризового управління були розглянуті чотири шляхи, які можна впровадити на підприємстві, яке є корпорацією. Відкрити нове підприємство й вести від його імені продажі товарів, розробити, як приклад Укрнафта, воно кожні два роки створює нові підприємства.

По-перше цією дією, можна у стані банкрутства не платити кредиторам, а працювати під іншою назвою.

По-друге нова назва може розвинути новий бренд, який може допомогти



вийти з фінансової кризи.

Більш детально у роботі розглядається створення нового підприємства ТОВ з лабораторією.

Таким чином для стабільності підприємства раз на два роки потрібно вносити нові фінансові рішення.

## ВИСНОВКИ

Слід зазначити, що мета магістерської роботи «Діагностика стабільності ПрАТ «Запоріжвогнетрив» досягнена.

Аналіз наукових праць, присвячених проблемі діагностики стабільності у корпораціях та на підприємствах свідчить про багатогранність та складність цього феномену. Є Дуже багато показників, які визначають фінансову стабільність на підприємстві й багато думок науковців з дослідженням цієї проблеми.

У першому розділі розглянуте поняття «діагностика», довідкову та наукову літературу у якій вчені дискутують на тему визначення діагностики. Розглянуте поняття методи діагностики, функції діагностування, ключові показники діагностування, класифікація діагностики, критерії методів оцінювання.

Таким чином, діагностика – це ціла система показників ,які при моніторингу на підставі дослідження допомагають зрозуміти проблему, яка виникає та обрати управлінське рішення швидко для подолання кризи.

Виявлено, що існує багато методів діагностування й головною проблемою є це вибір методів діагностування. Діагностика підприємства прямо порційна рішенням, які приймаються на підприємстві у ході діяльності. Розглянуті спеціальні ризики на підприємстві, як основа діагностування. На підприємстві у статті зложено поняття комерційної інформації.

Зроблено висновок про подальший розвиток розробок та досліджень у сфері діагностувань підприємств. У антикризовому управлінні завжди є фактор, який впливає на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, яке й веде або виводить з кризи. У кожному управлінському рішенні закладено ризик банкрутства.

У магістерській роботі приведені ознаки кризи та виходи з кризової ситуації, поняття антикризового управління, основні види стратегій

підприємства, антикризова тактика, схеми управління кризою.

Можна зробити висновок, що антикризове управління – це набір інструментів для вирішення кризових питань, які можуть мати негативний або позитивний результат.

У другому розділі розглянуто та досліджено підприємство ПрАТ «Запоріжвогнетрив» його статут, аналіз продукції, фінансові витрати, аналіз ефективності, аналіз витрат підприємства. Зменшення випуску продукції за рахунок не ефективного розподілення матеріальних ресурсів та отримання оперативних даних про наявність готової продукції.

Розглянута продуктова стратегія підприємства по М. Портеру (деферсифікація серед заводів вогнеміських виробів) та Ф. Котлеру (інновації повинні розвиватись й далі). В Україні 18 заводів вогнеміських виробів. Охарактеризовано продуктова стратегія підприємства, представлено опис товарного асортименту ринку, розписано товар по трьохрівневої моделі.

Досліджено організаційно-економічну характеристику ПрАТ «Запоріжвогнетрив» вона ефективна, проте має свої недоліки, бо немає чіткого розподілу готової продукції на ринки, є склади у яких зберігається продукція.

Проаналізовано ступеневий аналіз конкуренції на ринку, проаналізовано конкуренцію. У процесі було виявлено, що підприємство конкурентоспроможне й у нього головна сильна сторона якість та репутація компанії.

У роботі була визначена конкурента перевага заводу за допомогою й моделі Ж. Ж. Ламбена, також була проведена оцінка еталонних конкурентних стратегій й була побудована діаграма на основі цих даних.

У пункті 2.2 проаналізовано фінансовий стан підприємства, ліквідність, стійкість та діяльність ЗЕД підприємства. Після опрацювання результатів можна зауважити, що підприємство зараз не стабільне й майже на межі банкрутства. Це пов'язано з карантинними обмеженнями транспортування продукції до країн ЄС та зруйновані стосунки з Росією.

