

МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Спеціальність **Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**

Спеціалізація

Кваліфікаційний рівень **магістр**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему **«Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства та розроблення програми запобіжних заходів (на прикладі ТОВ «Петма»)»**

студентки **Антонюк Олена Юріївна**

До захисту допущено:
завідувач кафедри менеджменту
_____ О.В. Ващук
«_____» _____ 202_ бр.
Науковий керівник, доктор наук
кафедри менеджменту
_____ Дехтярьова А.В.
« _____ » _____ 2026 р.
Виконано студенткою групи
ТУнк-8-24 М₁ФБС (2,0зсдс)

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Сутність банкрутства, причини та ознаки неплатоспроможності	10
1.2. Методичні підходи до оцінки ймовірності банкрутства: зарубіжний та вітчизняний досвід	17
1.3. Організаційно-правові засади процедури банкрутства та санації	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА ТОВ «ПЕТМА»	34
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства	34
2.2. Комплексна оцінка фінансового стану (ліквідність, стійкість, ділова активність, прибутковість)	37
2.3. Розрахунок ймовірності банкрутства за моделями (Альтмана, Терещенка, Таффлера)	52
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ТА ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ	58
3.1. Стратегічні напрями покращення фінансового стану	58
3.2. Розробка плану санації або реструктуризації заборгованості	66
ВИСНОВКИ	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ	93

ВСТУП

На сьогоднішній день, в умовах які склалися в Україні, з урахуванням довготривалих карантинних обмежень, які мали сильний вплив на господарчу діяльність, та з наслідків повномасштабного вторгнення, підприємства ведуть свою діяльність в умовах постійних зростаючих ризиків. Постійні бойові дії, руйнування транспортних зв'язків, стрибки курсу валют та відповідно і цін, певні обмеження в орієнтації на сферу міжнародної торгівлі, наявна податково-бюджетна турбулентність – все це активно впливає на діяльність та фінансову стійкість як існуючих підприємств, так і тих, що плануються створюватись.

Визначення ризику банкрутства є однією з головних проблем для підприємств у сучасних умовах, на фоні з постійною зміною ринкових умов, конкурентним тиском, інноваціями в технологіях та зростаючими вимогами споживачів. Все це підкреслює актуальність даного дослідження.

В умовах сьогодні економіка України взяла напрямок до євроінтеграції. Це спричиняє необхідність певних змін, в першу чергу запускає процес пристосування до нових умов діяльності, освоєння або підлаштування під нове середовище, гармонізоване із нормами Європейського Союзу.

Особливо значущим є це пристосування для підприємств, які займаються логістикою, насамперед для тих, тісно працює з міжнародним ринком. Орієнтація на європейський ринок несе свої виклики та шанси, а для цього необхідна комплексна діагностика підприємства. Стратегічний аналіз допоможе вивчити поточний стан компанії для виявлення проблем і точок росту, зробить оцінку ефективності діяльності, ресурсів та ринкових позицій. Це дозволить створити план дій для нових реалій та сформувати гнучку модель реагування на кризові умови.

Метою проведення дослідження за обраною тематикою є наукове обґрунтування теоретичних та практичних аспектів діагностики ймовірності банкрутства підприємства та обґрунтування шляхів запобігання банкрутству на прикладі ТОВ «Петма».

Об'єктом дослідження виступає фінансово-господарська діяльність підприємства, його фінансовий стан та результати функціонування в умовах конкурентного середовища, а також підходи та методи здійснення оцінки системи фінансової безпеки підприємств логістичного сектору.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних інструментів, спрямованих на оцінку фінансової стійкості, своєчасне діагностування кризового стану підприємства та розробку ефективних заходів для запобігання банкрутству.

