

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра фінансів

Кваліфікаційна робота
освітній ступінь – бакалавр
на тему: **«ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ
ПІДПРИЄМСТВ ЯК КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ»**

Спеціальності:
072 Фінанси, банківська справа та страхування

Сокол Тетяна Павлівна

Керівник: Базілінська О. Я.
кандидат економічних наук, доцент

Рецензент: Панченко О.І.
кандидат економічних наук, доцент

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою «_____»

Секретар ЕК _____
«_____» _____ 2021 р.

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТОРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність та критерії ефективності фінансової реструктуризації	7
1.2. Класифікація методів фінансової реструктуризації підприємства	16
1.3. Роль фінансової реструктуризації у забезпеченні його конкурентоздатності.....	21
Висновки до Розділу 1	25
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕДУРИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТОРИЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	27
2.1 Особливості проведення фінансової реструктуризації в Україні.....	27
2.2 Аналіз конкурентного середовища кондитерської галузі України на сучасному етапі розвитку	34
2.3 Оцінка фінансової стійкості підприємства ПрАТ «ВО «КОНТІ»»	40
Висновки до Розділу 2	52
РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРАТ «ВО «КОНТІ»»	55
3.1. Вибір та визначення показників конкурентоздатності та регресивний аналіз ПрАТ «КОНТІ»	55
3.2. Розробка напрямів забезпечення конкурентоздатності ПрАТ «КОНТІ»».....	65
3.3. Шляхи зменшення кредиторської та дебіторської заборгованості ПрАТ « ВО «КОНТІ»».....	71
Висновки до Розділу 3	75
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	81

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки, яка швидко змінюється, стає очевидним, що будь-яке підприємство для виживання та збереження конкурентоспроможності повинно постійно корегувати свою діяльність з урахуванням вимог, які диктує економічний світ. Це пов'язано з тим, що зміна факторів зовнішнього середовища може призвести до виникнення певного дисбалансу і спричинити необхідність адаптації підприємства. У зв'язку з цим, воно повинно володіти здатністю своєчасно водити адекватні зміни.

Дотепер, через нерозвиненість наукового передбачення, реагування на кризу відбувалося буквально тільки з її утворенням. Проте крок за кроком, помилка за помилкою, став з'являтися абсолютно новий підхід реагування та попередження. Звичайно, набагато безпечніше та ефективніше передбачити шторм та вести у поведінку компанії чи підприємства такі норми, що згладять негативні наслідки та забезпечать стабільний розвиток.

В силу певних обставин підприємства стають збитковими. Подібна тенденція в довгостроковому періоді загрожує існуванню підприємства. У таких ситуаціях потрібні рішучі традиційні, а іноді і нетрадиційні методи виходу з положення, що склалось. Деякий час підприємство ще може існувати "по старому". Тривалість цього періоду безпосередньо залежить від фінансового та майнового стану - свого роду "запасу живучості".

Згодом борги ростуть, причому як по відношенню до контрагентів і власних працівників, так і до бюджету. Поступово у свідомості власників і вищого керівництва виникає, а потім і перетворюється в основну, ідея реформування підприємства. Як правило, цьому передують зміна власників і топ-менеджерів.

Основними цілями проведеного реформування повинні бути, перш за все, підвищення ефективності діяльності підприємства або групи підприємств, створених на основі колишнього майнового комплексу, а також підвищення їх сукупної ринкової вартості.

Реструктуризація, або, реформування - це багатопланове поняття, система

заходів щодо вдосконалення і оновлення структури виробництва, форм і методів маркетингової, фінансової та іншої діяльності.

Фінансова реструктуризація провокує позитивні здвиги в управлінні підприємством, в стимулюванні його діяльності, збільшенні економічних показників цієї діяльності.

Наразі в науковій спільноті різним аспектам конкурентоздатності адресовано дійсно багато різноманітних розробок, при цьому головний наголос знаходиться на впровадженні нової методології діяльності підприємств в практичну сферу на різноманітних ринкових сегментах, розробці рекламних програм, створенні нового товарного насичення та залучення новітніх, західних, прогресивних технологій. Питанням же реорганізації, реформування та реструктуризації як окремих комплексів підприємств, так і видам їх виробничої діяльності теоретиками та практиками надається менше уваги. Причому моменти конкурентоздатності та реструктуризації аналізуються не в комплексі, а більш локально, у відриві один від одного, що, на жаль, призводить до негативних господарських результатів.

Демонстрація досвіду реформування діяльності підприємств дає змогу назвати реструктуризацію важливим та ефективним інструментарієм потужного збільшення конкурентоздатності підприємств. Опираючись на це, реструктуризація являється органічним набором необхідних дій щодо підгону господарської діяльності підприємств у близькість із зовнішніми умовами ринкової діяльності та створеною конкурентною стратегією існування та функціонування виробництва

Економічні реалії сьогодення майже щодня демонструють, що збиткова діяльність підприємства, нераціональне розміщення його фінансових ресурсів або низький рівень рентабельності призводять до незадовільного фінансово-економічного стану підприємства, яке дуже швидко може призвести до банкрутств.

Під банкрутством розуміють визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди, а також погасити встановлені у визначеному цим законом порядку

грошові вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Можливим рішенням для підприємства з незадовільними фінансово-економічними показниками його діяльності є проведення фінансової реструктуризації та його фінансового оздоровлення.

Актуальність теми полягає у тому, що наразі процес фінансової реструктуризації є абсолютною необхідністю, що має за ціль забезпечення конкурентоздатності підприємства та його подальшого виживання. За останні роки фактично не одна лідируюча світова корпорація не змогла не підпасти під болісну та доволі ризикову процедуру радикальної реструктуризації. Необдумана спроба уникнення серйозних та потужних змін, а також гальмування необхідних реформувальних мали за наслідок зникнення кожної четвертої компанії із списку головних корпорацій світу.

Мета дипломної роботи – обґрунтування напрямків покращення конкурентоздатності підприємства шляхом проведення фінансової реструктуризації.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі **задачі**:

1. Окреслити поняття і сутність реструктуризації та фінансової реструктуризації зокрема.
2. Визначити методи фінансової реструктуризації та етапи її здійснення;
3. Підкреслити роль фінансової реструктуризації у досягненні конкурентоздатності підприємств;
4. Провести аналіз фінансової стійкості успішно фінансово реструктуризованого вітчизняного підприємства.
5. На основі проведеного аналізу зробити пропозиції щодо поліпшення конкурентоздатності підприємства.

Предметом дослідження є механізм проведення фінансової реструктуризації підприємств з метою забезпечення їх конкурентоздатності.

Об'єктом дослідження є фінансова реструктуризація конкретного підприємства.

Методи дослідження – метод аналізу, синтезу, математичні методи,

традиційні способи та засоби економічного аналізу (табличного, порівняння, групування, графічний).

Інформаційну базу дослідження склали положення законодавчих та нормативно-правових актів України з питань процесу фінансової реструктуризації, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, фінансова звітність підприємств, статистичні та аналітичні матеріали Міністерства фінансів України, відповідні монографії, наукові статті та ресурси Інтернет.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТОРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та критерії ефективності фінансової реструктуризації

Поступова зміна у бік ринкових відносини та умов конкуренції висувають абсолютно нові важливі вимоги до підприємств. Однією із таких вимог є реструктуризація. За рахунок її провадження відбуваються пертурбації в структурі та технологіях виробництва, в управлінні виробничими процесами та збутом, за рахунок чого відбується поліпшення фінансово-економічних показників.

Реструктуризація використовується як засіб та інструмент в процесі антикризового управління. Даний захід може спричинити собою радикальне перетворення підприємства. Реструктуризація є радикальною зміною структури господарської організації, таких як активи, фінанси, управління, кадри.

Реструктуризація підприємства являється комплексом організаційних, економічних та правових заходів, які спрямовуються на зміну структурної основи підприємства, системи його управління та форми власності, що, в свою чергу, дозволяють забезпечувати ефективне використання потенціалу підприємств та сприяють збільшенню його ринкової власності.[1]

Необхідність реструктуризації виникає, як правило, при настанні кризи, а також в умовах, коли поточне положення підприємства можна вважати задовільним, але прогнози його діяльності є несприятливими. В цьому випадку реструктуризація є інструментом попередження негативних змін, поки вони не набули незворотного характеру. Стимулами до проведення реструктуризації можуть стати такі проблеми, як:

- необхідність розширення або зміни сфери діяльності;
- спад обсягу продажів і зростання накладних витрат;

- зниження рентабельності виробництва;
- слабкий контроль виконання робіт;
- несприятливі зміни ринкової кон'юнктури. [1]

Тобто, коли підприємство стикається зі зниженням ефективності своєї діяльності, технологічного розвитку та загостренням конкуренції, в цей момент виникає питання про реструктуризацію. Проте, реструктуризації можуть бути піддані і цілком успішні організації, які швидко розвиваються. В цьому випадку реструктуризація свідчить про далекоглядність керівництва, яке усвідомлює, що зростання компанії вимагає адекватної зміни системи управління. Необхідність в реструктуризації може виникнути як через внутрішні, так і через зовнішні причини.

Говорячи, про цілий ряд факторів у внутрішньому середовищі підприємств можна виокремити найважливіші такі, як: неефективність розподілу ресурсів між підрозділами, низький рівень компетентності працівників, відсутність стратегії підприємства, застаріла організаційна структура та слабкість інформаційних потоків всередині організації.

Найчастіше, рішення про проведення реструктуризації є реакцією на зміну зовнішнього середовища фірми. В цьому випадку реструктуризація здійснюється за такими напрямками:

1. підприємство прагне підвищити ефективність шляхом вдосконалення виробничих процесів, посилення контролю за використанням ресурсів з метою усунення малопродуктивних структурних ланок;
2. нова ситуація на ринку вимагає зміни конкурентної стратегії, що викликає необхідність перетворення структури підприємства; в даному випадку мета полягає в створенні стратегічно ефективної організаційної структури;
3. широкі перспективи відкривають новаторські організаційні концепції, суттєво відрізняються від традиційних; мета полягає в тому, щоб підвищити конкурентоспроможність, орієнтуючись на нове розуміння організації. [2]

Таким чином, метою реструктуризації конкретного підприємства є адаптація до ринкових умов господарювання і підвищення конкурентоспроможності. Для цього підприємство реалізує ряд проміжних цілей: економічних, фінансових,

структурних, управлінських, виробничих, техніко-технологічних, соціальних та інших. Іншими словами, метою реструктуризації підприємства є підбір найбільш ефективної моделі використання ресурсних, технічних, технологічних, організаційних, комерційних, економічних, фінансових, кредитних, податкових та інших можливостей при виробництві товарів або послуг з урахуванням попиту та вимог споживачів. Основними цілями власників підприємств в процесі реструктуризації є: приведення бізнес-системи у відповідність з очікуваннями; підвищення вартості бізнес-системи.

Опираючись на прийняту стратегію, процес реструктуризації варто здійснювати підкріплюючи її необхідними заходами та за рахунок узгодження із наступними напрямками:

- Підвищення виробничої ефективності та поступове зменшення витрат, збільшення продуктивності праці та виробничої енергоємності, а також контроль за якістю продукції;
- Впровадження новітніх економічно та технічно обґрунтованих технологій;
- Процес модернізації обладнання за умови його підбору із урахуванням найбільш вигідного і за критерієм витрат, і за критерієм стратегії розвитку виробництва, або ж повна заміна обладнання.

На рис. 1.1 представлена узагальнена картина видів реструктуризації підприємств.

На зміну основних елементів стратегії підприємства, таких як ринок, збуту, видів діяльності партнерів, інноваційного потенціалу, постачальників, ділового «портфеля», спрямована активна (глибинна) реструктуризація. Запропоновані заходи в її рамках припускають розвиток і передбачають освоєння нової продукції, впровадження нових технологій, підвищення якості продукції. Пасивний вид реструктуризації містить в собі однотипні процедури, які застосовуються для більшості підприємств. При такій реструктуризації, стратегія доводиться оборонно і націлено прагне до утримання підприємством досягнутих позицій на ринку для запобігання банкрутства та передбачає скорочення чисельності працівників, зміну

організаційної структури підприємства, а так само продаж і здачу в оренду надлишкового майна підприємства.



Рисунок 1.1 – Види реструктуризації підприємств

Джерело: складено автором на основі [3]

Також залежно від тривалості періоду можна виділити оперативну та стратегічну реструктуризацію. Оперативна реструктуризація відбувається у період, який триває приблизно 3-4 місяці (короткостроковий) у разі, якщо підприємство не має змоги розраховувати на фінансування із зовнішніх джерел та проблема збільшення рівня ліквідності вирішується, використовуючи внутрішні резерви. Передусім варто виокремити окремі заходи оперативної реструктуризації, такі як: зниження будь-яких видів витрат (нуль інвестицій) та стрімкого збільшення рівня збуту продукції та оборотності капіталу. Але, у разі припинення процесу

оперативної реструктуризації та відсутності подальшого реорганізаційного провадження, підприємство дуже скоро може опинитися у кризі.

В свою чергу реструктуризація стратегічна має місце у довгостроковому періоді та відбувається на результатах отриманих внаслідок провадження оперативної реструктуризації і передбачає мобілізацію і зовнішніх, і внутрішніх джерел фінансування, розширення виробничого процесу та його диверсифікацію, модернізацію та заміну обладнання, пошук нових ринків збуту, новітні технології та їх впровадження у виробничий процес. Варто зазначити, що стратегічна реструктуризація забезпечує конкурентоспроможність підприємства на довготерміновий часовий проміжок.

Також варто розрізняти реструктуризацію адаптивну, попереджувальну та відбудовну. Для підприємств, що знаходяться у небезпечному передкризовому та кризовому стані характерний процес відбудовної реструктуризації. Мета такого виду реструктуризації є швидкий вихід із стану неплатоспроможності, впроваджуючи наступні кроки:

- зниження ринків збуту, шляхом визначення найменш рентабельних із них;
- зменшення затрати ресурсів та їх продаж за ринковими цінами, маючи за мету отримання обігових коштів;
- збільшення якості продукції;
- зменшення продуктового асортименту та сфер діяльності, тобто скорочення пропозиції.

Процес адаптивної реструктуризації провадиться за умови відсутності кризи на підприємстві, але при наявності негативної тенденції у його розвитку. Найчастіше у рамках адаптивної реструктуризації вживаються наступні методи: впровадження та розвиток нового асортименту продукції, або ж модифікація старих, розвиток зовнішніх та внутрішніх ринків.

Попереджувальна реструктуризація притаманна підприємствам, що знаходяться у стані процвітання, але передбачають у своєму розвитку можливість змін та вважають за необхідне збільшити свої ключові позиції та конкурентні

переваги. Для такого виду реструктуризації характерне формування нових форм організації роботи, таких як: асоціації, стратегічні альянси та корпорації. [2]

За характером заходів, що реалізуються виділяють:

- 1) процес реструктуризації активів;
- 2) процес реструктуризації виробництва;
- 3) корпоративна реструктуризація;
- 4) фінансова реструктуризація.

Під час реструктуризації виробництва зміни вносяться у організаційну та господарську сферу роботи підприємства із подальшою метою позитивних змін у рентабельності та конкурентоздатності. Звичайними заходами такої реструктуризації є:

- ✓ зміна у керівництві;
- ✓ розширення асортименту продукції;
- ✓ акцент на збільшенні ефективності маркетингу;
- ✓ скорочення співробітників на підприємстві;
- ✓ впровадження прогресивних методів в управління підприємством.

Під процесом реструктуризації активів вбачають наступні заходи:

- акцент на рефінансуванні дебіторської заборгованості;
- зворотний лізинг;
- продаж підрозділів та запасів, частини основних фондів;
- приділення уваги окремим видам фінансових вкладень та їх

реалізації.[2]

Аналізуючи різноманітні наукові погляди, можна дійти до висновку, що однією із основних форм реструктуризації є фінансова. Загалом підходи до з'ясування суті поняття «фінансова реструктуризація» відзначаються своїми різноманітностями та трохи різним механізмом провадження, а також критеріями її ефективності. Чітке визначення змісту вкладеного у фінансову реструктуризацію необхідне задля формування нових методів фінансового оздоровлення досліджуваного підприємства із метою позичання ресурсів для подальшого технологічного оновлення, зміни у виробничих структурах та залучення інновацій.

Щоб більш детально зрозуміти процес фінансової реструктуризації, треба зрозуміти саму суть поняття «фінанси підприємства». Фінанси підприємств – це сукупність економічних відносин, які опосередковують процес формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. При цьому основною ознакою фінансових ресурсів підприємств, які виступають матеріальною основою функціонування фінансів, є джерела їх походження й право суб'єкта господарювання розпоряджатися ними. [4]

Фінансова реструктуризація водночас може бути і частиною загального реорганізаційного процесу, адже неможливо провести будь-які зміни, не зачепивши фінанси, і вона має змогу провадитися як одиночний та самостійний напрям реорганізації, виступаючи засобом стратегічних перетворень у фінансовій сфері, попередження банкрутства підприємства та підвищення його платоспроможності. В цьому випадку можна говорити про санаційну функцію фінансової реструктуризації. [5]

Законодавством України фінансова реструктуризація описується як «система здійснюваних заходів під час дії справи про банкрутство із метою подальшого запобігання ліквідації та визнання боржника банкрутом, із спрямуванням на шлях оздоровлення фінансового та господарського становища, в тому числі провадження процесу, задовольняючи кредиторів шляхом коригування, реструктуризації боргу та капіталу підприємства, або ж зміни організаційно-правової структури боржника». [6]

М.Д. Білик під фінансовою реструктуризацією має на увазі власний та самостійний спосіб досягнення перетворень у фінансовій стратегії та процесі реалізації цієї стратегії. Вбачає, що «фінансова реструктуризація підприємства – це система фінансово-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його фінансової діяльності і забезпечення досягнення мети його фінансової стратегії шляхом здійснення необхідних перетворень складу його капіталу, активів та грошових потоків, адаптованих до змін кон'юнктури фінансового ринку та інших зовнішніх факторів формування результатів фінансової діяльності.»[7]

Так, І.О. Лепьохіна відносить фінансову реструктуризацію до оздоровчих

заходів. Вона зазначає, що «це – комплекс заходів, необхідних для поліпшення фінансового стану підприємства, здійснюваних шляхом вжиття експрес-заходів: збільшення (зменшення) заборгованості, зниження вартості капіталу». [8].