Проаналізовано фінансовий стан, як індикатор рівня фінансової кризи на

підприємстві, у підприємстві є кризовий стан. Підприємство на грані банкрутства. У другому розділі зроблено обширний SWOT – аналіз, який представлено, як система вирішення задачі оцінимо фінансову кризу над підприємством, яка сталася для цього зроблено розширений SWOT - аналіз, БКГ й дізнаємось про ринок.

SWOT – аналіз є інструментом у оцінці антикризових заходів й показує слабкі й сильні сторони. У підприємства є слабка сторона акції вони не дуже дорогі, портфель акцій не розвинуто, нажаль проблема майже у всіх підприємств ПРАТ «Запоріжвогнетрив» в Україні. Акція коштує 1 грн, на міжнародній практиці акції можуть доходити до 10000 дол. за шт. Проте на підприємстві ще є багато готової продукції, проте вона немає збуту, або виробляється надлішково.

Також було прораховано коефіцієнт Бівера по якому можна сказати ,що підприємство банкрут. Товар підприємства не охоплює увесь промисловий ринок, знайдена слабкість підприємства через SWOT – аналіз на міжнародному ринку частково могла б допомогти отримувати прибуток за рахунок продаж акцій заводу.

У розділі 3 пропонуються шляхи вирішення проблем, які настають корпорацію у стані кризи. По перше, зробити інвентаризацію готової продукції й вести її у транспортну задачу для збільшення ефективності використання матеріалів для продукції. Практичне використання запропонованих рекомендацій дозволить більш швидко передавати інформацію; підвищити надійність й скоротити терміни звітності.

Була запропоновано для поліпшення розробки методики діагностування ІТ програма для вирішення проблем та розрахунків фінансової стійкості. Розглянуті шляхи попередження кризового розвитку, а це 4 інструменти: відкриття ТОВ, покупка нового підприємства, стартап, франшиза під відкриття магазинів. Для подальшого шагу для обраного підприємства було вирішено відкрити ТОВ. Розраховані основні показники й спрогнозована ефективність від прийняття даного рішення.

Таким чином, підприємство ПрАТ «Запоріжвогнетрив» з відкриттям нового ТОВ зможе по новому розробляти нову продукцію, у створеного підприємства не має кредитної історії, а це може бути корисним, якщо підприємству потрібні кредитні гроші.

Відкриття нового ТОВ це досвід вітчизняного підприємства ПрАТ «Укрнафта» й воно працює вже майже 7 років.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лук'янова В.В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 3, Т. 1. С. 52–58.
2. Литвин З.Б. Необхідність діагностики в умовах антикризового управління діяльністю підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. Т. 21, № 2. С. 152–156.
3. Глєбова А.О., Абдуллаєва А.Ш. Економічна діагностика як основа визначення передумов розвитку підприємства в умовах. *Молодий вчений*. 2015. № 12 (27), Ч. 1. С. 154–158.
4. Роговий А.В. Економічна діагностика підприємства: теоретичні та практичні аспекти дослідження. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 6. С. 457–459.
5. Чевганова В.Я. Методика діагностування економічного стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
6. Андрушків Б.М. Управлінська діагностика як спосіб пошуку напрямів покращення системи менеджменту на. *Збірник тез доп. IV Міжн. наук.техн. конф. молодих уч. та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій»*, (25–26 листопада 2015 р.). ТНТУ, 2015. С. 168–169.
7. Довбня С.Б. Методологія формування дворівневої системи управлінської діагностики. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 1. С. 118–123.
8. Височина М.В. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. Проблеми матеріальної культури. *Економічні науки*. С. 86–89.
9. Коротков Э.М., Беляєв А.А., Валовий Д.В., Глазунова Н.И., Ефимова М.П. Антикризове управління: ИНФРА-М, 2020.