Основні завдання:

- Діагностика причин неспроможності та природи фінансового краху, тобто банкрутства;
- Діагностика фінансової неспроможності: міжнародний досвід, вітчизняні моделі та їх адаптація в Україні їх застосування на практиці в українських реаліях;
- Дослідження нормативно-правового регулювання неплатоспроможності;
- Надання загальної характеристики фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Петма»;
- Оцінювання фінансового стану ТОВ «Петма»;
- Аналіз ймовірності банкрутства підприємства;
- Визначення напрямів покращення ефективності діяльності підприємства;
- Формування системи антикризових заходів прогнозування та запобігання банкрутства.

Методи дослідження. Дослідження виконано із застосуванням різноманітних загальнонаукових та спеціальних методів, а саме: аналіз та синтез – дозволяє розділити фінансову звітність на окремі складові для ретельного вивчення та подальше об'єднання у загальний висновок; індукції та дедукції – перехід від окремих фінансових показників до узагальнених висновків про фінансовий стан компанії та навпаки; системний аналіз – розглядає фінансову діяльність як єдиної системи; коефіцієнтний аналіз – розрахунок базових показників фінансової діяльності; горизонтальний та вертикальний аналіз – дозволяє порівняти статті балансу та звітів у динаміці та визначити їх структуру.

Практична цінність дослідження в тому, що розроблені рекомендації можуть бути використані на практиці для підвищення ефективності системи фінансової безпеки. Зазначені методи допоможуть своєчасно виявити можливі загрози, спрогнозувати та зменшити ризики для фінансової стійкості та підвищити якість стратегічного планування в умовах нестабільності.

Джерельна базу дослідження складається з нормативно-законодавчих актів України, навчальних посібників, підручників, статей, річної фінансової звітності та основних показників діяльності ТОВ «Петма», Internet-ресурсів та результатів власних досліджень.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність банкрутства, причини та ознаки неплатоспроможності

В існуючих на сьогодні економічних умовах кількість збиткових підприємств неупинно зростає. Левовій частці українських підприємств властиво наявність певного рівня неплатоспроможності та кризи, що призводить в кінцевому результаті до банкрутства. Спостерігається зменшення темпів економічної діяльності, що стало наслідком тривалих та активних військових дій, тому актуально розглядати механізми фінансового оздоровлення, вивчати сучасні санаційні механізми, моніторити процедури неплатоспроможності, вивчення етапів фінансової стабілізації.

Дане питання носить національний характер та соціальну значущість, адже стабільний розвиток та рівень життя українців, збереження їх соціальних гарантій обумовлено фінансовою надійністю суб'єктів господарювання. Банкрутство суб'єктів господарювання спричиняє зростання незайнятості населення, зубожіння та соціальну дестабілізацію, а також протистояння між власниками та найманим персоналом.

Дослідженням поняття банкрутства відображено у працях як вітчизняних так і міжнародних експертів: Бланк І.О., Пластун О.Л., Андрущак Є.М., Рудика В., Яблонська А.С., Салига К., Спрінгейт Г., Терещенко О., Янковець Т. Альтман Е., та інші.

На сьогодні існує багато недостатньо досліджених питань, щодо поняття банкрутства. Досі відсутня єдність у поглядах на суть поняття, у повній мірі не встановлені передумови неплатоспроможності та не ідентифіковані причини банкрутства, його наслідки та превентивні заходи, що були б дієвими в українських реаліях.

У наукових працях пропонується різноманіття визначень терміну «банкрутство». Підходи деяких учених та дослідників щодо трактування поняття «банкрутство» наведено в табл.1.1.

Таблиця 1.1.Трактування поняття «банкрутство» науковцями [37]