На думку Н.А. Гринюк «фінансова реструктуризація передбачає реформування корпоративного управління з обов'язковим залученням інвестицій для оздоровлення стану підприємства». [9, с. 61–64].

Процес фінансової реструктуризації фактично є добровільним процесом. Базується на переговорах між боржником та його кредиторами із приводу погодження шляхів реструктуризації грошових зобов'язань першого і його виробничої діяльності загалом. Тому найвлучнішим трактуванням фінансової реструктуризації можна вважати думку М.Д. Білик.

На рис. 1.2 продемонстровані напрямки у яких, як правило, необхідно здійснювати фінансову реструктуризацію, а саме реструктуризація пасиву балансу (форм короткострокової і довгострокової заборгованості підприємства та структури власного і позикового капіталу), реструктуризація активу балансу (видів оборотних та поза оборотних активів підприємства та співвідношення їх загалом), реструктуризація грошових потоків (окремих видів додатного та від'ємного грошових потоків, окремих напрямів діяльності підприємства і співвідношення загального обсягу надходження і витрат).

Використання тих чи інших способів фінансової реструктуризації буде ефективним лише за певних умов функціонування підприємства та мети щодо зміни його власника.

При проведенні фінансової реструктуризації без зміни власника підприємства доцільно використати способи реструктуризації активу та пасиву, використання реструктуризації грошових потоків потребує більш складних методичних підходів і буде виправданим за умов зміни власника підприємства.

Зміна активів та пасивів балансу підприємства проводиться з використанням певних методичних підходів. Причому більшість заходів фінансової реструктуризації прямої дії може поєднуватись із чітко визначеними діями протилежного характеру, що в конкретних умовах буде найефективнішим.

Якщо у деяких випадках доцільним буде скорочення власного капіталу підприємства при відповідному збільшенні боргу (перетворення власного капіталу в зобов'язання), що обумовлює необхідність ефективного використання частки власного капіталу, яка залишилася, то за інших умов може бути доцільною дія протилежного характеру — перетворення боргу в частку у власному капіталі підприємства (для акціонерного товариства перетворення зобов'язань у частку в акціонерному капіталі).



Рисунок 1.2 – Напрямки фінансової реструктуризації підприємств

Джерело: складено автором на основі[11]

Тільки за умови досягнення ефективності в управлінні фінансовими ресурсами зменшується загроза ліквідації підприємства, що дає можливість для змін у виробничий структурі, введення технічних та технологічних інновацій, нових маркетингових ходів та залучення інших ресурсів. Однак виникає ряд

ризиків, пов'язаних з ефективним впровадження фінансової реструктуризації на підприємстві:

- відсутність законодавчої бази для ухвалення методів розрахунку економічної вартості підприємства як об'єкта купівлі-продажу й застави;
- низький рівень підготовки кадрів у сфері реструктуризації, що не дає можливість об'єктивно оцінити фінансовий стан багатьох суб'єктів господарювання;
- несприятлива цінова ситуація на біржах, нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- відсутність сприятливого інвестиційного клімату в економіці загалом;
- втручання органів місцевого самоврядування у процес реструктуризації підприємства;

1.2. Класифікація методів фінансової реструктуризації підприємства

Для кожної структури розробляється свій план реструктуризації, який має за мету відповідати сучасним умовам виробничих процесів. У зазначеному проекті фінансової реструктуризації має бути зазначено: чому її необхідно провести, підкріплюючи думки економічних обґрунтуванням, форми та методи реструктуризації, способи досягнення рішення проблем, які пов'язані із реструктуризацією, короткострокові та довгострокові витрати та конкретні цільові заходи.

Основними завданнями процесу проведення фінансової реструктуризації підприємства є:

- оптимізація управління кредиторською заборгованістю;
- поліпшення структури капіталу;
- покращення показників платоспроможності та ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності;
- реалізація надлишкових оборотних активів з метою зменшення їх запасів;

- підвищення інвестиційної діяльності підприємства.

Варто зазначити, що чітких критеріїв успішної фінансової реструктуризації не існує, адже це явище являється багатограним та різноплановим.

Рис. 1.3 описує приблизні етапи виконання фінансової реструктуризації. Проте, хоча він демонструє послідовний процес, успіх є більш імовірним, якщо різні кроки проводяться одночасно. Проблемному підприємству зазвичай необхідні різноманітні варіанти виходу із кризового становища, і чим більше тим краще. Час дуже рідко є другом підприємства, що потребує реструктуризації активів та пасивів, тому можливість швидшого створення додаткових опцій збільшує шанси на успіх.

Оцінка ситуації в компанії є першим необхідним кроком перед вживанням будь-яких довгострокових дій. Мета полягає в тому, щоб отримати чітке уявлення про найважливіші фактори, що зумовлюють успіх чи провал бізнесу, незалежно від того, наскільки сумною є оцінка. Якщо проблемна підприємство має хорошу бухгалтерську звітність, цей крок можна зробити за лічені дні. Проте більш реальна ситуація, коли компанія має жакливу фінансову звітність. Тим не менше, період оцінки не повинен тривати більше трьох тижнів, просто тому, що більшість проблемних компаній мають мало часу, перш ніж настануть тяжкі наслідки. Протягом періоду оцінки більшість дій, які не приносять додаткових грошових коштів, будуть затримані до завершення початкової оцінки ситуації. Говорячи про оперативні вдосконалення компанія повинна чітко виокремити причинно-наслідкові зв'язки, які стали причиною кризового становища. Хоча додаткове фінансування може стати частиною реструкційного рішення, необхідно остерігатися будь-яких запевнень, які стверджують, що проблеми підприємства зникнуть із більшою кількістю боргових коштів.

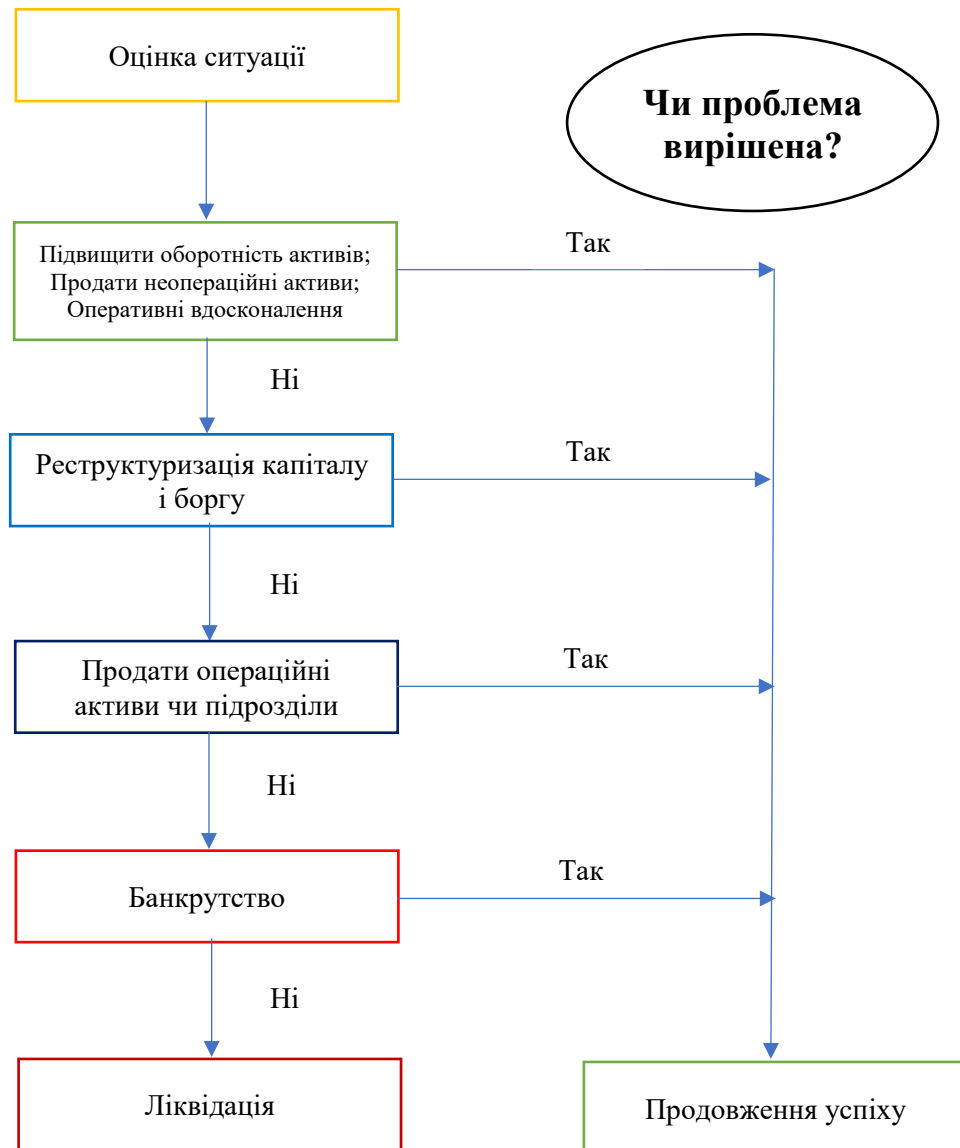


Рисунок 1.3 – Блок-схема процесу фінансової реструктуризації підприємств (аналітичні кроки)

Джерело: складено автором на основі[13]

У процесі реструктуризації помітну увагу приділяють саме зниженню витрат. Натомість акцент необхідно робити на підвищенні операційної ефективності шляхом вирішення проблем, що перешкоджають прибутковості та ліквідності. Потрібно чітко класифікувати постачальників, яким підприємство заборгувало гроші, за ознакою їх важливості для майбутніх операцій.

Це варто зробити для того, щоб обмежені грошові ресурси

використовувались для виплат тим кредиторам, які дають змогу продовжувати справу, а також визначити вторинне джерело постачання, яке надаватиме кредит на більш вигідних умовах.

Більшість підприємств мають активи, які не використовуються або не є критичними для поточних операцій. Прикладами таких активів є обладнання, яке може бути корисним у майбутньому, але зараз не використовується активно; цінні активи, які використовуються рідко, і основна мета яких може бути задіяна; запаси з низьким товарообігом. Будь-які такі активи, які можна перетворити на значущі грошові кошти, слід продати. Після операцій із реструктуризації боргу та капіталу необхідно провести ще одну експертизу для того, щоб виявити ті підрозділи, які не мають короткострокових реалістичних способів заробити більше, ніж їх власна вартість капіталу, і повинні бути продані.

Слід зазначити, що фінансова реструктуризація, на відміну від операційної, у більшості випадків означає встановлення та дотримання загальних правил, які можна застосувати до різних компаній, так як основи фінансів, обліку й права на підприємствах різних типів відрізняються не дуже суттєво. Завдяки цьому створюється можливість для формалізації і наукового обґрунтування методів фінансового реструктурування, серед яких виділяють зображені на рис.1.4. Найбільш поширеними методами, які сприяють фінансовому оздоровленню підприємств на сьогоднішній день є: списання безнадійної заборгованості, визначення більш вигідної схеми погашення заборгованості, одержання додаткових кредитів та інші. Залежно від проблем застосовують також наступні методи: продаж невикористаних основних фондів, зменшення оборотних запасів шляхом реалізації надлишкової частини, передачу частини майна в рахунок погашення заборгованості, продаж (купівля) акцій різних підприємств, продаж частини власних акцій, додаткова емісія акцій, взаємозаліки, зменшення (збільшення) залучених кредитів.



Рисунок 1.4 – Основні методи фінансової реструктуризації
Джерело: складено автором на основі[14]

Вибір методу фінансової реструктуризації залежить від стратегії підприємства щодо зміни структури та розміру власного або позикового капіталу, або щодо змін в інвестиційній діяльності підприємства. Не зважаючи на обраний метод фінансової реструктуризації, вона повинна здійснюватися за критеріями зростання рівня платоспроможності, а також підвищення фінансової незалежності, ефективності управління заборгованістю підприємства, зростання інвестиційної привабливості.

Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати про необхідність подальших досліджень методів фінансової реструктуризації, деталізації

інформації, а також можливого впливу застосування того чи іншого методу на результати реструктуризації підприємства.

1.3. Роль фінансової реструктуризації у забезпеченні його конкурентоздатності

Необхідність проведення фінансової реструктуризації обумовлюється потребою підприємств у відновленні платоспроможності, адаптації до непостійних умов господарювання, появи передумов до випередження конкурентів, що виникають унаслідок зміни параметрів діяльності. Наявність різноманітних чинників, що впливають на прямі результати господарської діяльності підприємств обумовлюють доцільність їх ідентифікації із метою зменшення ризику діяльності, спричиненого невизначеністю подій у майбутньому, та врахування їх при бізнес-плануванні. При цьому, чинники впливу доцільно групування за спільними ознаками з метою подальшої розробки та імплементації цільових управлінських рішень, що передбачає необхідність їх класифікації.

Результати аналізу наявних у науковій літературі підходів до класифікації чинників, які позначаються на результатах діяльності підприємств, вказують на фокусуванні уваги науковців на чотирьох основних аспектах: конкурентоспроможності продукції, конкурентоспроможності, ефективності діяльності та фінансової стійкості підприємств [15, с. 57; 16, с. 20; 17, с. 221]. Беручи за основу впорядкування отриманої інформації, причинно-наслідкові зв'язки між запропонованими класифікаціями та областями діяльності підприємств, що при цьому висвітлюються, зроблено висновок про наявність наступної залежності, зображеної на рис.1.5 : конкурентоспроможність продукції позначається на конкурентоспроможності підприємства, впливає на ефективність його діяльності та фінансову стійкість.

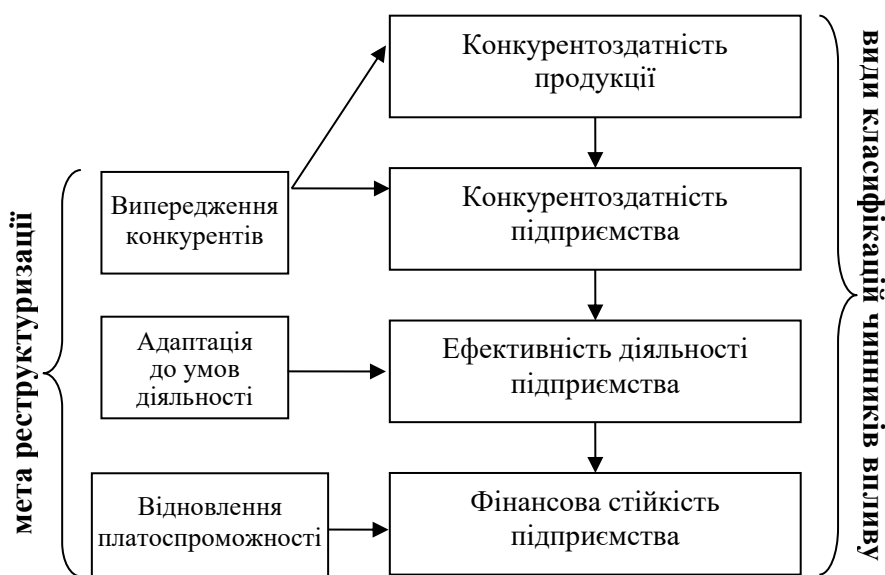


Рисунок 1.5 – Обумовленість класифікацій чинників впливу на діяльність підприємств

Джерело: складено автором на основі[15, с. 57; 16, с. 20; 17, с. 221]

В довгострокового періоді фінансова реструктуризація є проміжним етапом у справі фінансової реструктуризації підприємства в цілому, де основною ціллю є поступова адаптація підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища з метою підвищення конкурентоздатності.

Конкурентоздатність є відносно новим поняттям для сучасної економіки. Конкурентоздатність підприємства може розглядатися як його перевага в порівнянні із іншими представниками цієї ж або суміжної галузі, причому як у рамках вітчизняної економіки, такі за її межами. Варто розуміти, що конкурентоздатність підприємства є однією із основних ринкових категорій життєвого циклу, яка характеризується своєю динамічністю. Отже, при незмінних характеристиках якості товару, значення його конкурентоздатності може суттєво змінюватися в залежності від ринку, динаміки зміни цін, поведінки конкурентів на ринку та маркетингових заходів. Конкурентоздатність необхідно забезпечувати наступними показниками такими, як висока ефективність виробництва, що

реалізується завдяки її технологічному обладнанню, а також висококваліфікованим персоналом, та необхідною здатністю завойовувати та утримувати стійкі позиції на ринку упродовж довготривалого періоду, що досягається тільки завдяки ефективності в інтегруванні основних засад управління. За сучасних економічних умов для кожного підприємства найважливішим є забезпечення їх найбільш ефективної діяльності та конкурентоздатності, або є їх економічної безпеки при дійсному ефективному функціонуванні на внутрішньому ринку України та на зовнішніх ринках.

Конкуренція є об'єктивним економічним законом розвинутого виробництва товарів та послуг, діяльність якого виступає зовнішньою примусовою силою для підвищення продуктивності праці, збільшення виробничих обсягів, прискорення НТП, залучення нових форм організації виробництва, видів та систем заробітної плати тощо. Дія багатьох економічних законів відбувається у формі примусу сил конкурентної боротьби. Як наслідок, конкуренція виступає досить вагомою силою для розвитку економічної системи, а також складовою частиною її механізму господарської діяльності. [19].

Спіріна М. розглядає фінансовий стан і особливо фінансову стійкість підприємств – як засіб управління конкурентоздатності підприємства на перспективу. [21]

Проте вплив фінансових факторів на забезпечення конкурентоздатності підприємства треба розглядати дещо ширше, і засобом управління конкурентоздатності вважати не фінансовий стан і фінансову стійкість підприємства, а фінансову реструктуризацію, яка безпосередньо призводить до задовільного фінансового стану і підвищення фінансової стійкості. Фінансовий стан треба вважати одним з показників конкурентоздатності, що і роблять дослідники в наукових працях, присвячених проблемі інтегральної оцінки конкурентоздатності. Щодо показника конкурентоздатності товару, який поряд з фінансовими показниками також включається до інтегрального показника конкурентоздатності підприємства, фінансова реструктуризація має на нього непрямий, проте вплив. Адже фінансова реструктуризація у своїй основі має

сприяння іншим різноманітним реструктуризаційним заходам, дозволяючи спрямовувати додаткові кошти на впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, технологій виробництва продукції, що відбивається на якості та вартості виробництва товару.