10. Верховна Рада України. Кодекс України. Закон від 05.04.2001 № 2341-III (Редакція станом на 04.10.2021).
11. Верховна Рада України. Кодекс України. Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV. Цивільний кодекс України.
12. Бариленко, В.И. Комплексний аналіз господарської діяльності: Издательство Юрайт, 2016.
13. Великий економічний слова: Інститут нової економіки, 2017.
14. Азаренкова Г.М., Легостаєв Д.І., Жовнір В.І. Діагностика стану антикризового управління на підприємстві. *Фінанси, облік і аудит*. 2017. Вип. 1(29). С. 7–19.
15. Картохіна Н. В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа для прийняття рішень у системі антикризового управління / *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 9. С. 19–24.
16. Economy Profile Ukraine. Doing Business 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення: 12.09.2021).
17. Григорьева Т.И. Фінансовий аналіз для менеджерів. 3-е вид.,: Видавництво Юрайт, 2016.
18. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту: Вазако, Молодь, 1997. 1000 с.
19. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. *Офіційний вісник України*. 2003. № 11. С. 303.
20. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник: КНЕУ, 2001. 540 с.
21. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навчальний посібник: Знання-Прес, 2012. 190 с.
22. Gupta P., Jain R.K., Dhar U. Enhancing enterprise competitiveness: marketing, people, IT and entrepreneurship. Allied Publishers. 2007. Vol.22. P. 124–136.
23. Коршунова, Л Н. Оцінка та аналіз ризиків: Фенікс, 2017.

24. Лансков А.В. Ризик на підприємстві. Харків, 2015.
25. Про кооперацію: закон України від 10.07.2003 № 1087-IV. *Офіційний вісник України*. 2003. № 33. С.233.
26. Шатайло О. Кризи соціально-економічних систем: прояви та ознаки. *Вісник КНТУ*. №2. 2019. С. 91–102.
27. Davies G., Chun R., Da Silva R. V., Roper S. Corporate reputation and competitiveness. *Corporate Communications: An International Journal*. 2013. Vol.83. P. 162–171.
28. Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством. Навчальний посібник: Кондор, 2019.
29. Крутик А. Б., Мурава А. И. Антикризівий менеджмент. Превентивні методи управління. Київ, 2020.
30. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод.посіб. Львів: Інтелект-Захід, 2006.
31. Витяг зі статуту ПрАТ «Запоріжвогнетрив» URL: [Zaporozhogneurog.com](http://Zaporozhogneurog.com).
32. Олійник Л. В. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стабільності підприємства. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 118–124.
33. Волков, Д. Л. Показники результатів діяльності організації в рамках ВВМ Д. Л. Волков. *Журнал менеджменту*. 2015. № 2.
34. Кривов'язюк І.В., Тишко І.Я. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем. *Наука й економіка*. 2009. № 4(16). С. 166–173.
35. Рожелюк В.М. Жук Н.Т. Експрес-діагностика фінансового стану в системі управління безпекою підприємства. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Тернопіль, 20 листопада 2017 р.)*. Том 1. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. С.181–184.
36. Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання. *Фінанси України*. 2012. №11. С.32–40.



37. Гетьман О.О. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів: Центр учбової літератури, 2007. 307 с.
38. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: навч. посіб.; 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2017. 456 с.
39. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): КНТЕУ, 2004. 759 с.
40. Плоткін Я. Забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства. Економіка України. 2009. № 2.
41. Янковий О.Г., Кошельок Г.В. Діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства на основі грошових потоків. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. № 2–3 (63–64). С. 69–78.
42. Литвин І.С., Іващенко А.І. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 2. С. 51–56.
43. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник. Відп. ред. Г. Н. Климко. 4-те вид.: Знання-Прес, 2002. 210 с.
44. Теплова Т. Корпоративні фінанси : підручник и практика практикум: Видавництво Юрайт, 2016.
45. Кальченко О.М. Методичні підходи до оцінювання фінансової безпеки підприємства. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. №2 (2). С. 244–250.
46. Офіційний сайт заводу URL: <https://zaporozhogneupor.com/ru/>.
47. Юконтроль. URL: [https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company\\_details/00191885/](https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/00191885/).
48. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. вид. 2-ге, вип. і доп: Центр навчальної літератури, 2015. 504 с.
49. Крутько В. П. Введення в менеджмент кризових ситуацій. Практичні рекомендації: МЗУУТ, 2020.
50. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз : навч. посібн.: Вид-во ЦНЛ, 2007. 480 с. 25.
51. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану

підприємства як основа для діагностики його банкрутства. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 6. с. 180–191.

52. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Тувакова Н.В., Кузнєцова А.Я. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія. За наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є.Кузьміна. Львів: ЛБІ НБУ, 2017.

53. Куценко А.С. Основні проблеми і радикальні шляхи вирішення антикризового управління промисловими підприємствами: монографія. Українська академія наук: Фенікс, 2016.

54. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. *Київський національний торговельно-економічний університет.*: КНТУ, 2018.

55. Clustering of the self-organizing map reveals profiles of farm profitability and upscaling weights . [M. Sulkava, A.-M. Sepponen, M. Yli-Heikkilä, A. Latukka] *Neurocomputing*. 2015. Vol. 147. P. 197–206.

56. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій. *Офіційний вісник України*. 1997. № 32. С. 144.

57. Янковий О.Г., Кошельок Г.В. Діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства на основі грошових потоків. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. № 2–3 (63–64). С. 69–78.

58. Лапішко М. Л. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних Процесів. Львів: Світ, 2005. 328 с.

59. Пащенко І.Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2001. № 4. С.45–50.

60. Коваленко В. В. Теоретичні підходи у визначенні сутності діагностики підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 2 (1). С. 17–20.

61. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навчальний посібник .– К.: Вища школа, 2013. 278 с.

62. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві.

Фінанси України. 2001. №11. С.17–23.

63. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: навчальний посібник: Либідь, 1993. 247 с.

64. Формування стійкості фінансового потенціалу підприємств: монографія Манько Інна Миколаївна; Луган. нац. аграр. ун-т. Луганськ: Ноулідж, 2013. 170 с.

65. Яременко О.Ф. Класифікація чинників фінансової безпеки промислових підприємств. Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». 2011. Вип. 16. С. 242–247.

66. Філіппова С.В., Волощук Л. О., Черкасова С. О., Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія. Одеса. ФОП Бондаренко М. О. 2015. 196 с.

67. Костирко Л. А. Діагностика впливу потенціалу фінансової стійкості на фінансову безпеку підприємства. Часопис економічних реформ. 2011. №3. С.49–56.

68. Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання. Фінанси України. 2012. №11. С.32–40.

69. Поліщук Н. В. Інформаційне забезпечення регулювання результатів діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2012. № 2. С. 61–66.

70. Ліпчіу Н.В. Фінансова стійкість підприємства у період кризи. «Науково-практичний журнал Алея Науки» 2018. №11 (27). С. 1–2.

71. Пащенко І.Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2001. № 4. С.45–50.

72. Маматказіна Є.І. Діагностика фінансових проблем за умов фінансової стійкості комерційної організації. Синергія наук. 2017. № 18. С. 115–122.

73. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навчальний посібник: Вища школа, 2013. 278 с.

74. Мхітарян А. В. Фінансова стійкість та шляхи її поліпшення. *Молодий учений*. 2015. №11. С. 923–925.

75. Озієва М. М. Відносні показники фінансової стійкості підприємства та її типи. «Наука та студенти», Інститут економіки та фінансів. 2018. №9 (25). С. 168–169.
76. Парфишина В. Е. Оцінка фінансової стійкості організації. *Фінанси підприємств*. 2018. С. 107–109.
77. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 6. С. 180–191.
78. Бутинець Ф.Ф., Мних Є.В., Олійник О.В. Економічний аналіз. Практикум: навч. посібник для студентів вузів. Житомир: ЖІТІ, 2005. 416 с.
79. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2004. № 9 (68). С. 23–34.
80. Садиков У.Е. Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості. Наука та освіта. 2019. С. 78–81.
81. Austin, Mike. Effective writing for commerce and industry. Crediton: MA PUBLICATIONS, 2019.
82. Baker, Richard. Advanced Financial Accounting: научное издание. R. E. Baker, V. C. Lembke, T. E. King. New York; St. Louis; San Francisco: McGraw-Hill Publishing Company, 2018.
83. K. M. Bartol, D. C. Martin, Management. New York; St. Louis; San Francisco: McGraw-Hill, Inc., 2019.
84. E. N. Berkowitz, R. A. Kerin, W. Rudelius Eric. Marketing, 2 nd ed. Homewood; Boston: IRWIN, 2017.
85. The Bias against Agriculture: trade and Macroeconomic Policies in Developing Countries: R. Bautista, A. Valdés. San Francisco (California): Press, 2018.