Автор	Поняття «банкрутство»	Ключові слова
Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»	Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [6].	Неспроможність боржника відновити свою платоспроможність
О.О. Терещенко	Банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [13].	Неспроможність задовольнити вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом
Бланк І.О.	Банкрутством є встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом [3].	Фінансова неспроможність підприємства
О.Л. Пластун	Банкрутство – це підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможлиблює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним [11].	Підсумковий результат глибокої фінансової кризи
Н.А. Голощанов	Банкрутство підприємства – неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги у зв'язку з відсутністю у нього грошових коштів для сплати [5].	Неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями
О.Я. Базилінська	Банкрутство – це неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом [2].	Неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями
Є.М. Адрущак	Банкрутство – це визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов'язаннями через нестачу активів у ліквідній формі [1].	Незадовільне господарське становище
Р. Брелі та С. Майерс	Банкрутство – це ринковий спосіб покарання компанії за масштабні помилки в менеджменті. Банкрутство пов'язано з реалізацією катастрофічних ризиків, що виникли в процесі її невдалої фінансово-господарської діяльності [4].	Ринковий спосіб покарання компанії за масштабні помилки в менеджменті.
А.С. Яблонська	Банкрутство – це з юридичних підстав ліквідація підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [16].	Юридична підстава ліквідації підприємства
Г. Ляшенко	Банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, а тому його правомірно розглядати як плату за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, ринків збуту, у ціноутворенні, найманні робочої сили [10].	Наслідок незадовільного управління підприємством

Отже, на мою думку, банкрутство – це результат незадовільного управління підприємством, що призвело до абсолютної неплатоспроможності неплатника, це плід фінансового колапсу, у підсумку чого підприємство не здатне задовольнити зобов'язання перед кредиторами.

На відміну від зарубіжної практики, де у законодавстві поняття «банкрутство» характеризується вчиненням боржником кримінально протиправних дій, наслідком яких є неповернення боргу, що є досить вузьким значенням. В свою чергу в українському законодавстві терміни «банкрутство» та «неспроможність» являються тотожними поняттями. Термін «неспроможність» або «неплатоспроможність» мають ширше поняття, яке характеризує нездатність боржника виконати свої зобов'язання перед кредиторами в установлені терміни.

Також існують різні погляди щодо класифікації банкрутства. Шморгун Н.П. виокремлює три основних види, а саме – випадкове, навмисне, необережне, табл.1.2.

Таблиця 1.2. Основні види банкрутства [44]

Вид банкрутства	Причини банкрутства
Випадкове	Виникає внаслідок дії непередбачуваних та надзвичайних обставин. Це може бути політична нестабільність, економічна криза, стихійне лихо чи інші форс-мажорні ситуації, що безпосередньо призводять до неплатоспроможності.
Навмисне (умисне)	Є наслідком цілеспрямованих дій, зловживань або умисних рішень власників чи керівництва підприємства. Метою таких дій може бути ухилення від виконання зобов'язань перед кредиторами або державою, отримання неправомірної вигоди тощо.
Необережне	Стається через неефективне управління підприємством, прорахунки в плануванні, проведення занадто ризикованих фінансових операцій або некомпетентність управлінського персоналу.

Подольська О.Я. поділяє банкрутство підприємства на такі основні види: реальне, фіктивне, технічне, навмисне, рис.1.1.