Конкурентоспроможність є критерієм, що найбільш повно відображає ефективність діяльності економічного суб'єкта. Практика показує, що рішення задачі підвищення конкурентоспроможності викликає значні труднощі, а для багатьох підприємств в сьогоденних економічних умовах воно стало проблемою внаслідок відсутності у організацій чіткої стратегії, фінансово-економічних цілей і критеріїв.

У ситуації, що склалася, для успішної конкурентної боротьби підприємствам необхідно не тільки оновлювати технології і технологічне обладнання, вивчати внутрішній і зовнішній ринок і вести маркетингові дослідження, а також виявляти свої можливості, слабкі сторони і вразливі місця конкурентів, а й надавати керуючий вплив на власну конкурентоспроможність і визначати її основні напрямки. Крім того, в умовах ринкової економіки фірма-виробник, що поставляє свої товари, як на зовнішній, так і внутрішній ринок, не може тривалий час займати стійкі позиції, спираючись у своїй стратегії тільки на показники конкурентоспроможності товару, що не враховує світовий рівень якості і витрати по створенню і реалізації товару.

Фінансова реструктуризація пропонується як захід, спрямований на уникнення повної неплатоспроможності та підвищення конкурентоздатності підприємства. Тільки комплексний, системний підхід до проведення фінансової реструктуризації дозволить прискорити підвищення конкурентоздатності продукції, покращити інвестиційну привабливість підприємств і на цій основі, поряд із іншими заходами, підвищити ефективність функціонування економіки України, її життєдіяльність та конкурентоздатність.

Висновки до Розділу 1

Розглянувши докладно теоретичні аспекти, можна зробити висновок, що реструктуризація - комплексний процес змін і нововведень, викликаний необхідністю підвищення прибутковості виробництва в умовах, що змінюються тенденцій в економіці, технічного прогресу і зростаючої конкуренції з боку інших компаній. Традиційно реструктуризація ділиться на фінансову і виробничу.

Фінансову реструктуризацію можна визначити як будь-яку значну зміна в структурі активів, пасивів, інвестицій або капіталу компанії. Основною метою цього процесу є збільшення ринкової вартості (або капіталізації) фірми.

Фінансова реструктуризація є необхідною складовою не тільки оперативної, а й стратегічної реструктуризації. Для кожного певного підприємства розрізняються способи розробки програми фінансової реструктуризації, її зміст і структура. Проте існує одна спільна риса між усіма програмами фінансової реструктуризації, яка дає відповіді на два основних питання: що потрібно змінити на підприємстві і як це зробити. Виходячи з цього, в програмі має бути чітко наданий стан справ на підприємстві і точно визначені проблеми, які потребують вирішення. Надалі слід передбачити і встановити проекти конкретних ініціатив та заходів, порядок організації процесу реструктуризації. У підсумку, повинен бути розроблений графік реалізації конкретних заходів і сформовані механізми координації та контролю прийнятих рішень.

Ефективність фінансової реструктуризації підприємств повинна здійснюватися за критеріями зростання рівня платоспроможності, зміцнення фінансової стабільності, зростання чистого грошового потоку та покращення фінансового стану загалом.

Стійке підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути забезпечено тільки за умови довгострокового, безперервного і поступального вдосконалення всіх детермінантів конкурентоспроможності. Сформована практика економічного життя в світі показує, що ринок і суперництво - основний пристрій розвитку сучасної економіки, найбільш сильною і діючий, ніж будь-який інший

причина її руху. Суперництво – це дієвий спосіб економічного контролю, він є принциповою і динамічною силою, тому що безперервно являється рушієм виробника на обмеження витрат, на підвищення обсягу збуту, на боротьбу за замовлення і покупця, на поліпшення якості. Фінансова реструктуризація є основним методом забезпечення конкурентоздатності підприємства та попередження його банкрутства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕДУРИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Особливості проведення фінансової реструктуризації в Україні

Сучасний нестабільний стан економіки України мав негативні наслідки на роботу багатьох підприємств за період останніх років, тому наразі спостерігається показова тенденція до підвищення кількості порушених справ про банкрутство. Структура оборотних коштів підприємств є нераціональною. Збільшуються суми кредиторської та дебіторської заборгованості, а також питома частка виробництва продукції з давальницької сировини. Наявна циклічність розвитку підприємств, важливість ресурсозбереження свідчать про кризову загрозу, навіть при ефективному управлінні. Боротьба із подібним становищем потребує впровадження спеціальних процедур і механізмів, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємницьких утворень, подолання кризової ситуації та недопущення банкрутства, а в подальшому і ліквідації підприємств. Інститут банкрутства в Україні не є досконалим і ще розвивається. Реформування законодавчого регулювання процедури банкрутства повинне поліпшити управління цими сферами із подальшим сприянням захисту прав власності та збільшенню інвестиційної привабливості..

У теперішніх умовах фінансовий стан багатьох організацій погіршується під причиною ефекту збільшення нестабільності глобальної економічної системи. Тому не дивно, що щорічні фінансові звіти про банкрутство демонструють ново доданих глобальних гравців у своїй статистиці.

Банкрутство це один із небагатьох інститутів, у створенні якого беруть участь усі країни світу. Тому його історію можна вивчати не тільки в часі, а й у просторі.

Порівняльний аналіз регулювання банкрутства в країнах із розвинутою економікою (табл. 2.1) можна провести за наступними напрямками:

- спрямованість концепції регулювання стану банкрутства;
- суть концепції та основні правові інструменти регулювання банкрутства.

Таблиця 2.1 Порівняльний аналіз закордонних і вітчизняної систем регулювання банкрутства

Країна / спрямованість концепції	Основний зміст концепції	Правові інструменти регулювання банкрутства
Франція / продебіторська	Зберегти діюче підприємство, робочі місця; задовольнити вимоги кредиторів	Спостереження при перших ознаках банкрутства. Ліквідація
Велика Британія / прокредиторська	Мінімізація втрат для платоспроможної сторони	Світова угода. Ліквідація
Німеччина / прокредиторська	Максимальне задоволення вимог кредиторів	Конкурсне виробництво. Ліквідація
США / продебіторська	Реорганізація переважніше ліквідації	Реорганізація. Ліквідація
Італія / продебіторська	Оздоровлення підприємств з метою підвищення рівня зайнятості	Контрольоване управління. Примусова ліквідація органів управління
Чехія / прокредиторська	Задоволення вимог кредиторів	Конкурсне виробництво. Ліквідація
Росія / продебіторська	Оздоровлення підприємств з метою оздоровлення економіки	Спостереження і санація. Ліквідація
Україна / продебіторська	Оздоровлення підприємств з метою оздоровлення економіки	Досудова і судова санація. Розпорядження майном боржника. Ліквідація

Джерело: складено автором на основі даних [22]

Аналізуючи історико-правовий стан банкрутства України, варто виокремити чотири етапи становлення та розвитку українського законодавства в сфері управління інститутом банкрутства, які відповідають періодам дії Законів про банкрутство, продемонстрований на рис.2.1. У 1991 р. проголошення Україною незалежності та зміною вектору економічного розвитку з планово-адміністративної до ринкової системи господарювання спричинило необхідність регулювання сфери банкрутства та розробки окремих документів. Перший етап має за початок прийняття у 1992 р. Закону України «Про банкрутство» від 14.05.1992 р. № 2344-ХІІ. Закон України «Про банкрутство» в першому його випуску був доволі стислим та мав лише 3 розділи та 22 статті і тільки окреслював загальний стан системи державного регулювання неплатоспроможності та банкрутства.

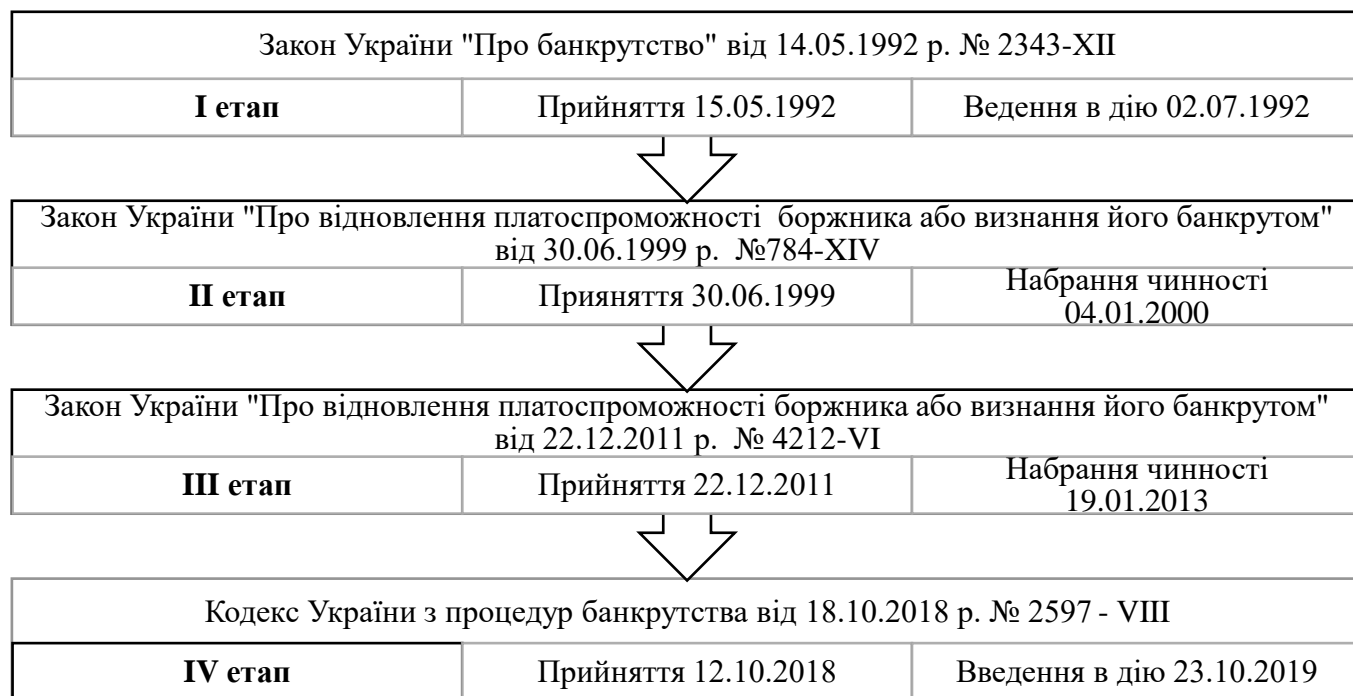


Рисунок 2.1 Етапи становлення та розвитку законодавства в сфері регулювання банкрутства в Україні протягом 1992-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [23]

Низька правнича спроможність Закону України «Про банкрутство» від 14.05.1992 р. № 2344-ХІІ через наявність багатьох прогалин, спричинила прийняття нової його редакції – Закону України «Про відновлення платоспроможності

боржника або визнання його банкрутом», що стало початком другого етапу становлення сучасної вітчизняної законодавчої бази про банкрутство.

Згідно з Глобальним звітом про банкрутство, представленим компанією Dun&Brad street World wide Network [24], у табл. 2.2 продемонстровано статистичний стан підприємств, що збанкрутували в Україні за 2016–2019 рр.

Таблиця 2.2 Підприємства-банкрути в Україні 2016-2019 рр. (розподіл помісячно)

Місяць	Кількість			
	2016	2017	2018	2019
Січень	161	141	63	58
Лютий	169	245	57	40
Березень	144	141	79	59
Квітень	138	107	69	71
Травень	110	90	85	87
Червень	133	101	79	60
Липень	110	131	75	69
Серпень	100	71	61	37
Вересень	113	72	60	70
Жовтень	107	79	79	103
Листопад	131	65	85	22
Грудень	148	92	57	42
Загальна кількість	1524	1312	833	703

Джерело: складено автором на основі даних [24]

Як видно з табл. 2.2, найбільше підприємств в Україні збанкрутували у 2016 р., найменше - у 2019 р., тобто прослідковується тенденція до зниження цього показника, а це, в свою чергу, говорить про поступове покращення економічного становища України та про акцентування уваги керівництва підприємств на

антикризовому управлінні із ціллю. подальшого збереження їх платоспроможності. Найбільше підприємств збанкрутували у лютому 2017 р., найменше - у листопаді 2019 р.

Закон «Про фінансову реструктуризацію» в Україні був розроблений ще у 2016 році, але сам він набрав чинності через три місяці з дня його публікації та втратив її через три роки, а саме з 19.10.2019 р. [25]

Такий строк давав змогу із різних боків оцінити ефективність процедури фінансової реструктуризації конкретно в Україні та співставити отримані результати із досвідом країн світу та продовжити термін дії цього Закону за умови успішної реалізації даних процедур. Закон про фінансову реструктуризацію є одним з інструментів, які фінансовий суб'єкт міг би використовувати для позасудового та добровільного регулювання заборгованості, що є проблемною. Медіативний характер, тобто суто добровільне спрямування як з боку кредитора, так і з боку боржника є особливістю даного Закону. Закон був розроблений із орієнтацією на міжнародний досвід, зокрема, «Лондонський підхід» (або «Стамбульський підхід»), який використовувався для позасудової реструктуризації боргів після кризи 2001 року. На початку квітня 2004 року в Туреччині за цим програмним стимулюванням реструктурували заборгованість близько 300 компаній на суму 5,6 мільярдів доларів.

В Україні існує поняття «непрацюючі активи/кредити», що є максимально наближеним до загального у світовій практиці значення «non-performing exposures/loans» (NPE/NPL) і воно було запроваджене на початку 2017 року. Масштабний приріст частки NPL з 37,9% до 55,1% у лютому 2017 року (основі нової методології перше статистичне спостереження) пояснюється загалом визнанням непрацюючих кредитів ПриватБанком після націоналізації. На кінець 2017 року в іноземних банках частка NPL склала 41%, приватних банках – 27,2%, державних банках – 55,7%, у ПриватБанку – 87,6% (85,9%). [35]

Цифри свідчать про те, що на початок введення в дію Закону в комерційному секторі ситуація з NPL була більш-менш врегульована, і більша частка NPL припала на державні банки та банки з державною часткою. Більше закон використовували саме державні фінансові установи із частиною державної власності. Проте представники сектору комерційного також проявили себе як доволі активні користувачі.



Рисунок 2.2 – Розподіл процедур фінансової реструктуризації за секторами економіки боржника за період 2016-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі інформації наданої головою Секретаріату фінансової реструктуризації [36]

За аналізовані чотири роки з початку роботи Закону було відкрито 41 процедуру на загальну обсяг 65,2 млрд грн, з яких 40 процедур на суму 63,68 млрд вже підійшли до завершення. При цьому 97% процедур було завершено успішно, в результаті чого між боржниками та кредиторами відбулося досягнення домовленості та підписані плани реструктуризації. На рис. 2.1 можна побачити, що боржники, які вже реструктурували заборгованість, належать до багатьох секторів української економіки. Найбільшу частку займають операції із нерухомістю –

55,58%, найменша частка припадає на виробництво напоїв – 1,19 % та продаж авто – 2,15%, виробництво харчових продуктів – 5,93%.

На сьогодні сума успішних процедур з використанням Закону складає 16% від NPL корпоративного сектора, а найактивніше нею банки і їх боржники користувалися протягом 2019 – 2020 років. На цифрах успішність дії Закону про фінансову реструктуризацію можна побачити на рис. 1.2.

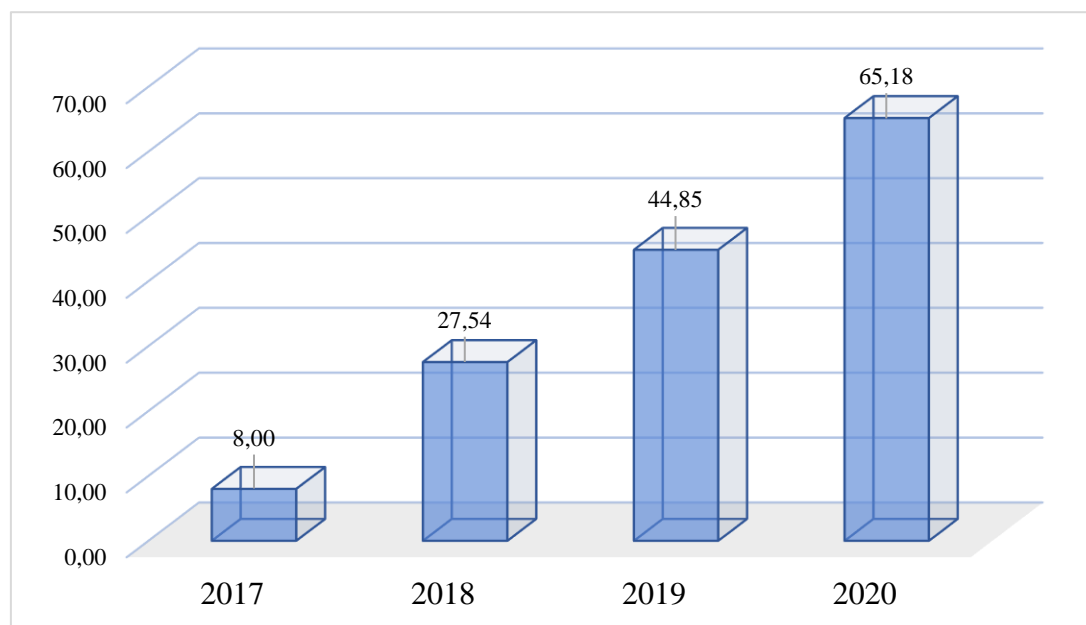


Рисунок 2.3 – Суми процедур у рамках дії Закону «Про фінансову реструктуризацію» за 2017 – 2020 рр., млрд грн

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [37]

У 2017 році обсяг процедур склав 8 млрд гривень, що є 1,6% від NPL корпоративного кредитного портфеля.