## ДОДАТОК А

Таблиця А.1 –Баланс ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 2018 р.

Актив	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>1. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	919	3526
первісна вартість	1001	3735	7148
накопичена амортизація	1002	2816	3622
Незавершені капітальні інвестиції	1005	30356	38079
Основні засоби:	1010	224673	256104
первісна вартість	1011	422626	504089
знос	1012	197953	247985
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1	1
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	24161	37946
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	280177	335705
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	351655	858298
Виробничі запаси	1101	223001	420440
Незавершене виробництво	1102	103405	369961
Готова продукція	1103	25249	67897
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	325779	365543
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	14623	60387

## Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
з бюджетом	1135	5177	21974
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	2708
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10131	16449
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	7242	1508
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	7242	1508
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	714607	1324159
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	994784	1659864
	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
Пасив			
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	75925	75925
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	105042	184843
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	(106)	(106)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	180861	260662
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	105690	144008
Довгострокові кредити банків	1510	27157	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0

## Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	132847	144008
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	46555	26790
за товари, роботи, послуги	1615	582144	1172481
за розрахунками з бюджетом	1620	6026	5716
за у тому числі з податку на прибуток	1621	2352	0
за розрахунками зі страхування	1625	2675	5246
за розрахунками з оплати праці	1630	7752	15543
за одержаними авансами	1635	5301	3365
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	29109	24361
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1514	1692
Усього за розділом III	1695	381076	1255194
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	994784	1659864

## ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 –Баланс ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 2019 р.

Актив	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>1. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	3526	7878
первісна вартість	1001	7148	13028
накопичена амортизація	1002	3622	5150
Незавершені капітальні інвестиції	1005	38079	77100
Основні засоби:	1010	256104	314023
первісна вартість	1011	504089	616747
знос	1012	247985	302724
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1	1
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	49	32
Відстрочені податкові активи	1045	37946	51477
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	852
Усього за розділом I	1095	335705	450511
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	585298	711893
Виробничі запаси	1101	420440	242159
Незавершене виробництво	1102	369961	361035
Готова продукція	1103	67897	108699
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	365543	673469
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	60387	11283
з бюджетом	1135	21974	5871



## Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
у тому числі з податку на прибуток	1136	2708	5871
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16449	6125
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1508	2023
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	1508	2023
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	815	1127
Усього за розділом II	1195	1324159	1410664
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	0	0
Інші оборотні активи	1190	2221	815
Усього за розділом II	1195	34893	45150
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	0	0
	1300	246077	251392
	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
Пасив			
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	75925	75925
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	797	797
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	184843	211393
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	(106)	(106)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	260662	287212
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	144008	212623
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0

## Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	144008	212623
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків			
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	26790	0
за товари, роботи, послуги	1615	1172481	1294295
за розрахунками з бюджетом	1620	5716	8995
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	5246	5408
за розрахунками з оплати праці	1630	15543	17056
за одержаними авансами	1635	3365	1158
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	24361	32417
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1692	2011
Усього за розділом III	1695	1255194	1361340
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1659864	1861175

## ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Баланс ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 2020 р.

Актив	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>1. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	7878	7271
первісна вартість	1001	13028	37015048
накопичена амортизація	1002	5150	7777
Незавершені капітальні інвестиції	1005	77100	130201
Основні засоби:	1010	314023	318410
первісна вартість	1011	616747	691430
знос	1012	302724	373020
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1	1
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	51477	86642
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	450511	542540
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	711893	704131
Виробничі запаси	1101	242159	311351
Незавершене виробництво	1102	361035	326102
Готова продукція	1103	108699	66380
Товари	1104	0	298
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	673469	428636
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	11283	6508
з бюджетом	1135	5871	23545

## Продовження таблиці В.1

1	2	3	4
у тому числі з податку на прибуток	1136	5871	5871
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6125	17908
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2023	3665
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	2023	3665
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	1410664	1184393
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1861175	1726933
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	1410664	1184393
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1861175	1726933
	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
Пасив			
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	75925	75925
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	211393	50314
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	(106)	(106)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	287212	126322
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	212623	298004
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0

## Продовження таблиці В.1

1	2	3	4
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	212623	298004
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	1294295	1227831
за розрахунками з бюджетом	1620	8995	5647
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	5408	5761
за розрахунками з оплати праці	1630	17056	17539
за одержаними авансами	1635	1158	5609
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	32417	38430
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2011	1788
Усього за розділом III	1695	1361340	1302607
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1891175	1726933

## ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1 – Звіт про фінансові результати ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 2018 р.