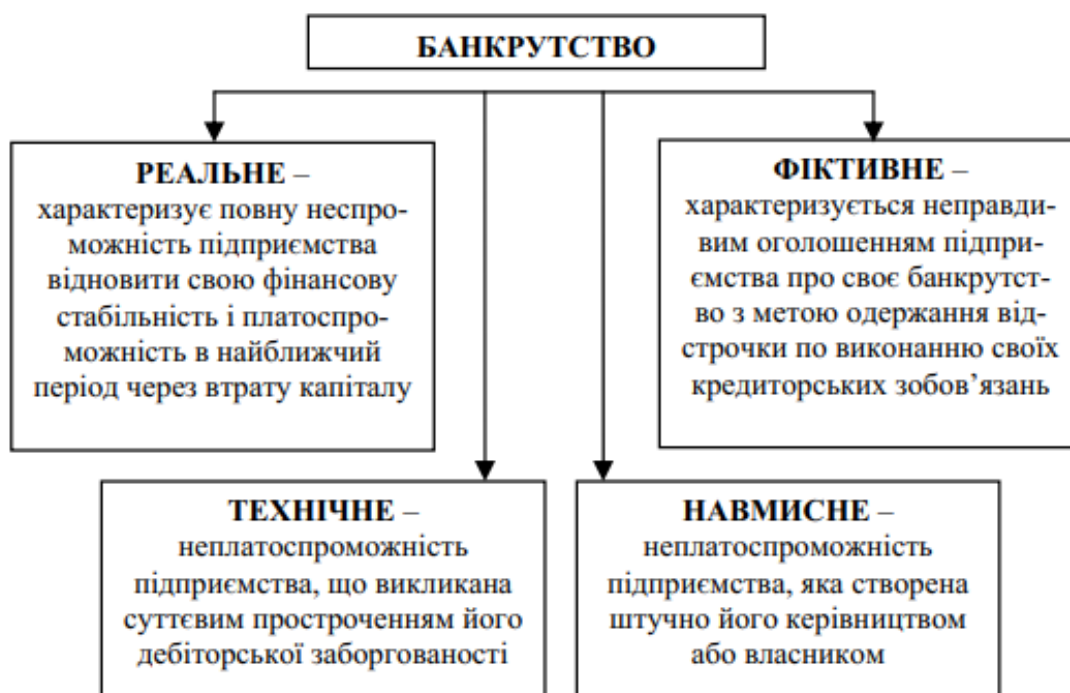


Рис.1.1.Види банкрутства підприємства [44]

Таким чином, зробивши аналіз можливих видів банкрутства суб'єктів господарювання, що представлені у наукових доробках різних учених, можна зробити висновок, що вид банкрутства визначається його справжньою першопричиною. Ідентифікація типу неплатоспроможності має ключове значення для юридичної та економічної оцінки. Так як «фіктивне банкрутство» і «навмисне банкрутство» несуть за собою кримінальну відповідальність власника (стаття 156 Кримінального кодексу України).

Ретельний аналіз передумов неплатоспроможності дозволить сформувати надійні заходи із запобігання фінансового розорення. Це вкрай необхідно в нинішній час, оскільки частина українських підприємств стикається з однаковим спектром труднощів: зміна макроекономічних умов; дезорганізація виробничих процесів; правова невизначеність, звуження ринків збуту; воєнні дії.

Більшість авторів, класифікують детермінанти виникнення банкрутства на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні), які згруповано за чинниками у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3. Основні фактори (причини) виникнення банкрутства [44]

Автор	Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Подольська В.О.	<ul style="list-style-type: none"> - спад виробництва; - збільшення кількості збиткових підприємств; - неплатоспроможність підприємств-партнерів; - політична нестабільність держави; - недосконалість законодавства; - високий рівень податків; - структура та рівень добробуту населення; - розмір і структура споживання; - платоспроможний попит населення; - посилення міжнародної конкуренції; - банкрутство боржників підприємства; - загальний розвиток науки і техніки; - рівень технологій тощо 	<ul style="list-style-type: none"> - дефіцит власних оборотних активів; - недосконалість механізму ціноутворення; - бездіяльність юридичних служб підприємства; - відсутність контролю за договірними відносинами; - значна питома вага непродуктивних витрат; - зростання дебіторської та кредиторської заборгованості; - неефективне використання ресурсів; - збільшення витрат; - збиткова діяльність підприємства та ін.
Базілінська О.Я.	<ul style="list-style-type: none"> - макроекономічна нестабільність; - значний рівень інфляції; - криза окремої галузі; - сезонні коливання; - посилення монополізму на ринку; - дискримінація підприємства органами влади та управління; - погіршення криміногенної ситуації тощо 	<ul style="list-style-type: none"> - неефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; - низька якість менеджменту; - низький рівень кваліфікації персоналу; - блокування інновацій та раціоналізаторства; - нерозвинутість фінансового контролінгу тощо
Терещенко О.О.	<ul style="list-style-type: none"> - зміна кон'юнктури в економіці в цілому; - зменшення купівельної спроможності населення; - нестабільність господарського та податкового законодавства; - нестабільність фінансового та валютного ринків; - посилення конкуренції в галузі; - політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств – постачальників сировини (споживачів продукції); - конфлікти між засновниками (власниками) 	<ul style="list-style-type: none"> - дефіцит в організаційній структурі; - недоліки у виробничій сфері; - прорахунки в галузі постачання; - низький рівень маркетингу; - втрата ринків збуту продукції. - дефіцит у фінансуванні