У 2018 році обсяг процедур склав 27,54 млрд грн, що є 5% від NPL корпоративного кредитного портфеля.

У 2019 році обсяг процедур склав 44,85 млрд грн, що є 10% від NPL корпоративного кредитного портфеля.

У 2020 році сума NPL банківської системи зросла на 1%, або ж збільшилась на 5,5 млрд грн, частка працюючого портфеля на 1%, або на 3 млрд грн.

Станом на 4 січня 2021 року обсяг процедур склав 65,18 млрд грн, або 16% від NPL корпоративного кредитного портфеля.

Можна стверджувати, що Закон проявив себе дієвим фінансовим інструментом у роботі із заборгованістю, що є проблемною, тому у 2019 р. за ініціативи НАБУ як представника банківської спільноти України дію Закону продовжили ще на 3 роки (дійсний до жовтня 2020 року) та на законодавчому рівні вирішено деякі важливі завдання як у самому Законі, так і в супутніх нормативних актах.

Зокрема:

1. Врегульовано питання, що стосується податкових пільг.
2. Надана можливість поєднувати в одну процедуру боржників, що мають заборгованість перед різноманітними кредиторами.
3. Зберігання існуючого зобов'язання за умови, що після добровільного провадження застосування процедури позасудового способу частина боргового зобов'язання залишилась непогашеним.
4. Поняття єдиного майнового комплексу було уточнено.
5. Було забезпечено надання новому кредитору правових норм, передбачених Законом для першого кредитора, за умови продажу активу.

2.2 Аналіз конкурентного середовища кондитерської галузі України на сучасному етапі розвитку

Кондитерська галузь є однією із найрозвинутіших сфер у харчовій промисловості України, асортимент продукції даної галузі має більше 1000 позицій. Головним джерелом утворення пропозиції на ринку є вітчизняне виробництво кондитерських товарів, адже його продукція має більше 90% в загальному обсязі. Ринок кондитерських виробів України визначається своєю високою концентрацією та на ньому працює майже 800 компаній. Частка імпорту солодких товарів має тенденцію до спаду порівняно з обсягом експорту.

Стан міжнародної торгівлі кондитерськими товарами є досить непоганим.

Враховуючи показники експорту та імпорту, можна стверджувати про високу концентрацію позицій головних виробників. Підприємства світової кондитерської галузі завжди займаються інвестуванням у розвиток сфери 200 млн дол США щороку. Галузь розвивається за стану жорсткої як внутрішньої, так і зовнішньої конкуренції, а це, у свою чергу, сприяє поступовому вдосконаленню процесів управління та, як результат, забезпечує високі світові стандарти виробленого товару. Характерною тенденцією кондитерської світової галузі є, що, з одного боку, існують неперевершені лідери, які витісняють невеликі підприємства, а, з іншого боку, можливість входження на ринок нових гравців, зокрема зарубіжних компаній.

Специфічною ознакою галузі є те, що кондитерські вироби не відносяться до товарів першої необхідності. Тому поліпшення доходів призводить до збільшення попиту на кондитерську продукцію. Проте споживчий обсяг, незалежно від доходу населення та поточного стану економіки, не знижується за певний мінімум [40].

Вітчизняний ринок кондитерського асортименту характеризується високою конкуренцією та ступінню насиченості, тому першу позицію займають виробники, які швидко реагують на зміну вподобань споживачів та займаються активним оновленням асортименту продукції та насичують ринок новинками. На ринку кондитерських виробів працюють близько 850 підприємств. Проте, дві третини всього ринку та три чверті експорту є під контролем 10 виробників кондитерської галузі, а саме: Кондитерська корпорація «Рошен», ПрАТ «АВК», ПрАТ «КОНТІ», «Світоч» (Nestle), ПАТ «Kraft Foods Україна», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», ТДВ «ЖЛ» (Житомир), ПАТ «Полтавакондитер», «Світ ласощів» та інші.

Рейтинг видання Candy Industry Magazine, який базується на оцінюванні подібних факторів як чистий обсяг продажів компанії, кількість працівників та кількість заводів є - Global Top 100 Candy Companies. Це один із визначальних списків на світовому рівні рейтингів кондитерських компаній. У 2020 р. до нього потрапили 4 українські кондитерські підприємства: «Рошен», «АВК», «Millennium» та «КОНТІ». Це дійсно непоганий результат, адже кращі показники наразі мають кондитерські галузі лише двох західноєвропейських країн - Німеччини (13 підприємств) та Швейцарії (6 підприємств). [41]

Таблиця 2.3 Позиції українських кондитерських підприємств у рейтингу Global Top 100 Candy Companies

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
«Рошен»	22	24	25	27	27
«АВК»	-	67	64	-	65
«Millenium»	-	-	-	-	74
«КОНТИ»	38	43	43	44	80

Джерело: складено автором на основі даних [41]

Проаналізувавши динаміку зміни рейтингових позицій вищезгаданих підприємств за останні п'ять років, подану у табл. 2.3, можна відмітити, що сталого стану в межах 22 - 27 позначок має компанія «Roshen». Щодо компанії «КОНТИ», то її результати теж були непоганими: у 2016 - 2019 рр. вона посідала 38 - 44 позиції, однак у 2020 р. різко опустилася до 80 позиції. Компанія «АВК» показово зникла з рейтингу, а «Millennium» з'явилася у ньому лише в цьому році. Тенденція того, що останнім часом у провідному світовому рейтингу були присутні від 2 до 4 українських кондитерських підприємств дає підстави стверджувати, що вітчизняна кондитерська галузь є достатньо конкурентоздатною та її продукція користується попитом на ринку Західної Європи. А тому проведення дослідження конкурентоспроможності українських кондитерських підприємств є обґрунтованим.

З табл. 2.4 можна зробити висновок, що загальна тенденція розвитку галузі по-різному відбивається на результатах діяльності окремих її підприємств. Так, наявна значна тенденція до зростання прибутків на окремих підприємствах, так і її зменшення на інших.

Варто зазначити, що у 2014-2016 рр. суттєво була видозмінена структура експорту із позиції географічного положення, спричинена військовими діями на Сході України, політичною ситуацією та переорієнтації України у європейський

бік. Якщо до 2013 р. основне партнерство по експорту та імпорту українських кондитерських виробів забезпечувала Росія, то у наступні роки відбулася суттєва зміна у структурі експорту та імпорту за країнами. За даними Державного управління статистики, незважаючи на скорочення торгівлі з Росією, частка експорту кондитерської продукції до країн СНД у 2016 р. становила 64,74% від загального експорту, частка імпорту - 12,87%. [47]

Таблиця 2.4 Динаміка чистого прибутку підприємств галузі за 2013 – 2019 рр., тис грн

Підприємство	Період						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ПрАТ «ВО «КОНТІ»	580345	711684	64614	-431141	-92449	-96671	-24564
Абсолютна зміна		131339	-647070	-495755	338692	29789	33982
ПАТ «АВК»	1704	-4410	-578	202	330	42	-
Абсолютна зміна		-6114	3832	780	128	-288	-
ПАТ «Рошен»	3925	34816	11021	3919	2768	11125	8330
Абсолютна зміна		30891	-23795	-7102	-1151	8357	-2795
ПАТ «Світоч»	28076	22	271404	234599	109082	128339	127222
Абсолютна зміна		-28054	271382	-36805	-125517	19257	-1117

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42,43,44,45]

ПАТ «Київська кондитерська фабрика «РОШЕН» протягом 2013-2019 років демонструвала стійкі позиції та мала значну прибутковість. На ПрАТ «ВО «КОНТІ» можна спостерігати тенденцію до збитковості. ПАТ «Світоч» та ПАТ «АВК» досить впевнено підтримують свої позиції.

Отже, аналізуючи фінансові результати чотирьох великих підприємств, можна дійти до результату, який показав, що, незважаючи на наявні негативні тенденції розвитку кондитерської галузі за останні роки, декільком масивним

підприємствам кондитерської сфери все таки вдалося значно підвищити прибутковість, а це свідчить про непогані перспективи майбутнього розвитку.

Для підтримання сталого розвитку підприємства та його конкурентоздатності, а також інвестиційної привабливості необхідно піднімати питання про оптимальний рівень фінансового потенціалу та його оцінки. Сучасні концепції оцінки фінансового потенціалу підприємства застосовують певні моделі або сукупність моделей та методики. Для аналізу конкурентного середовища кондитерської галузі України розглянемо компанії на ринку та оцінимо ймовірність їх банкрутства. (табл. 2.5) Застосовуючи дані моделі матимемо на меті визначення фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 2.5 Розрахунок індексу вірогідності банкрутства на підприємствах кондитерської галузі, 2018-2019 рр.

Підприємство	2018	Ймовірність банкрутства	2019	Ймовірність банкрутства	Зміна (%)	Динаміка
ПрАТ "ВО "КОНТІ"	0,73	Існує загроза банкрутства	0,75	Існує загроза банкрутства	0,02	Позитивна
ПрАТ "Лагода"	1,27	Фін.стійкість порушена	1,38	Фін.стійкість порушена	0,11	Позитивна
ПАТ "Київська кондитерська фабрика "Рошен"	1,89	Фін.стійкість порушена	1,82	Фін.стійкість порушена	-0,07	Негативна
ПАТ "Львівська кондитерська фабрика "Світоч"	1,08	Фін.стійкість порушена	1,69	Фін.стійкість порушена	0,61	Позитивна
ПрАТ «Домінік»	1,15	Фін.стійкість порушена	1,02	Фін.стійкість порушена	-0,13	Негативна

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42,43,44,45]

Для інтерпретації отриманих даних продемонстрованих у табл. 2.5 необхідно скористатися відповідною шкалою визначення стану підприємства за моделлю

О.Терещенка:

- якщо граничне значення коефіцієнта z знаходиться у проміжку $0 < Z < 1$, то існує загроза банкрутства;
- якщо граничне значення коефіцієнта z знаходиться у проміжку $1 < Z < 2$, то фінансова стійкість порушена;
- якщо граничне значення коефіцієнта z знаходиться у проміжку $Z > 2$, то банкрутство підприємству не загрожує. [1]

На базі одержаних результатів можна зробити такі висновки. Позитивну динаміку можна спостерігати у ПрАТ «Лагода» та ПАТ "Львівська кондитерська фабрика "Світоч". Хоча на ПАТ "Київська кондитерська фабрика "Рошен" спостерігається негативна тенденція до зменшення індексу вірогідності банкрутства, підприємство усе одно найбільше приближене до показника 2, що свідчить про поступовий вихід із кризового стану. Для ПрАТ «Домінік» показник z більше 1, проте динаміка негативна, підприємства знаходяться на грані кризи, тому потрібно терміново вживати необхідних заходів. На ПрАТ «ВО КОНТИ» показник z як у 2018 р., так і у 2019 р. менше 1, що свідчить про поглиблення кризи на підприємстві, хоча динаміка спостерігається позитивна.

Кондитерське підприємство може успішно боротися з конкуренцією лише за умови застосування ефективного контролінгу. Розрахунок індикаторів по запропонованій моделі за декілька років допоможе спрогнозувати загрозу кризового стану, щоб вчасно впровадити необхідні управлінські заходи для вирішення поточних проблем та уникнення їх у майбутньому. Превентивне антикризове управління із використанням оперативного та стратегічного контролінгового інструментарію, зокрема фінансової реструктуризації забезпечить реалізацію поставлених цілей і підвищить ефективність менеджменту компанії.

2.3 Оцінка фінансової стійкості підприємства ПрАТ «ВО «КОНТІ»»

В умовах сучасної економіки, яка швидко розвивається будь-яка організація прагне підвищити ефективність і конкурентоздатність продукції або послуг. Суттєве значення в досягненні цієї мети має аналіз фінансово-господарської діяльності організації. З його допомогою здійснюється контроль виконання планів і управлінських рішень. При цьому поліпшується ефективність виробництва, діяльність підприємства в цілому, а також його підрозділів і працівників. З метою вирішення поточних питань організовується бухгалтерський облік, здатний надати достовірну і повну інформацію про роботу фірми для аналізу фінансових звітів підприємства, що складаються в кінці кожного звітного періоду.

Для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на поліпшення фінансового стану підприємства, необхідна відповідна інформаційна база. В якості інформаційної бази повинні виступати результати комплексного аналізу фінансового стану підприємства, що дозволяють визначити шляхи його поліпшення. Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, які відображають процес формування і використання його фінансових засобів. У ринковій економіці фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності. Все це визначає важливість проведення аналізу фінансового стану економічного суб'єкта і підвищує роль такого аналізу в економічному процесі.

Аналіз фінансового стану, з одного боку, є результатом діяльності підприємства, з іншого - визначає передумови розвитку господарюючого суб'єкта. У свою чергу, якість і оперативність аналізу та оцінки перспектив розвитку підприємства є запорукою своєчасності прийняття оптимальних управлінських рішень. Очевидно, що фінансовий стан -це комплексне поняття, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу, що характеризується наявністю і співвідношенням активів і джерел їх утворення, основною метою якого є отримання об'єктивної оцінки платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та ефективності діяльності.

Мета аналізу полягає не тільки в тому, щоб встановити та оцінити фінансовий стан, але і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на його вдосконалення. Результати аналізу дають можливість виявити вразливі місця, що потребують особливої уваги.

Компанія «КОНТІ» заснована у 1997 році у виді закритого акціонерного товариства з назвою «Виробниче об'єднання «Київ-Конті». З 2004 року позиціонування введеться під найменуванням Група «КОНТІ». На початку 2006 року Компанія змінює назву на Закрите акціонерне товариство «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ «КОНТІ» [52].

Місія ПАТ «Конті»:

- Створення унікальної та якісної продукції, що забезпечить довготривалий розвиток компанії;
- Сприяння розвитку у бік становлення світовою компанією з поступовим збільшенням вартості підприємства та сильними брендами;
- Створювання необхідних умов для особистісного, професійного і матеріального розвитку працюючих.

Компанія «КОНТІ» спеціалізується на виробництві широкого ряду товарних позицій, що надає можливість компанії не тільки ефективніше організовувати свою діяльність, але й мати доволі масштабні потужності на території України. В результаті змін, які відбувалися протягом 15 років існування компанії, на сьогоднішній день сформувалась потужна організаційна структура, що представлена на рис. 2.4.

До підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом ПрАТ «КОНТІ» займалось використанням Державних стандартів якості продукції у свої виробничій діяльності, а за головний ринок збуту мало Росію. Угода про євроінтеграцію змінила умови постачання продукції на спільний європейський ринок, тому відбулися зміни і в підході у керуванні якістю продукції ПАТ «ВО «Конті». Зокрема, було розроблено стратегію в галузі безпеки та якості продукції.

Група компаній "КОНТІ"	Константинівська КФ
	Горлівська КФ
	Донецька КФ
	Фабрика фасовки кондитерської виробів (Макіївка)
	Логістичний центр (Макіївка)
	ПрАТ "Конті-Рус"
	Курська КФ
	Логістичний центр (Курськ)
	Нова Фабрика (Курськ)

Рисунок 2.4 – Організаційна система групи компаній «КОНТІ»

Джерело: складено автором на основі даних офіційного сайту «Конті»[52]

Група «КОНТІ» регулярно тестує сировину, а також готову продукцію. Це підтверджує відсутність ГМО, адже тестування відбувається у Всеукраїнському державному науково-виробничому центрі стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів міста Києва. ПрАТ «КОНТІ» займається добровільною сертифікацією виробленої кондитерської продукції в системі УкрСЕПРО. Особливий акцент уваги групи «КОНТІ» на якості своєї продукції гарантує споживачу кондитерські вироби, що вироблені з безпечної сировини.

Згідно інформації наданої Секретаріатом фінансової реструктуризації [36] процедура фінансової реструктуризації ПрАТ «ВО «КОНТІ»» розпочалася 02.07.2019, а 13.12.2019 підприємство було успішно реструктуризовано. Проаналізуємо, що в фінансовому стані ПрАТ «ВО «КОНТІ»» спонукало до такого управлінського рішення.

Таблиця 2.6 Аналіз структури активів ПрАТ «ВО «КОНТІ»», 2017-2020 рр.

№ з/п	Показники	2017	2018	2019	2020
1	Активи підприємства, всього, тис.грн	2435400	1926248	1776201	1633445
2	Необоротні активи, тис.грн	1348573	1281167	1122417	1014030
	у % до всіх активів	55,37378	66,51101	63,192	62,07923
3	Оборотні активи, тис. грн	1086827	645081	653784	619415
	у % до всіх активів	44,62622	33,48899	36,808	37,92077
3.1.	Матеріальні оборотні активи, тис.грн	137137	91759	92993	94566
	у % до оборотних активів	12,61811	14,22442	14,22381	15,26699
3.2.	Дебіторська заборгованість, тис.грн	931798	546230	557822	523956
	у % до оборотних активів	85,73563	84,67619	85,32206	84,58885
3.3.	Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	16697	25875	182	476
	у % до оборотних активів	1,536307	4,011124	0,027838	0,076847
3.4.	Інші оборотні активи, тис. грн	1195	697	2787	417
	у % до оборотних активів	0,109953	0,108048	0,426288	0,067322

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42,43,44,45]

За розрахованими даними у табл. 2.6 та табл.2.7 сформовані такі висновки:

✓ Загальна вартість активів підприємства у 2018 та 2019 рр. має тенденцію до зменшення на 150047 тис. грн. Цей показник має нестабільний рівень та не відповідає нормативу; вже у 2020 році ми бачимо суттєвий спад активів ще на 8 %;

✓ Вартість необоротних активів за період з 2017 - 2020 рр. також має низхідну тенденцію, що свідчить про здешевлення вартості основних фондів. У 2020 р. цей показник впав на 9,65 % у порівнянні з минулим роком, який теж не показував гарних результатів. Ту ж саму ситуацію можна прослідкувати, аналізуючи оборотні активи, вартість яких суттєво впала в 2019 рр. Це свідчить про низький рівень фінансового стану підприємства;

Таблиця 2.7 Аналіз динаміки активів ПрАТ «ВО «КОНТИ»», 2017-2020 рр.