Стаття	Код рядка	за звітний період
1	2	3
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2382180
Чисті зароблені страхові премії	2010	0
Премії підписані, валова сума	2011	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2071540)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0
Валовий:		
прибуток	2090	310640
збиток	2095	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0
Інші операційні доходи	2120	59671
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0
Адміністративні витрати	2130	(97555)
Витрати на збут	2150	(16756)
Інші операційні витрати	2180	(120060)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:		
прибуток	2190	468940
збиток	2195	0
Дохід від участі в капіталі	2200	
Інші фінансові доходи	2220	204
Інші доходи	2240	1677
Дохід від благодійної допомоги	2241	0
Фінансові витрати	2250	(18168)
Втрати від участі в капіталі	2255	0
Інші витрати	2270	(428)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0

Продовження таблиці Д.1

1	2	3
Фінансовий результат до оподаткування:		
прибуток	2290	119225
збиток	2295	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(21645)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0
Чистий фінансовий результат:		
прибуток	2350	97580
збиток	2355	(0)

## ДОДАТОК Е

Таблиця Е.1 – Звіт про фінансові результати ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 2019 р.

Стаття	Код рядка	за звітний період
1	2	3
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2621653
Чисті зароблені страхові премії	2010	0
Премії підписані, валова сума	2011	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2376322
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0
Валовий:		0
прибуток	2090	245331
збиток	2095	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	(0)
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	
Інші операційні доходи	2120	84113
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	(0)
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0
Адміністративні витрати	2130	138175
Витрати на збут	2150	17951
Інші операційні витрати	2180	86253
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:		(55)
прибуток	2190	87062
збиток	2195	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0
Інші фінансові доходи	2220	(373)
Інші доходи	2240	1089
Дохід від благодійної допомоги	2241	0
Фінансові витрати	2250	(20377)
Втрати від участі в капіталі	2255	0
Інші витрати	2270	(1867)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0



Продовження таблиці Е.1

1	2	3
Фінансовий результат до оподаткування:		
прибуток	2290	66280
збиток	2295	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(12570)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0
Чистий фінансовий результат:		
прибуток	2350	53710
збиток	2355	(0)

## ДОДАТОК Ж

Таблиця Ж.1 – Звіт про фінансові результати ПрАТ «Запоріжвогнетрив» за 2020 р.

Стаття	Код рядка	за звітний період
1	2	3
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2563204
Чисті зароблені страхові премії	2010	0
Премії підписані, валова сума	2011	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2460488)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0
Валовий:		
прибуток	2090	102716
збиток	2095	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0
Інші операційні доходи	2120	77439
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0
Адміністративні витрати	2130	(146138)
Витрати на збут	2150	(33303)
Інші операційні витрати	2180	(128935)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:		
прибуток	2190	0
збиток	2195	(128221)
Дохід від участі в капіталі	2200	0
Інші фінансові доходи	2220	309
Інші доходи	2240	3366
Дохід від благодійної допомоги	2241	0
Фінансові витрати	2250	(22503)
Втрати від участі в капіталі	2255	0
Інші витрати	2270	(4277)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0

Продовження таблиці Ж.1

1	2	3
Фінансовий результат до оподаткування:		
прибуток	2290	0
збиток	2295	(151326)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	27071
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0
Чистий фінансовий результат:		
прибуток	2350	0
збиток	2355	(124255)

## Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Панченко Артем Романович, студент 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», освітньої програми «Фінанси і кредит», адреса електронної пошти: a.panchenko496@gmail.com. підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Діагностика стабільності корпорацій: проблеми та перспективи розвитку. ПрАТ «Запоріжвогнетрив»» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;
- згоден на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

Панченко А.Р.

ПІБ ( студента)

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

Андросова О.Ф.

ПІБ (наукового  
керівника)