Продовження табл.3

Автор	Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Шморгун Н.П. [11]	<ul style="list-style-type: none"> - кризовий стан економіки: інфляція, загальний спад виробництва, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси; - зміна кон'юнктури ринку; - неплатоспроможність та банкрутство партнерів; - жорстка фіскальна політика держави (високий рівень податків). - нестабільна політична ситуація в країні; - зміна зовнішньоекономічної політики держави; - антимонопольна політика держави; - неудоконаленість законодавства тощо; - зміна чисельності та складу населення; - рівень та структура споживання; - життєвий рівень та платоспроможність населення; - стихійне лихо, тощо 	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень техніки, технології; - виробництво неконкурентоспроможної продукції; - низький рівень організації виробництва; - зниження ефективності використання виробничих ресурсів, виробничих потужностей; - створення понаднормових залишків запасів; - уповільнення обігу капіталу, створення його дефіциту, - використання позик на не вигідних умовах, - збільшення фінансових витрат; - зниження показників рентабельності; - погана якість клієнтури підприємства, що платить із запізненням, або не платить і веде до ланцюгового банкрутства; - відсутність портфеля замовлень, що веде до зменшення обсягів реалізації, грошового потоку, зростання кредиторської заборгованості; - швидке та непланове розширення діяльності

Загалом, зовнішні причини виникнення банкрутства включають в себе такі групи чинників: економічні, політичні, демографічні та природні. В свою чергу до внутрішніх причини можна віднести виробничі фактори, фактори з управління планування, контролю та організації.

Нині спостерігається значна кількість передумов фінансової неспроможності, які потрібно оцінювати комплексно: беручи до уваги як зовнішні загрози, так і внутрішні, в результаті чого можна отримати інформацію щодо реального стану підприємства.

На сьогодні існує велика кількість факторів неплатоспроможності, які слід розглядати з урахуванням як внутрішніх так і зовнішніх загроз, це дасть можливість нейтралізувати загрозу та фінансово оздоровитись. У своїх працях Капінос та Ларіонова К.Л. акцентували увагу на складових неплатоспроможності, що притаманні українським підприємствам. (Рис.1.2.).