№ з/п	Показники	Відхилення 2018/2017		Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
		абсол., тис.грн	віднозн., %	абсол., тис.грн	віднозн., %	абсол., тис.грн	віднозн., %
1	Активи підприємства, всього, тис.грн	-509152	-20,9063	-150047	-7,7896	-142756	-8,03715
2	Необоротні активи, тис.грн	-67406	-4,99832	-158750	-12,391	-108387	-9,65657
3	Оборотні активи, тис. грн	-441746	-40,6455	8703	1,349133	-34369	-5,25694
3.1.	Матеріальні оборотні активи, тис.грн	-45378	-33,0895	1234	1,344827	1573	1,691525
3.2.	Дебіторська заборгованість, тис.грн	-385568	-41,3789	11592	2,122183	-33866	-6,07111
3.3.	Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	9178	54,96796	-25693	-99,2966	294	-17824
3.4.	Інші оборотні активи, тис. грн	-498	-41,6736	2090	299,8565	-2370	-85,0377

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42,43,44,45]

✓ Те, що підприємству вистачає активів, які використовуються у якості сировини, матеріалів та ін. для виробництва продукції сказати не можна. Ситуація трохи поліпшилась у 2020р., опираючись на вартість матеріальних оборотних активів у 2020 р., яка у порівнянні з 2019 р. зросла лише на 1,69 %, проте минулі досліджувані роки демонстрували негативні результати;

✓ Дебіторська заборгованість за 2019 рік збільшилась на 11592 тис. грн., проте у 2020 р. цей показник теж зменшився на 33866 тис. грн., тобто у цьому році дебітори не поспішали платити підприємству по своїм боргам;

✓ Грошові кошти та їх еквіваленти за суттєво зменшилися у 2019 році. Значне зниження цього показника має суттєві негативні наслідки на роботу підприємства. Інші оборотні активи у 2020 р. зменшилися на 85 %, що спричинено економію ресурсів підприємства.

Таблиця 2.8 Аналіз структури джерел утворення активів ПрАТ «ВО «КОНТІ»», 2017-2020 рр.

№ з/п	Показники	2017	2018	2019	2020
1.	Джерела утворення активів, всього, тис. грн	2435400	1926248	1776201	1633445
2.	Власний капітал, тис. грн	843581	232605	261971	163388
	у % до всіх джерел утворення активів	34,63829	12,07555	14,74895	10,00266
3.	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн	231717	205074	1355701	1310712
	у % до всіх джерел утворення активів	9,514536	10,64629	76,32588	80,24219
4.	Поточні зобов'язання, тис. грн	1360102	1488750	158560	159345
	у % до всіх джерел утворення активів	55,84717	77,28756	8,926918	9,755149
4.1.	Кредити банків, тис. грн	875310	846810	45900	46404
4.2.	Кредиторська заборгованість тис. грн	484792	641940	112660	112941
	у % до поточних зобов'язань	35,6438	43,1194	71,05197	70,87828

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42,43,44,45]

По розрахункам показників у табл. 2.8 та табл. 2.9 сформуємо такі висновки:

✓ Загальна вартість джерел утворення активів за 2017-2020 рр. має тенденцію до суттєвого зменшення, особливо у 2018 р. на 509152 тис. грн. Цей показник говорить про фінансову стійкість та динамічну роботу підприємств у цей період. На момент 2018 року ПрАТ «ВО «КОНТІ» перебувало у стані близькому до банкрутства.

✓ Власний капітал - це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Аналізуючи період 2017-2020 рр., бачимо чіткий спад цього показника, що свідчить про нестабільність отримання прибутку.

Таблиця 2.9 Аналіз динаміки джерел утворення активів ПрАТ «ВО
«КОНТІ»», 2017-2020 рр.

№ з/п	Показники	Відхилення 2018/2017		Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
		абсол., тис. грн	відносна, %	абсол., тис. грн	відносна, %	абсол., тис. грн	відносна, %
1.	Джерела утворення активів, всього, тис. грн	-509152	-20,9063	-150047	-7,7896	-142756	-8,03715
2.	Власний капітал, тис. грн	-610976	-72,4265	29366	12,62484	-98583	-37,6313
3.	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн	-26643	-11,4981	1150627	561,0789	-44989	-3,3185
4.	Поточні зобов'язання, тис.грн	128648	9,458702	-1330190	-89,3495	785	0,495081
4.1.	Кредити банків, тис. грн	-28500	-3,25599	-800910	-94,5797	504	1,098039
4.2.	Кредиторська заборгованість тис. грн	157148	32,41555	-529280	-82,4501	281	0,249423

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42,24,44,45]

✓ Довгострокові зобов'язання і забезпечення у 2019 році зросли на рекордні 1150627 тис. грн. – це негативні зміни у балансі підприємства, оскільки вони свідчать про утворення у підприємства довгострокової кредиторської заборгованості перед банками, інших довгострокових фінансових зобов'язань, відстрочених податкових зобов'язань, інших довгострокових зобов'язань.

✓ Ще однією несприятливою обставиною, що говорить про відсутність самозабезпечення підприємства є кредити банків, які наявні на підприємстві проте у 2019 році ми можемо спостерігати суттєве їх зниження на цілих 94 % у порівнянні із минулим 2018 роком.

✓ Кредиторська заборгованість у 2018 році збільшилась на 157148 тис. що свідчить про те, що підприємство мало значну заборгованість перед своїми постачальниками та підрядниками та затримує оплату, проте вже у 2019 році спостерігаємо спад показника на 82 %.

Після ознайомлення з балансом і аналізом структури активів та пасивів балансу підприємства необхідно проаналізувати показники, що характеризують фінансову діяльність підприємства більш детально. Вся сукупність таких показників може бути наведена у вигляді таких груп, що характеризують: платоспроможність, ліквідність, ділову активність, рентабельність. Результати комплексного аналізу зведено до таблиці 2.10 та таблиці 2.11.

Таблиця 2.10 Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «ВО «КОНТИ»», 2017-2020 рр.

№	Показники	2017	2018	2019	2020
1	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,44	0,23	0,91	0,90
2	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,15	0,12	0,15	0,10
3	Коефіцієнт фінансової залежності	6,8	8,3	6,8	9,997
4	Коефіцієнт фінансового ризику	1,89	7,28	5,78	8,997
5	Коефіцієнт мобільності активів	0,81	0,50	0,53	0,61

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42, 43, 44, 45]

Говорячи про коефіцієнт фінансової стійкості, який показує чи здатна компанія залишатися платоспроможною в довгостроковий період і нормативом якого є значення 0,7 – 0,9, ПрАТ «ВО «КОНТИ» має доволі велику залежність від джерел фінансування, що є короткостроковими у 2017 та 2018 році, а це означає, що, у разі жорсткого обмеження доступу до банківського короткострокового кредитування, підприємство не зможе продовжувати стабільну діяльність. У 2019 та 2020 прослідковується поліпшення ситуації та відповідності коефіцієнту фінансової стійкості нормативному значенню у 0, 9.

Норматив коефіцієнту фінансової незалежності знаходиться у межах 0,4-0,6. Більш низьке значення як і у кейсі ПрАТ «ВО «КОНТИ» говорить, що рівень фінансових ризиків є надмірним. Нормативне значення показника фінансової залежності знаходиться в межах 1,67-2,5. «КОНТИ» демонструє занадто високу залежність, що може говорити про великі фінансові ризики. Для поступового зниження залежності є необхідність роботи у напрямку збільшення обсягу власного капіталу. Для цього доцільно буде провести додаткову емісію акцій, а

прибуток вкласти в діяльність.

Рекомендоване значення коефіцієнту фінансового ризику ≤ 1 . Зростання його значення свідчить про підсилення залежного стану підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниження його фінансової стійкості як і на прикладі «КОНТІ». У 2020 році цей показник сягнув 9 – це свідчить про втрату фінансової стійкості підприємством, тому що на одну гривню власного капіталу припадає 9 грн. позикового. Отже, майно, яке є власністю підприємства, придбано переважно за рахунок позикового капіталу, а управління вже не в змозі саме приймати рішення щодо подальшої діяльності підприємства. Тобто останнє рішення про здійснення тої або іншої угоди вже буде прийняте лише після згоди на це кредиторів підприємства.

Нормативного значення для показника мобільності активів не існує. Мобільність демонструє чи здатні активи переходити з однієї форми в іншу. Висока мобільність демонструє, що компанія має змінити структуру активів протягом короткого періоду часу. У ПрАТ «ВО «КОНТІ» коефіцієнтний показник тримається на стабільному рівні з деяким поступовим зниженням.

Дані з таблиці 2.11 свідчать, що коефіцієнт покриття, який демонструє чи достатньо ресурсів підприємства, які можуть бути впроваджені для погашення його поточних зобов'язань, нормативним значенням якого значення в рамках 1-3, однак більш бажаним є значення 2-3. Компанія «КОНТІ» демонструє досить непоганий показник. Проблемним є значення для 2018 року, яке нижче нормативного свідчить про стан платоспроможності, який є проблемним, адже частка оборотних активів є недостатньою для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це може призвести до зниження довіри до компанії із кредиторського боку та постачальників, інвесторів і партнерів. Також проблемні питання із платоспроможністю призводять до підвищення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат. Для збільшення значення поточної ліквідності необхідним є робота в напрямку підвищення суми оборотних активів та зниження обсягу поточних зобов'язань. Для кредиторів існує очевидний принцип: чим вищий показник - тим кращий результат. У 2019 и 2020 році спостерігаємо

висхідну тенденцію із значенням у 4,12 і 3,89 відповідно.

Таблиця 2.11 Аналіз показників фінансової стану ПрАТ «ВО
«КОНТІ»», 2017-2020 рр.

№	Показники	2017	2018	2019	2020
Аналіз ліквідності підприємства					
1	Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	1,66	0,43	4,12	3,89
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,43	0,37	3,54	3,29
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,02	0,001	0,003
4	Чистий оборотний капітал, тис. грн.	-273275	-843488	495255	460070
Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства					
1	Коефіцієнт фінансування	0,53	0,14	0,17	0,11
2	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,46	-1,63	-1,47	-1,37
3	Коефіцієнт маневреності ВК	-0,32	-3,63	1,51	2,82
Аналіз ділової активності підприємства					
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,42	0,47	0,47	0,52
2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-1,81	-1,40	-1,85	-6,36
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,36	1,40	1,58	1,65
4	Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	280	257	194	57
5	Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	285	258	228	218
6	Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,95	1,08	1,09	1,20
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,6	1,9	3,5	4,2
8	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,65	0,87	0,85	0,89
Аналіз рентабельності підприємства					
1	Коефіцієнт рентабельності активів	-3,8	-4,4	-1,3	-5,7
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-10,39	-17,97	-9,93	-45,45
3	Коефіцієнт рентабельності продукції	-0,09	-0,09	-0,03	-0,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42, 43, 44, 45]

Коефіцієнт швидкої ліквідності демонструє платоспроможність

підприємства щодо виконання поточних позикових зобов'язань за умови вчасного проведення розрахунків з дебіторами. Залежно від сфери діяльності та особливостей підприємства варто розглядати оптимальне значення цього коефіцієнтного показника. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Таке значення вказує на те, що на підприємстві достатньо ліквідних оборотних коштів для вчасного розрахунку за зобов'язаннями. Найменший показник швидкої ліквідності для ПрАТ «ВО «КОНТІ» можемо спостерігати у 2018 році 0,37.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена в першу чергу. Нормативним вважається значення від 0,1 до 0,2. Показник більш низький вказує на те, що підприємство не зможе своєчасно погасити борг у випадку, якщо термін платежів настане незабаром. На «КОНТІ» наявний дуже маленький показник. В такому разі компанії рекомендовано залучати позикові кошти, частину зайвих активів реалізовувати для підвищення суми найбільш ліквідних активів.

Чистий оборотний капітал важливий для підтримання фінансової стійкості підприємства, адже перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але й зберігає резерви для розширення діяльності. Оптимальний обсяг чистого оборотного капіталу залежить від особливостей роботи підприємства, зокрема від його масштабів та реалізаційних обсягів, а також дебіторської заборгованості. Нормативним значенням вважається показник більший за 1. Такий результат діяльності «КОНТІ» може продемонструвати у 2019 та 2020 роках.

Переходячи до аналізу платоспроможності, розглянемо коефіцієнт фінансування, норматив якого знаходиться у межах 0,67-1.5. Це індикатор фінансової стійкості, який говорить чи здатна компанія відповідати за своїми зобов'язаннями в середньостроковий термін та у довгостроковій перспективі. Значення коефіцієнтного показника показує, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. Більш високий показник говорить про те, що рівень фінансових ризиків низький. «КОНТІ» демонструє стабільно

низький показник фінансування, проте низьке значення показника не завжди означає високий ризик банкрутства.

Нормативним значенням коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами є 0,1 та вище. «КОНТІ» за досліджуваний період 2017 - 2020 рр. демонструє від'ємні значення. Значення нижче нормативного свідчить про високу залежність у фінансовому плані підприємства від зовнішніх кредиторів. У разі погіршення ринкової ситуації підприємство не зможе продовжувати свою діяльність. Негативне значення показника говорить про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовуються на фінансування необоротних активів, а в самій компанії відсутні довгострокові кошти для формування власного оборотного капіталу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу демонструє, яка частина власного капіталу є у використанні для фінансування поточної діяльності, або ж яка є вкладеною в оборотні засоби, а яка - капіталізована. Цей показник у 2018 р. склав – 3,63. Проте у 2019 та 2020 рр. спостерігаємо чітке поліпшення ситуації. Позитивне значення свідчить про те, що власних фінансових ресурсів достатньо для фінансування необоротних активів і частини оборотних.

Аналізуючи показники рентабельності підприємства, бачимо, що коефіцієнт рентабельності продукції за досліджуваний період 2017 - 2020 рр. збільшився. Це позитивна тенденція, яка свідчить про те, що ефективність господарської діяльності підприємства має тенденцію до зростання. Що не скажеш про коефіцієнт рентабельності власного капіталу, який демонструє значний та різкий рух донизу. Зниження суми власного капіталу, за умов, що ефективність роботи компанії залишиться на попередньому рівні, може призвести до збільшення рентабельності власного капіталу. Пониження виробничих та збутових витрат дозволить підвищити чистий прибуток. Тому робота в цьому напрямку дозволить підвищити рентабельність власного капіталу. Рентабельність (пасивів) активів вказує на ефективність використання активів компанії для отримання прибутку. Більш високе значення показника говорить про хорошу роботу підприємства. «КОНТІ» демонструє стабільні, але досить невеликі значення. Оптимізація структури активів

в майбутньому дасть змогу скоротити їх обсяг та підвищити рентабельність за умови, що обсяг генерованого прибутку збільшиться або залишиться на попередньому рівні. З огляду на той факт, що рентабельність активів створюється під впливом всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, резерви збільшення показника можуть знаходитися у всіх сферах роботи компанії. В загальній ситуації, необхідно працювати в напрямку зниження обсягу витрат та підвищення доходів.

Отже, загалом ПАТ «ВО «КОНТІ» має всі підстави для успіху у веденні бізнесу, як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках, а також має повагу закордонних партнерів. Проте останнім часом показники ліквідності та рентабельності підприємства демонструють не найкращий стан. У 2018 році підприємство демонструвало несприятливу динаміку у обсязі кредиторської та дебіторської заборгованості. Структура активів підприємства також не перебувала на достатньому рівні. Тому запропонована у 2019 році процедура фінансової реструктуризації стала неабияким поштовхом для забезпечення допомоги підприємству та попередження його банкрутства. Це ефективне управлінське рішення сприяло поліпшенню показників покриття, фінансування та оборотності активів у 2020 році та сприяло підтриманню його конкурентоздатності.

Висновки до Розділу 2

Проаналізувавши особливості фінансової реструктуризації в Україні, можна зробити висновок, що ефективність реструктуризації багато в чому залежить від стратегії й тактики регулювання соціальних, економічних, політичних, військових, екологічних, психологічних процесів, в умовах трансформації економіки, які втілюються в механізмі державного регулювання фінансової реструктуризації.

Так, робота харчових підприємств спрямована не лише на елементарне забезпечення населення продуктами нагальної потреби, а й розширення продовольчого фонду та потенціалу у експорті України. Тому збільшення потенціалу та ефективності виробництва харчової промисловості, в тому числі кондитерської галузі є стратегічним завданням для країни. Акцент на цьому

дозволить Україні поліпшити кількісні та якісні показники розвитку економіки.

Кондитерська продукція є доволі популярною в Україні. Спостерігається стабільно високий попит на асортимент кондитерської галузі, а також достатня забезпеченість сировиною, що доволі показово сприяє розвитку даної сфери в Україні. Показово, що на даний момент на території держави працює понад 30 фабрик, що спеціалізується на виробництві кондитерських виробів, а деякі українські компанії користуються конкурентоздатністю навіть за кордоном.

Наразі можна виокремити наступні проблеми кондитерської галузі України, які відзначаються своєю актуальністю:

- фінансові проблеми, які зайвий раз демонструють, що успіх кондитерської галузі залежить не лише від інвестицій та інновацій, а й від наявності конкретного ресурсного потенціалу підприємств, що виробляють продукцію.
- проблеми, які пов'язані із внутрішньополітичним станом держави, що є наслідком збільшенням цін на сировину, що використовується при виробництві кондитерських товарів, а саме цукру та борошна, а також імпорту. Так, наявні проблеми є спільними не тільки для великих підприємств, але й для малих виробників.
- проблеми, що пов'язані із напруженими політичними відносинами із Росією. Сучасна картина спонукає виробників до здійснення переорієнтацію експорту на країни Європи, Середньої Азії, а також близького Сходу. Варто зазначити, що втрата такого великого імпортера знизилася стабільний стан та прибуток вітчизняних виробників.

Проте, навіть при наявності таких умов функціонування сучасний стан ринку кондитерської галузі характеризується стабільністю, яку забезпечують кілька масивних підприємств.

ПрАТ «ВО «КОНТИ» відзначається гучним ім'ям на ринку України, а також займає гідну позицію у конкурентному світовому економічному середовищі. Кризове становище останніх років вимагало управлінських рішень, що мали негайний характер з боку підприємства із метою запобігання банкрутства та підтримання конкурентних позицій серед українських кондитерських компаній.

Фінансова реструктуризація, яка в своїй основі має добровільні досудові дії з приводу реструктуризації активу та пасиву балансу мала свою ефективність у кейсі ПрАТ «ВО «КОНТІ», адже процедура допомогла уникнути компанії своєї неплатоспроможності.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРАТ «ВО «КОНТІ»»

3.1 Визначення показників конкурентоздатності та регресивний аналіз ПрАТ «КОНТІ»

Для побудови визначення конкурентоспроможності підприємства сформуємо набір важливих показників оцінки цього стану та наведемо їх разом із співвідношенням для подальших розрахунків. Для визначення та підтвердження значущості факторів впливу було побудовано наступну модель регресійного аналізу. Формування моделі було проведено за допомогою пакета EViews.

Основним завданням регресійного аналізу є демонстрація прямого або ж оберненого впливу обраних факторів на показник результативності. Рівняння регресії показує як в середньому змінюється результативна ознака (Y) під впливом зміни факторних ознак (X_i), і має вигляд: [58]

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (3.1)$$

де Y – залежна змінна;

(x_1, x_2, \dots, x_n) – незалежні змінні або фактори.

Регресійна модель може бути побудована при появі будь-якої залежності, проте в багатофакторному аналізі використовуються моделі лінійного виду, які виглядають наступним чином: [58]

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k + \varepsilon_i \quad (3.2)$$

де y_i – залежна змінна для i -того об'єкту;

β – невідомі параметри моделі;

(x_1, x_2, \dots, x_n) – незалежні змінні або фактори;

ε_i – випадкова величина.

Для проведення регресійного аналізу ПрАТ «КОНТІ» за період 2013-2020 рр. за основу був взятий показник конкурентоздатності підприємства. Найбільш важливими екзогенними та ендогенними змінними для проведення аналізу впливу факторів на конкурентоздатність підприємства були обрані: коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, коефіцієнт рентабельності активів та коефіцієнт оборотності капіталу.

1. Коефіцієнт швидкої ліквідності - індикатор характеризує здатність організації погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок продажу ліквідних активів. При цьому в ліквідні активи в даному випадку включаються як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення, так і короткострокова дебіторська заборгованість (за іншою версією - всі оборотні активи, крім найменш ліквідної їх частини - запасів).

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{(\text{Сума оборотних активів} - \text{Сума запасів})}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3.3)$$

2. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами – належить до групи показників фінансової стійкості і демонструє здатність компанії до фінансування оборотного капіталу за рахунок власних оборотних коштів.

$$\text{Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (забезпечення оборотних активів власними коштами)} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Оборотні активи}} \quad (3.4)$$

3. Коефіцієнт рентабельності активів (ROA) – вказує наскільки прибутковою є підприємство відносно своїх активів. Значення коефіцієнта змінюється від 0 до 15 %.

$$\text{Коефіцієнт рентабельності активів} = \text{Валовий прибуток} / \text{Активи} \quad (3.5)$$

4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу – входить в показники ділової активності та вказує на ефективність управління капіталом підприємства.

$$\text{Коефіцієнт оборотності власного капіталу} = \text{Виручка} / \text{Середньорічну суму власного капіталу} \quad (3.6)$$

У таблиці 3.1 зображені водні дані для побудови регресійної моделі.

Таблиця 3.1 Показники регресійного аналізу

Рік	INT_CMP	COEF_LIQ	ROA	COEF_ET	COEF_S
2013	11,35	0,815374519	31,79884	2,753099	-0,77179
2014	8,69	0,371659159	24,58931	2,020731	-1,0135
2015	6,59	0,756331048	12,73792	1,124979	-1,27349
2016	4,83	0,970043884	9,205433	0,872729	-0,40733
2017	4,38	0,698249102	10,6757	1,153009	-0,46465
2018	1,36	0,371714042	11,03537	1,916154	-1,62547
2019	1,78	3,534714562	9,347002	3,529811	-1,46906
2020	0,96	3,293790204	10,25596	4,19653	-1,3733

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42, 43, 44, 45]

Коефіцієнт конкурентоспроможності ПрАТ «КОНТІ» був розрахований методом середньозваженої арифметичної:

$$KKO = 0,15EO + 0,29\Phi O + 0,23EЗ + 0,33KT \quad (3.7)$$

де KKO – коефіцієнт конкурентоспроможності організації;

EO – показник критерію ефективності виробничої діяльності організації;

ΦO – показник критерію фінансового положення організації;

$EЗ$ – коефіцієнтний показник критерію ефективності організації збуту та просування товару;

KT – показник критерію конкурентоспроможності товару. [59]

Залежною змінною в моделі є інтегральний показник конкурентоздатності підприємства (INT_CMP в позначеннях програми Eviews). Незалежними змінними є:

- 1) ROA – коефіцієнт рентабельності активів, %
- 2) COEF_LIQ – коефіцієнт швидкої ліквідності;
- 3) COEF_ET – коефіцієнт оборотності капіталу;
- 4) COEF_S – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами.

Було висунуто наступні гіпотези:

- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту швидкої ліквідності;
- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами;
- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту рентабельності активів;
- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту оборотності власного капіталу.

Після першої спроби побудови моделі, були отримані результати, що зображені на рис.3.1.

Dependent Variable: INT_CMP
Method: Least Squares
Date: 05/13/21 Time: 22:49
Sample: 2013 2020
Included observations: 8

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ROA	0.551034	0.060988	9.035132	0.0029
COEF_LIQ	2.085636	0.641940	3.248958	0.0475
COEF_ET	-3.089060	0.726283	-4.253246	0.0238
COEF_S	-0.178068	0.837929	-0.212510	0.8453
C	0.528970	1.078231	0.490591	0.6574
R-squared	0.984536	Mean dependent var	4.992500	
Adjusted R-squared	0.963918	S.D. dependent var	3.719047	
S.E. of regression	0.706441	Akaike info criterion	2.412018	
Sum squared resid	1.497178	Schwarz criterion	2.461669	
Log likelihood	-4.648070	Hannan-Quinn criter.	2.077142	
F-statistic	47.75082	Durbin-Watson stat	2.180021	
Prob(F-statistic)	0.004763			

Рисунок 3.1 – Результати оцінки моделі

Джерело: складено автором на основі розрахунків в пакеті Eviews

Варто розпочати аналіз з перевірки значимості коефіцієнтів регресії за допомогою t-критерію Стьюдента, який показав, що фактор COEF_S є незначимим. Оскільки розрахункове Prob.> 0,05 (максимально допустимим є значення 0,1), цей фактор є статистично неістотним. Відповідно до цього, було прийняте рішення виключити цей фактор.

Загальний вигляд моделі може бути описаний рівнянням:

$$INT_CMP = \beta_0 + \beta_1 * COEF_LIQ + \beta_2 * ROA + \beta_3 * COEF_ET + \varepsilon_i \quad (3.8)$$

Після внесення змін у набір незалежних змінних у програмне забезпечення EViews було отримано результати, представлені на рис. 3.2.

Dependent Variable: INT_CMP
 Method: Least Squares
 Date: 05/13/21 Time: 04:32
 Sample: 2013 2020
 Included observations: 8

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.696974	0.639734	1.089474	0.3372
COEF_ET	-2.987349	0.476632	-6.267622	0.0033
COEF_LIQ	2.015815	0.481184	4.189277	0.0138
ROA	0.543676	0.043806	12.41110	0.0002
R-squared	0.984304	Mean dependent var		4.992500
Adjusted R-squared	0.972531	S.D. dependent var		3.719047
S.E. of regression	0.616384	Akaike info criterion		2.176959
Sum squared resid	1.519716	Schwarz criterion		2.216680
Log likelihood	-4.707836	Hannan-Quinn criter.		1.909058
F-statistic	83.61162	Durbin-Watson stat		2.198313
Prob(F-statistic)	0.000460			

Рисунок 3.2 – Остаточні результати оцінки моделі

Джерело: складено автором на основі розрахунків в пакеті Eviews

Аналіз з перевірки значимості коефіцієнтів регресії за допомогою t-критерію Стюдента показав значимість всіх внесених змінних. Оскільки розрахункове значення t-критерію вище критичного, а також $\text{Prob.} < 0,05$ (максимально допустимим є значення 0,1), отже всі фактори є статистично істотними.

Побудована модель є якісною, оскільки коефіцієнт детермінації R-squared становить 0,98, тобто зміна інтегрального показника фінансової стійкості на 98% пояснюється змінами обраних незалежних змінних і на 2% іншими чинниками.

Отже, на 98% розрахункові параметри моделі, пояснюють залежність та зміну параметру – Y відносно досліджуваних факторів – X. Показник 98% - є задовільним, і вказує на існуючу залежність.

Пояснювальна здатність моделі також може бути перевірена через графічну візуалізацію оцінки моделлю значень залежної змінної, яка зображена на рис. 3.3.

В результаті у вигляді графіка буде відображено значення історичного рівня залежної змінної (Actual), оціненого відповідно до моделі рівня (Fitted) та рівня залишків або помилок моделі (Residual). Як можна побачити на графіку, оцінені

моделлю значення залежної змінної дуже близькі до фактичних значень, тобто модель досить точно відтворює зміни залежної змінної.

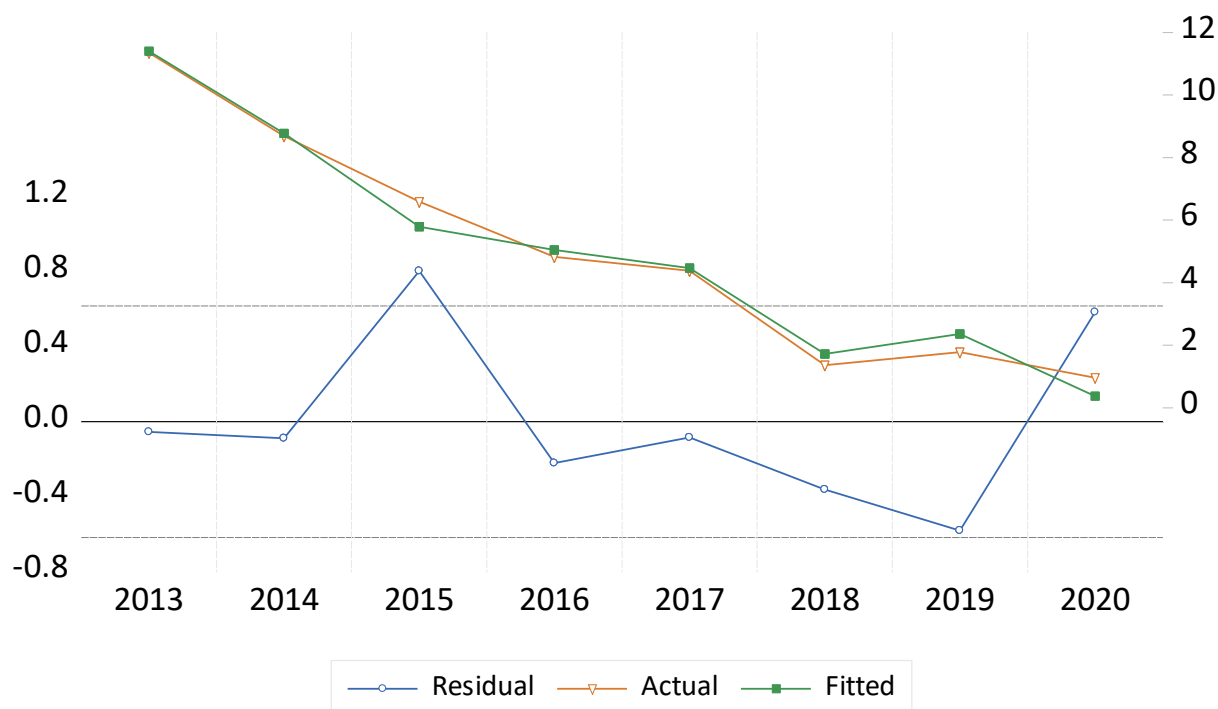


Рисунок 3.3 – Графічна візуалізація оцінки моделлю значень залежної змінної

Джерело: складено автором на основі розрахунків в пакеті Eviews

Зважаючи на те, що коефіцієнт моделі Дарбіна-Уотсона (D-W stat.=2,19) близький до нормального значення.

Перевірити модель на наявність автокореляції першого та вищих порядків можна за допомогою тесту Бройша-Годфрі, результати якого зображені на рис. 3.4. Щоб зробити висновок про наявність або відсутність автокореляції, потрібно звернути увагу на Prob.F(4,6) та Prob.Chi-Square(4). Оскільки Prob. більше за критичний рівень (0,05), то немає підстав відхилити нульову гіпотезу, а, отже, кореляції між залишками нульові. Крім цього, Prob. для коефіцієнтів лагів залишків в допоміжній моделі більше за критичний рівень, тому коефіцієнти при RESID(-1), RESID(-2) є незначимими. Це спростовує наявність автокореляції 1 та вище порядків.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	0.686736	Prob. F(2,2)	0.5929
Obs*R-squared	3.257111	Prob. Chi-Square(2)	0.1962

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 05/13/21 Time: 11:08

Sample: 2013 2020

Included observations: 8

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.626422	0.879359	0.712362	0.5501
COEF_ET	-0.804563	0.860777	-0.934695	0.4486
COEF_LIQ	0.375265	0.614101	0.611080	0.6033
ROA	0.035742	0.056617	0.631296	0.5924
RESID(-1)	-1.342215	1.194155	-1.123988	0.3778
RESID(-2)	-1.061631	1.099925	-0.965185	0.4363
R-squared	0.407139	Mean dependent var	-8.88E-16	
Adjusted R-squared	-1.075014	S.D. dependent var	0.465942	
S.E. of regression	0.671186	Akaike info criterion	2.154164	
Sum squared resid	0.900980	Schwarz criterion	2.213745	
Log likelihood	-2.616655	Hannan-Quinn criter.	1.752313	
F-statistic	0.274694	Durbin-Watson stat	2.055179	
Prob(F-statistic)	0.894231			

Рисунок 3.3 – LM-тест Бройша-Годфрі на автокореляцію

Джерело: складено автором на основі розрахунків в пакеті Eviews

Для проведення аналізу на відсутність мультиколінеарності незалежних змінних необхідно побудувати кореляційну матрицю попарних залежностей між незалежними змінними, зазначеної на рис.3.4.. Звідси бачимо, що між незалежними та залежною змінними відсутній сильний зв'язок, тобто відсутня мультиколінеарність.

	INT_CMP	COEF_ET	COEF_LIQ	ROA
INT_CMP	1.000000	-0.296098	-0.559431	0.879877
COEF...	-0.296098	1.000000	0.804115	0.088929
COEF...	-0.559431	0.804115	1.000000	-0.387995
ROA	0.879877	0.088929	-0.387995	1.000000

Рисунок 3.4 – Кореляційний аналіз

Джерело: складено автором на основі розрахунків в пакеті Eviews

Для повної впевненості в адекватності побудованої моделі, було проаналізовано нормальність розподілу залишків. Для підтвердження того, що залишки розподілені нормально, було проведено тест Харке-Бера, нульовою гіпотезою якого є нормальність розподілу залишків. Його результати зображені на рис. 3.5.

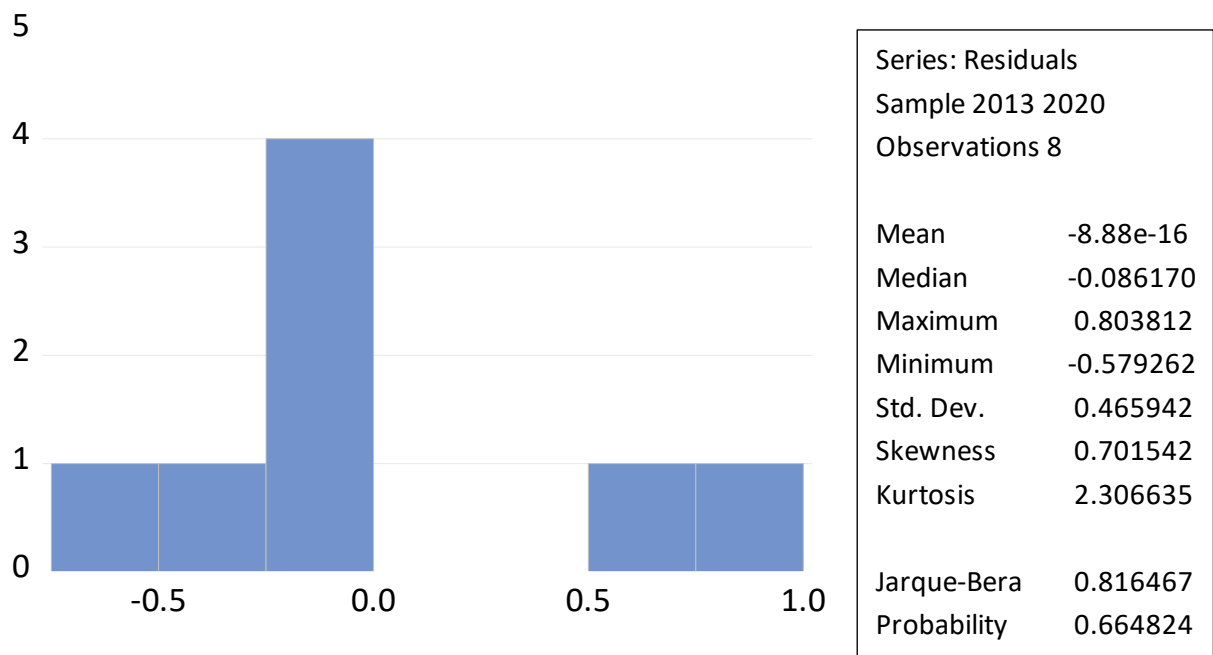


Рисунок 3.4 – Гістограма розподілу залишків, результати тесту Харке-Бера

Джерело: складено автором на основі розрахунків в пакеті Eviews

Оскільки Probability=66,4%, немає підстав відхилити нульову гіпотезу, а отже можна стверджувати, що залишки розподілені нормально, хоча гістограма розподілу вказує на інше. Важливо зазначити, що порушення цього припущення

спостерігається часто, особливо для досить невеликих вибірок.

Опираючись на результати регресійного аналізу, можна отримати наступну три факторну модель лінійної регресії:

$$Y = 0,696974 + 2,015815X_1 + 0,543676X_2 - 2,987349X_3 + \varepsilon_i \quad (3.9)$$

Коефіцієнт X_1 впливу коефіцієнта швидкої ліквідності на і показник конкурентоздатності підприємства показує позитивний вплив, що в свою чергу означає, що зі зміною значення коефіцієнта швидкої ліквідності на 1, конкурентоздатність ПрАТ «КОНТІ» збільшуватиметься на 2,015.

Коефіцієнт X_2 впливу коефіцієнта рентабельності активів на показник конкурентоздатності підприємства також демонструє позитивний вплив, тобто зі зміною коефіцієнта рентабельності активів на 1 % , конкурентоздатність ПрАТ «КОНТІ» збільшиться 0,543.

А ось коефіцієнт X_3 впливу коефіцієнта оборотності капіталу в свою чергу має негативний вплив на показник конкурентоздатності підприємства. За умови змін значення коефіцієнта оборотності власного капіталу на 1 спричиниться зменшення інтегрального показника конкурентоздатності підприємства на 2,98.

За результатами аналізу можна зробити висновок про поставлені гіпотези.:

- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту швидкої ліквідності (справдилась);
- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами (не справдилась);
- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту рентабельності активів (справдилась);
- Конкурентоздатність підприємства прямо залежить від коефіцієнту оборотності власного капіталу (справдилась).

Таким чином, за результатами регресійного аналізу можна побачити, що найбільший вплив на показник конкурентоздатності підприємства має коефіцієнт

швидкої ліквідності.

3.2 Розробка напрямів забезпечення конкурентоздатності ПрАТ «КОНТІ»»

У зв'язку із довготривалою нестабільністю у сфері як економічного так і політичного життя України, в тому числі збройний конфлікт на Сході Група «КОНТІ» втрапила у невизначене становище в період 2014 - 2015 рр.

Підприємство стикнулося із наступними проблемами:

- ✓ Втрата можливих варіантів виробництва продукції на більшій частині їх потужностей у Донецькій області
- ✓ Великий ринок збуту був втрачений, який формувався із тимчасово окупованих території Донецької та Луганської областей, а також Кримського півострову
- ✓ Перепона у вигляді наявності непогашеного зобов'язання по кредиту, який був наданий під інвестиції на будівництво Донецької фабрики.

Тому, маючи за мету провадження антикризового управління та подолання ситуації, яка могла б призвести до банкрутства, згідно з інформацією наданої Секретаріатом фінансової реструктуризації [36] у 2019 була успішно проведена реструктуризація боргу АТ «Державний експортно – імпорتنний банк України» відповідно до процедур, передбачених Законом «Про фінансову реструктуризацію» № 1414 - VIII від 14 травня 2019 року. Надалі керівництво ПрАТ «ВО «КОНТІ»» поставило собі за мету стабілізувати роботу Костянтинівської кондитерської фабрики, впроваджуючи модернізацію виробничого обладнання та проведення необхідних робіт із капітального ремонту будівель, що є необхідним шляхом для налагодження роботи Групи та погашення заборгованості у повному обсязі.

Проведення фінансової реструктуризації стало ефективною спробою управління підприємства підвищити конкурентоздатність ПрАТ «ВО «КОНТІ»». Проте, вже у 2020 році підприємство стикнулося із новим випробуванням, а саме з фінансовою кризою, передумовою якої стала паніка навколо коронавірусу (Covid-

19). Same Covid-19 спричинив серію карантинів, наслідком яких було скорочення продажів товарів та споживання послуг. Світовий економічний шок говорить про необхідність не тільки підтримку позитивних змін, які породив процес реструктуризації на підприємстві, але й розробку нових заходів, які рекомендовано провадити з метою підвищення конкурентоздатності «КОНТІ».

Досягнення довгострокового ефекту в підвищенні конкурентоспроможності підприємства вимагає застосування стратегічного підходу, тобто розробки і систематичного коректування відповідної конкурентної стратегії. Про роль стратегії в досягненні довгострокової конкурентоспроможності відзначають багато дослідників, зокрема О. І. Ковтун [53] вважає, що стратегія повинна бути інноваційною бізнесмоделлю, яку підприємству необхідно формувати по всіх напрямках діяльності з використанням всього можливого спектру інновацій. Про важливість стратегічного підходу в конкурентній боротьбі в своїй роботі говорять В. Л. Корінев та Р. І. Жовновач, відзначаючи, що «сучасна конкуренція є боротьбою стратегій незалежно від рівня діяльності економічного суб'єкта, а однією з основних характеристик конкурентоспроможності стала стратегічна компоненту» [54, с. 52]. Таким чином, ефективне використання конкурентних інновацій як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства вимагає розробки інноваційної стратегії.

При розробці інноваційної стратегії необхідно враховувати, що конкурентоспроможність підприємства визначає його фінансові можливості, фінансову забезпеченість по створенню продукції з оптимальною якістю, ціною, видовою різноманітністю і виявляється в забезпеченні задоволеності споживачів. В зв'язку з цим питання управління фінансовими потоками і операціями по залученню грошових коштів, їх ефективному витрачання згідно системі планування організації, розробки фінансових стратегій оптимізації фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства, набувають актуальності.

Стратегічне управління в рамках збалансованої системи показників, концепція реалізації якої припускає управління підприємством на основі вимірювання і оцінки її ефективності по набору оптимально підібраних показників,

що відображають всі аспекти діяльності. У зв'язку з цим виникає поняття збалансованого фінансового менеджменту, під яким слід розуміти систему принципів і методів формування і реалізації управлінських рішень, які пов'язані із створенням найбільш раціональної структури фінансів, перерозподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства і із швидкістю оборотності грошових коштів.

В рамках теорії системи збалансованих, яка була розроблена Робертом Капланом і Девідом Нортон [55] збалансований фінансовий менеджмент заснований на концепції рівноваги по відношенню до трьох складовим: баланс між фінансовими та нефінансовими, такими, що запізнюються і випереджаючими індикаторами, внутрішніми і зовнішніми компонентами.

Структурно збалансована система показників складається з наступних компонентів, представлених на рис. 3.1.



Рисунок 3.1 – Складові збалансованої системи показників

Джерело: складено автором на основі даних[55]

Проведений аналіз вітчизняного ринку кондитерської продукції показав, що тиск конкурентів на ПрАТ «ВО «КОНТІ»» посилюється. Дослідження фінансового

стану підприємства показав, що багато показників мають чітку тенденцію до зниження. Отже, основним напрямом підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «ВО «КОНТІ» є оптимізація фінансового забезпечення.

Оскільки основною проблемою, з якою зіткнулося ПрАТ «ВО «КОНТІ» це низький рівень рентабельності продукції, недостатність власного капіталу, низькі показники платоспроможності підприємства і т.д., стратегії необхідно направити, в першу чергу, на нормалізацію фінансового забезпечення підприємства, тому пропонується дві основні стратегії:

Стратегія 1. Максимізація рентабельності власного капіталу в умовах мінімального можливого рівня втрати фінансової стійкості.

Стратегія 2. Стратегія максимально ефективного використання позикового капіталу.

В результаті проведеного регресійного аналізу було зроблено висновок, що найбільше на конкурентоздатність підприємства ПрАТ «КОНТІ» має вплив коефіцієнт швидкої ліквідності, що показує здатність підприємства погасити короткострокові зобов'язання вчасно, використовуючи високоліквідні активи, а саме: грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторську заборгованість тощо. Тобто він демонструє рівень платоспроможності або ж неплатоспроможності підприємства із нормативом в межах 0,5 - 1 і вище. Аналізуючи фінансовий стан ПрАТ «КОНТІ» була помічена позитивна тенденція значення цього показника. Критичним та найнижчим, за проаналізований період 2017- 2020 рр., коефіцієнт показав себе у 2018 році – 0,37. У 2019 році він склав 3,54, а в 2020 році – 3,29. Для подальшого недопущення значення коефіцієнту нижчого за його нормативне значення слід робити кроки у бік підвищення обсягу високоліквідних активів та зменшення суми поточних активів. Так, якщо у 2022 році суму поточних зобов'язань знизити на 5%, тоді коефіцієнт швидкої ліквідності складе 3,46. Аналогічно, якщо продовжувати знижувати поточні зобов'язання на 5% у наступних роках, то показник швидкої ліквідності буде мати доволі стабільне позитивне значення.

Говорячи про ефективне використання позикового капіталу, варто спрогнозувати коефіцієнт концентрації позикового капіталу, який вказує на рівень

левериджу компанії. Леверидж означає застосування позикового капіталу або ж фінансових інструментів із ціллю підвищення потенційної рентабельності інвестицій.

Нормативним значенням показника вважається 0,4 – 0,6. Проте значення показника значно коливається залежно від галузі. Аналізуючи фінансовий стан ПрАТ «КОНТІ» у 2017-2020 рр. було з'ясовано, що нормативу відповідав лише 2017 рік із показником 0,65. У наступних роках коефіцієнтне значення концентрації позикового капіталу мало зависоке значення, у 2018 р. – 0,87; у 2019 р. – 0,85; у 2020 р. – 0,89. Це свідчить про високий рівень фінансових ризиків, проте, варто зауважити, що залучення позикового капіталу дозволяє забезпечити ріст компанії. У ситуації із ПрАТ «КОНТІ» очікується поступе зниження об'єму залучених коштів. Тому, наприклад, скорочення довгострокових зобов'язань на 10 % призведе до того, що вже у 2022 р. коефіцієнт концентрації позикового капіталу становитиме 0,81, а у 2023 р. – 0,74, тобто буде наявна позитивна тенденція зміни.

Також нами рекомендовано звернути увагу на значення коефіцієнту рентабельності капіталу, що дозволяє прослідкувати зростання або ж зниження добробуту підприємств за обраний період. Звичайно, більш високі коефіцієнтні показники кращі, адже вони демонструють збільшення, хоча і відносно чистого прибутку, що генерується із тієї ж суми капіталу. Звертаючись до показника рентабельності капіталу ПрАТ «КОНТІ», бачимо зниження коефіцієнта. Найкраще коефіцієнт рентабельності власного капіталу показав себе у 2019 р. склавши – (9,93). У 2017 р. коефіцієнт рентабельності власного капіталу склав – (10,39), у 2018 р. – (17,97) а вже у 2020 р. – суттєво нижче норми (45,45). З огляду на розрахунок коефіцієнту рентабельності власного капіталу, можемо стверджувати, що зменшення обсягу власного капіталу приведе до підвищення його рентабельності. Зменшення виробничих і збутових, а також інших витрат дозволить збільшити чистий прибуток. Проте, всі ці дії варто проводити за умови, що ефективність роботи підприємства не буде знижуватися під впливом змін. Таким чином, зниження суми власного капіталу на 10 % призведе до збільшення його рентабельності та позитивної тенденції зміни коефіцієнту рентабельності власного

капіталу, у 2022 р. – (39,8), у 2022 р. (34,15).

Проаналізувавши позиції ПрАТ «ВО «КОНТІ»» на міжнародному ринку, нами було виокремлено ряд негативних чинників, які мають вплив на ефективність діяльності підприємства. Наразі важливим завданням є вирішення пов'язаних з цим проблем, що як наслідок можуть забезпечити не тільки збереження позицій підприємства, а й підвищення його конкурентоздатності.

Основні проблеми з якими стикається підприємство ПрАТ "КОНТІ" після проведення процедури фінансової реструктуризації:

- ✓ Наявність серйозних конкурентів на рику;
- ✓ Тенденція до нестійкого стану підприємства;
- ✓ Загроза негативного впливу зовнішніх факторів.

Підприємству рекомендовано провадити у покращенні своєї діяльності заходи маркетингові і виробничо-технологічні. Так, підприємство ПрАТ "КОНТІ" має доволі сильні конкурентні позиції на ринку, проте йому слід бути уважним та не втрачати пильність, адже компанії-конкуренти такі як "Рошен" та ПрАТ "АВК" продовжують своє змагання за лідерство. Рекомендовано підвищити участь підприємства у міжнародних та вітчизняних виставках із метою збільшення впізнаваності.

Не слід призупиняти процес модернізації виробництва та впровадження нових технологій, закупки нового якісного обладнання, адже кондитерський ринок швидко розвивається, тому збавляти темпи розвитку підприємства протипоказано. Звичайно, варто робити кроки у запровадження нових марок та розширення асортименту продукції з метою більшої зацікавленості покупців.

Окрема проблема є досить важливою, адже полягає у наявності зовнішніх ризиків. Основним з них є ризик у проблемі із сировинним постачанням. Для того, щоб боротися із цією проблемою необхідно постійно розширювати мережу постачальників сировини та укладати довгострокові договори із поставок. Варто також враховувати основні тенденції ринку та питання пов'язанні із законодавством, причому як і на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Окремо варто робити акцент саме на цінах, враховуючи рівень забезпеченості

основних покупців товарів:

1. Встановлювати більших цін на новий асортимент із акцентом на корисності;
2. Цінові святкові знижки;
3. Встановлювати ціни на кондитерські вироби, аналізуючи рівень цін конкурентів та штудуючи їх прайс-листи.

Перелічені вище заходи дозволять ПрАТ "КОНТІ" не тільки зберегти свої позиції на конкурентному ринку, але й домогтися позиції основного лідера та лише підсилити свою конкурентоздатність. Варто зазначити, що непоганою стратегією в рамках продукування кондитерської продукції може стати стратегія фокусування. Вона полягає у власній дистрибуційній мережі, яка підвищить прибуток шляхом унікальності продукції, підвищенню іміджу компанії, як піклується про корисність для здоров'я свої покупців.

3.3 Шляхи зменшення кредиторської та дебіторської заборгованості ПрАТ «ВО «КОНТІ»»

Материнською компанією «КОНТІ» була визнана її неспроможність своєчасно виконати свої зобов'язання. Так, 02.07.2019 за заявою Позичальника про фінансову реструктуризацію та з урахуванням згоди Банку на проведення реструктуризації була розпочата процедура реструктуризації боргу.

Станом на 31.12.2019 року довгострокова заборгованість ПрАТ «ВО «КОНТІ»» за кредитами банків складала 1 308 243 грн. який складався із суми основного боргу 769 620 тис. грн. в АТ «Укрексімбанк» та довгострокових відсотків за кредит на суму 538 623 тис. грн. Станом на 31.12.2020 сума заборгованості склала 1 257 038 грн. Станом на 01.01.2018 та 31.12.2018 кредит обліковувався як короткостроковий.

В результаті реструктуризації заборгованості за Законом України «Про реструктуризацію» від 14 червня 2016 року по кредитах перед Акціонер Товариством «Державний експортно-імпорتنний банк України» у Групі виникли

довгострокові зобов'язання за реструктуризованими кредитами.

Розглядаючи більш детально структуру кредиторської заборгованості із табл. 3.1 можна прослідкувати позитивні здвиги. Наприклад, суттєвий спад заборгованості за товари та послуги, а також по іншим поточним зобов'язанням. Станом на 2019 р. зобов'язання підприємства за короткостроковими кредитами банків становить 45 900 тис. грн. У 2020 р. вони збільшились до 46 404 тис. грн.

Аналіз кредиторської довгострокової заборгованості та короткострокових зобов'язань дає змогу стверджувати, що для компанії «КОНТІ» конче необхідна подальша робота та контроль за своєю борговою відповідальністю з метою збереження позитивних наслідків фінансової реструктуризації та подальшого збільшення фінансової стійкості.

Говорячи про дебіторську заборгованість, мало працювати з прибутком, який значиться в документах бухгалтерського обліку. Треба вести справу так, щоб дебіторська заборгованість практично була відсутня, а на банківському рахунку постійно перебували достатні обігові кошти. Якщо фактично ситуація інша, то необхідно приймати найбільш термінові заходи по виходу із критичного становища. ПрАТ «ВО «КОНТІ» демонструє позитивну тенденцію до зменшення дебіторської заборгованості (у 2020 році дебіторська заборгованість скоротилась на 33 866 тис. грн. порівняно з 2019 роком), але все ще залишається масивною. Станом на 2019 рік дебіторська заборгованість ПрАТ «ВО «КОНТІ» становила 557 822 тис. грн.

Дебіторська заборгованість не вигідна підприємству, адже являється знерухомленням власним оборотних коштів. Очевидним є висновок про необхідність її максимального скорочення. Проте слід враховувати інфляцію і мати на увазі, що будь-яке прострочення платежу може призвести до того, що підприємство буде отримувати лише частину від вартості продукції, що реалізовано.

Таблиця 3.1 Структура кредиторської заборгованості ПрАТ «ВО
«КОНТІ»», 2017-2020 рр.

Кредиторська заборгованість за видами	01. 01.2018	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Короткострокові кредити банків	875 310	846 810	45 900	46 404
- Кредиторська заборгованість за основними зобов'язаннями	4 034	5 127	11 043	8 949
Кредиторська заборгованість товари, роботи, послуги	67 569	61 632	65 232	70 131
Заборгованість перед бюджетом	7 703	8 025	3 295	1 344
Заборгованість по заробітній платі	4 010	5 048	5 927	5 184
Заборгованість по страхуванню	884	1 112	1 394	1 213
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	77	2 784	2 012	1 231
Поточні забезпечення, у тому числі	10 946	14 434	11 302	11 547
- Забезпечення під виплату відпусток	7 347	9 582	11 302	11 547
Інші поточні зобов'язання	325 242	477 327	12 577	12 782

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності [42, 43, 44, 45]

На прикладі ПрАТ "КОНТІ" для того, щоб прискорити повернення коштів дебіторської заборгованості є необхідністю надавати покупцям знижки за зменшення строку її погашення. Це, в свою чергу, буде спонукати їх платити по своїм рахункам до крайнього встановленого строку сплати. Ця метода є доволі

популярною у високорозвинених країнах, тому що підприємству набагато вигідніше надати знижку, проте отримати швидку оплату рахунків, тим самим не втрачаючи частину вартості реалізованої продукції, внаслідок інфляції. Також доцільно впроваджувати при відпуску продукції їх передоплату, застосовувати вексельні розрахунки, адже це дозволить отримувати відсотки за відстрочку платежу, а також здійснювати механізм факторингу, що полягає в продажі банку права підприємством на залучення грошових коштів за платіжним дорученнями за товари, якщо термін її оплати минув, або ж є поточним, в обмін на заробляння основної частини заборгованості (за мінусом комісійних відсотків банку). Необхідне здійснення постійного контролю суб'єктом господарювання за оптимальним розміром дебіторської заборгованості та слідкувати чи відповідає задана відстрочка платежу умовам ринку. Запровадження цих заходів допоможе підприємству знизити розмір дебіторської заборгованості та надасть можливість використовувати дебіторської заборгованості у його подальшій інвестиційній та операційній діяльності.

Запропоновано наступні кроки для боротьби із підвищенням кредиторської заборгованості:

- Поступовий ріст чисельності покупців, що допоможе уникнути ризику несплати;
- Подальша спроба переоформлення кредиторських зобов'язань у бік продовження термінів користування коштами та відстрочення погашення (варто зазначити, що повністю оцінювати позитивно збільшення періоду повернення грошових коштів неварто, адже наявність великого терміну погашення погіршую діловий імідж підприємства серед постачальників, а також посилюється ризик ведення державою штрафних санкцій).
- Передача прав власності на основні кошти і матеріали (позика гаситься шляхом передачі майна кредитору).
- Контроль за дебіторської заборгованості, адже її зменшення призведе до зниження за кредиторською заборгованістю.

Система управління кредиторською заборгованістю повинна включати

планування, нормування, організацію контролю, аналіз і регулювання цих процесів. Тільки комплексний підхід дозволить забезпечити ефективне управління кредиторською заборгованістю.

Одним з недоліків фінансового управління ПрАТ «КОНТІ», як показав проведений аналіз, є невідповідність власного і позикового капіталу. У зв'язку з цим наступним етапом щодо підвищення фінансової стійкості ПрАТ «КОНТІ» є визначення заходів щодо збільшення частки грошових коштів і матеріалів в складі оборотних активів.

Дана часка може бути отримана за допомогою проведення наступних рекомендацій:

- отримання прибутку від основної діяльності внаслідок чого буде збільшуватися власним капітал;
- формування управлінням штрафних санкцій за прострочення платежу у виді пред'явлення покупцям та замовникам пені, адже цим можна буде компенсувати затримання в поверненні грошових коштів;
- повернення виданих авансів;
- зменшення запасів сировини, палива, матеріалів до оптимальних розмірів, шляхом їх реалізації оптом, або ж бартерних угод;
- підвищення обсягу високоліквідних активів в структурі оборотних активів та скорочення витрат на залучення позикових ресурсів.

Таким чином, моделюючи структуру балансу і визначаючи заходи щодо отримання необхідної суми для оптимізації балансу, можна домогтися значного поліпшення фінансової стійкості організації, не втративши по інших напрямках економічного розвитку фірми.

Висновки до Розділу 3

За результатами проведеного регресійного аналізу було з'ясовано, що найбільший вплив серед обраних факторів на конкурентоздатність підприємств надає коефіцієнт швидкої ліквідності. Коефіцієнт ліквідності активів вимірює

здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів, а показник оборотності власного капіталу демонструє ефективність використання власного капіталу підприємством. Було виокремлено наступні проблеми із якими стикнулося ПрАТ «КОНТІ» після проведення процедури фінансової реструктуризації:

1. Наявність на ринку компаній, що мають сильну конкурентну позицію;
2. Нестійкий фінансовий стан компаній;
3. Загроза негативного впливу зовнішніх факторів.

На основі наявних проблем було запропоновано шляхи їх вирішення, основними з яких є:

1. Забезпечити максимально ефективне використання позикового капіталу;
2. Контроль за коефіцієнтом швидкої ліквідності, який за результатами регресійного аналізу має найбільший вплив на конкурентоздатність ПрАТ «КОНТІ»;
3. Збалансування дебіторської та кредиторської заборгованості компанії;
4. Подальше переоформлення кредиторської заборгованості у бік подовження термінів користування позиковими коштами.

ВИСНОВКИ

Аналіз теоретичних основ процесу реструктуризації підприємств дозволяє зробити висновок про потребу подальшого дослідження організаційно - економічного механізму реструктуризації підприємств, адже саме процес реструктуризації є доволі значимим та перспективним напрямком в поліпшенні антикризового управління підприємствами та забезпечення їх фінансової стійкості. В роботі систематизовані підходи до встановлення суті визначення «реструктуризація», а також «фінансова реструктуризація», аргументована потреба регулювання цих процесів, запропоновані підходи до встановлення потреби виконання фінансової реструктуризації і способів удосконалення фінансового становища, на підставі реально працюючого конкретного підприємства.

Фінансова реструктуризація необхідна як стратегічно нестійким підприємствам для подолання і запобігання кризи, так і стратегічно стійким підприємствам для підтримки стійкості і розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Про фінансову реструктуризацію в цілому можна сказати, що вона спрямована на зростання ефективності виробництва, збільшення конкурентоздатності підприємств і продукції, що випускається ними, а також на поліпшення їх інвестиційної привабливості. Часто вона включає в себе групу заходів, спрямованих на удосконалення організаційної структури та функцій управління: створення сучасної інформаційної системи та документообігу; модернізацію технічних і технологічних аспектів виробництва; вдосконалення фінансово-економічної політики; краще використання матеріальних і трудових ресурсів; зниження виробничо-збутових витрат.

Фінансова реструктуризація підприємств є актуальною темою для дослідження в сформованих на сьогодні економічних відносинах між суб'єктами української економіки. Інтеграція бізнесу в умовах переходу до ринкової економіки вимагає особливої уваги при розробці методологічних основ фінансової

реструктуризації підприємств і при застосуванні світового досвіду. Українська економіка має свої особливості, тому дослідження проблем фінансової реструктуризації українським підприємств ніколи не втратять свою актуальність, адже вітчизняний бізнес підлягає постійній трансформації: українська економіка зростає, підприємства розширюються, виходять на нові ринки діяльності, як національні, так і міжнародні, змінюється методи управління підприємствами. Це говорить про те, що механізми реструктуризації широко використовуються управлінцями підприємств.

У першому розділі кваліфікаційної роботи було окреслено поняття і сутність реструктуризації та фінансової реструктуризації зокрема та визначено методологію її проведення, виокремлено напрямки здійснення фінансової реструктуризації підприємств, основними з яких є: фінансова реструктуризація активів та пасивів балансу, а також грошових потоків підприємства. Було підкреслено роль фінансової реструктуризації у досягненні конкурентоспроможності підприємств. Конкурентоздатність є категорією, яка найбільш повно відображає ефективність діяльності економічного суб'єкта. Комплексний процес фінансової реструктуризації є ефективним способом уникнення неплатоспроможності підприємства, покращення його інвестиційної привабливості, що, як результат, забезпечує стабільні позиції підприємства на ринку, підвищуючи його конкурентоздатність.

У другому розділі роботи було проведено аналіз фінансової стійкості успішно реструктуризованого вітчизняного підприємства, а саме ПрАТ «КОНТІ», розглянуто його конкурентне середовище та проаналізовано стан кондитерської галузі України. У ході проведення аналізу фінансової діяльності ПрАТ «КОНТІ» на основі її фінансової звітності було розраховано та оцінено коефіцієнтні значення ліквідності балансу, платоспроможності та кредитоспроможності компанії. В ході розрахунків були виявлені її основні проблеми слабкі сторони та сильні сторони, а також ризики фінансової діяльності підприємства. Проведений аналіз показав, що, з одного боку, ПрАТ «КОНТІ» є підприємством, що знаходиться у постійному розвитку та пошуках альтернативних методів боротьби з ризиком

неплатоспроможності, а з іншого – компанія знаходиться на стадії спаду своїх економічних показників. Так, на момент 2018 року стан ПрАТ «КОНТІ» був далекий від стабільних позицій і з чого був зроблений висновок про незадовільний економічну стійкість компанії. Із метою попередження та запобігання банкрутства компанії була проведена фінансова реструктуризація наслідком якої стало суттєве зменшення короткострокових зобов'язань підприємства та покращення його окремих коефіцієнтних показників. Наприклад, коефіцієнт покриття у 2020 році наблизився до значення 4, що є дуже непоганим результатом та збільшився коефіцієнт рентабельності продукції. У 2019 та 2020 прослідковується поліпшення ситуації та відповідності коефіцієнту фінансової стійкості нормативному значенню у 0, 9, що говорить про відсутність надмірної залежності ПрАТ «КОНТІ» від короткострокових джерел фінансування.

У третьому розділі було побудовано регресійну багатофакторну модель на основі якої було зроблено висновок, що найбільше на рівень конкурентоздатності підприємства впливає коефіцієнт швидкої ліквідності. У результаті проведеного регресійного та фінансового аналізу ПрАТ «КОНТІ» було зроблено пропозиції щодо поліпшення конкурентоздатності підприємства запропоновано шляхи зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості. Для забезпечення та підтримки належного рівня стабільності та конкурентоздатності ПрАТ «КОНТІ» в дипломній роботі приведені наступні основні рекомендації: сприяння максимізації рентабельності власного капіталу та ефективному використанню позикового капіталу, розширення участі підприємства у вітчизняних та міжнародних виставкових заходах та продовжувати модернізовувати виробництво, адже підприємство знаходиться в умовах динамічного та конкуруючого середовища кондитерської галузі; підтримання та покращення іміджу компанії як серед покупців, так і серед постачальників, подальше переоформлення кредиторської заборгованості у бік подовження термінів користування грошовими коштами, рухи у бік чіткого збалансування кредиторської та дебіторської заборгованості компанії, збільшення частки швидкоореалізованих активів в структурі оборотних активів.

Обґрунтування необхідності проведення фінансової реструктуризації на

сучасних підприємствах дозволяє ідентифікувати фактори, які можуть надати цьому процесу комплексний, превентивний характер. Саме фінансова реструктуризація являється основним методом попередження банкрутства підприємства, поліпшення його фінансової стійкості та забезпечення конкурентоздатності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. *КНЕУ*, 2004, С. 56-90.
2. Мазур І.І., Шапіро В.Д. Реструктуризація підприємств і компаній. *Економіка* 2001, № 1, С. 92-98.
3. Бараненко С.П. Ціль та види проведення реструктуризації підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/tsel-i-vidy-provedeniya-restrukturizatsii-predpriyatiy/viewer>
4. Ломачинська І.А. Формування сучасного концептуального підходу до визнання сутності фінансів підприємств / І.А. Ломачинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2128>
5. Базилінська О.Я. Управління фінансами підприємств: фінансова реструктуризація і конкурентоспроможність підприємств / О.Я. Базилінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lukyanenko.at.ua/_ld/1/182.pdf
6. Закон України «Про банкрутство» від 30.06.1999 № 784-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/784-14>
7. Білик М.Д. Управління фінансовими ресурсами державних підприємств. *Українська академія банківської справи*, 2009, С. 150-175.
8. Лепьохіна І.О. Сутність та зміст фінансової реструктуризації підприємства. *Економіка та підприємництво*, 2011, № 3, С. 171–175.
9. Гринюк Н.А. До проблем проведення фінансової реструктуризації підприємств. *Серія економічна*, 2007, № 69, С. 61–64.
10. Гравель Є.Ю. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємств. *Держава та регіони*, 2017, № 1, С. 91-93.
11. Журавльова О.Є. Фінансова стійкість підприємства: теорія і практика. *Формування ринкової економіки*, 2019, № 22, С. 523- 526 с.

12. Свечкіна А.Л. Реструктуризація підприємств в умовах трансформації економіки країни. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econindustry.org/arhiv/html/2010/st_51_11.pdf
13. A Graphical Explanation of The Financial Restructing Process. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fulcrum.com/financial-restructuring/>
14. Капкайкіна Є.В. Забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні. *Вісник ДДФА. Економічні науки*, 2019, № 1, С. 161-169.
15. Міхов Л.І. Реструктуризація підприємств: шляхи підвищення їх конкурентоспроможності. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*, 2010, № 2(10), С.57-60.
16. Артеменко В.О. Характеристика чинників впливу на ефективність функціонування оборотних активів підприємств аграрного сектору. *Фінансовий простір*, 2014, № 1(13), С. 19-24.
17. Оспіщев В.І. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємств. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*, 2009, № 2, С. 218-223.
18. Курочкін Д.В. Методи оцінки фінансової стійкості підприємства. *Сучасна економіка*, 2019, № 1, С. 107-112.
19. Лахтіонова Л.А. Економічна категорія «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2019, Вип. 16(2), С. 327-338.
20. Рибаківа О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення. *Науковий вісник академії муніципального управління*, Серія «Економіка», 2009, С.57-63.
21. Спіріна М. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, 2004, №8, С. 176-182.
22. Мельник О.М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми*

розвитку; *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Сер. Економічна, 2018, № 691, С. 188-192.

23. Овсяннікова А.О. Оцінювання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства як інструменту контролю за його діяльністю. *Наука і вища освіта : тези доповідей XXIII Міжнар. наук. конф., м. Запоріжжя, 23 квітня 2015 р. Класичний приватний університет*. Запоріжжя: КПУ, 2019, 638 с.

24. Global bank ruptcy report Dun & Bradstreet World wide Network. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bisnode.dk/globalassets/danmark/dokumenter/global-bankruptcyreport-2019.pdf>

25. Закон України «Про фінансову реструктуризацію». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-19#Text>

26. Український досвід фінансової реструктуризації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2021/01/19/670152/>

27. Русіна Ю.О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств та фактори, що на неї впливають. *Міжнародний науковий журнал*. 2017, №2, С. 91-94.

28. Сметанюк О.А. Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства. *Економічний простір*. 2014, № 85, С. 187-196.

29. Філонич О.М. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка і регіон*. 2018, № 1(32), С. 199-202.

30. Штембуляк Д.О. Фінансова стійкість підприємства в умовах ринкової турбулентності. *Економика и управление*, 2010, № 1, С. 119-123.

31. Аграрний медіа холдинг, інформаційне агентство Landlord [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://landlord.ua/news/z-kym-torhuvala-silskohospodarskoiu-produktsiieiu-ukraina-u-2020-rotsi/>.

32. Фінансова реструктуризація в умовах сьогодення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://yur-gazeta.com/publications/practice/bankivske-ta-finansove-pravo/finansova-restrukturizaciya-v-umovah-sogodennya.html>

33. Захарова Н.Ю. Оцінка фінансової стійкості аграрних підприємств/ Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2018. – №3. – С. 28-35.
34. Звіт про роботу непрацюючих кредитів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mof.gov.ua/storage/files/NPL_0720%20v2.pdf
35. Фінансова реструктуризація: Нове життя старих речей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA009430
36. Офіційний сайт секретаріату фінансової реструктуризації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fr.org.ua/>
37. Офіційний сайт міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk>
38. Говорушко Т.А., Сілакова ГВ. Формування джерел фінансування інвестиційної діяльності на підприємствах кондитерської промисловості в умовах глобалізації економіки. *Логос*, 2013, С. 208
39. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
40. Лисевич В. В. Дослідження конкурентоспроможності товарів у системі стратегічного маркетингового аудиту конкурентоспроможності підприємств. *Продуктивність*, 2003, №4, С. 14.
41. Candy Industry's Global Top 100 Candy Companies Lists [Електронний ресурс].- Режим доступу:
<https://www.candyindustry.com/2020/global-top-100-candy-companies>
42. Офіційна річна фінансова звітність ПрАТ «КОНТІ» 2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://konti.ua/download/issuer/richna-informatsiya-emitenta-tsinnikh-paperiv-za-2017-rik.pdf>
43. Річна фінансова звітність ПрАТ «КОНТІ» 2018 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://konti.ua/download/issuer/richna-informatsiya-emitenta-tsinnikh-paperiv-za-2018-rik.pdf>
44. Річна фінансова звітність ПрАТ «КОНТІ» 2019 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://konti.ua/download/issuer/2019/fz-konsol-311219.pdf>
45. Річна фінансова звітність ПрАТ «КОНТІ» 2020 р. [Електронний ресурс]

– Режим доступу: <https://konti.ua/download/issuer/2020/25112243-financ-statements-with-notes-2020.pdf> ..

46. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. *Актуальні проблеми економіки*, 2018, № 8, С. 83-90.

47. Борецька Н.П. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*, 2016, № 20, С. 63-66.

48. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові фінансового стану підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018, №7, С. 26-28.

49. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика [Електронний ресурс] *Центр учбової літератури.*, 2009. Режим доступу до ресурсу: <https://subject.com.ua/pdf/80.pdf>.

50. Ткаченко І.П., Чувачалова І.А., Чувачалов О.А. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення. *Ефективна економіка*. Дніпро, 2012. № 5. С. 96–104.

51. Лагодієнко Н.В. Розробка моделі стратегічного контролінгу для підприємств кондитерської галузі в умовах антикризового управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-12_0-pages-271_279.pdf

52. Офіційний сайт компанії ПАТ «Конті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.konti.com/ua/>

53. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Інноваційна економіка*, 2012, № 12, С.75 – 88.

54. Корінев В. Л. Оцінювання конкурентоспроможності об'єктів і суб'єктів господарювання. *Вісник ЗНУ*, 2011, № 2(10), С. 45 – 52.

55. Каплан Р. С. Збалансована система показників. Від стратегії до дій. *ЗАО «Олімп-Бізнес»*, 2004, С.139-145.

56. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. *ЖДТУ*, 2004, С. 255-264.

57. Р.М. Літранович Моделі регресійного аналізу. Теорія і практика. МЕНУ, 2011, С.13-25.
58. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу. Київ, 2008. С. 58-73.