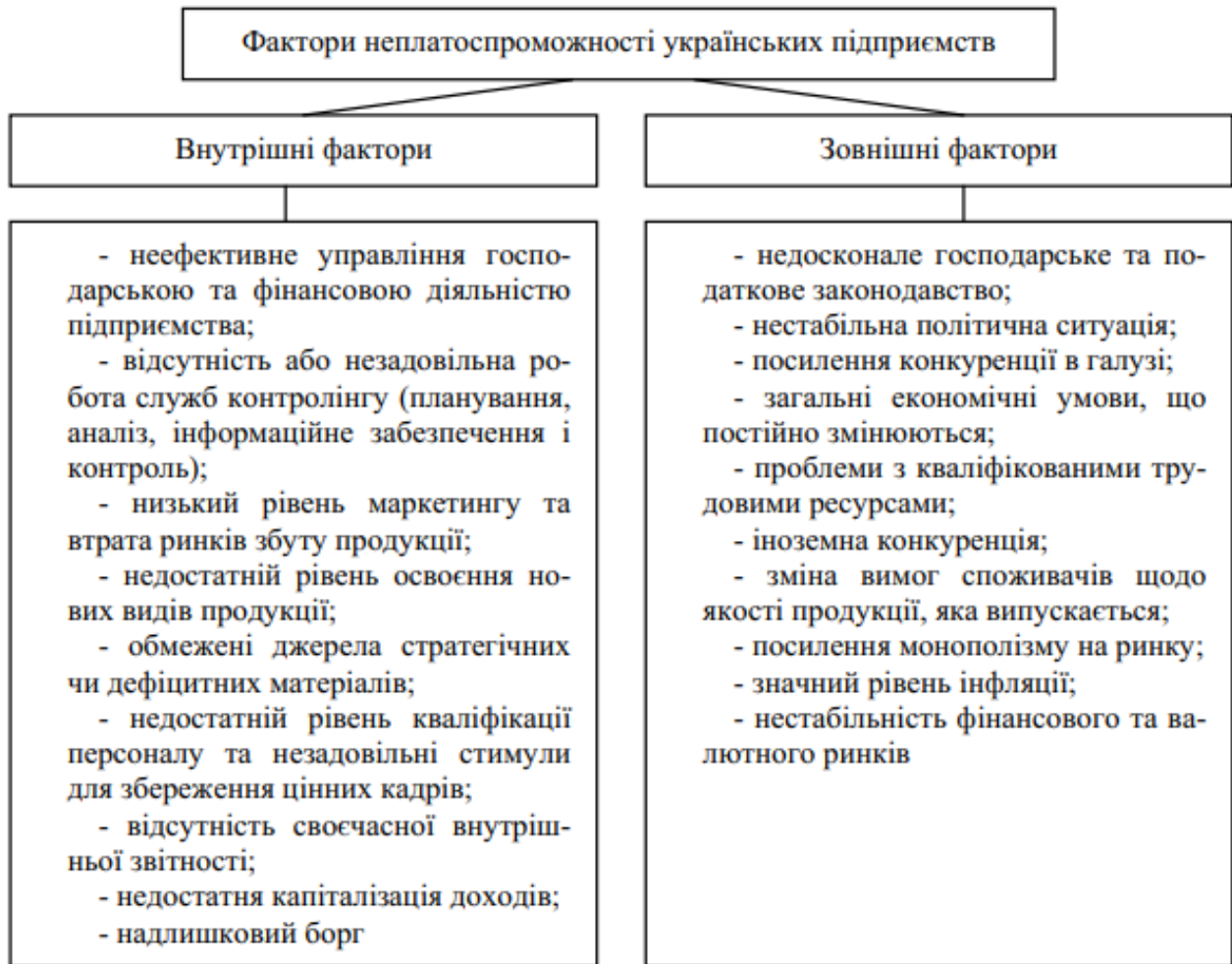


Рис.1.2. Основні фактори неплатоспроможності українських підприємств [35]

Підсумовуючи викладене вище, прогнозування банкрутства стає пріоритетною потребою. Вирішальне значення має вчасне виявлення дисфункції, Для підприємства важливо вчасно виявити «хворобу», ідентифікувати проблему та передбачити можливі наслідки.

1.2. Методичні підходи до оцінки ймовірності банкрутства: зарубіжний та вітчизняний досвід

В методології аналізу ризиків настання банкрутства можна виділити два підходи, а саме: науковий та державний [37] (рис.1.3.).



Рис.1.3 Методики визначення ймовірності банкрутства [16]

В Україні діють Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвердженими Наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 (у редакції Наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361) та Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій. З їх допомогою проводиться аналіз діяльності підприємств.

Головна мета аналізу цими методиками - визначення ефективності діяльності підприємства в динаміці, тобто в порівнянні показників останніх років, а також визначення сильних і слабких сторін, що дає можливість в результаті зробити висновок щодо структури балансу – визнати його задовільним або ж незадовільним, а підприємство в цілому – платоспроможним або ж неплатоспроможним.

В даному випадку важливо визначити коефіцієнти, а не тільки загальні показники фінансового стану, які роблять можливим визначити курс підприємства до спаду показників фінансового стану або до явних ознак банкрутства. Розробляються новаторські підходи, які мають за мету і комерційну вигоду, і практичну роль, для використання спеціалістами з антикризового управління. Базові методики є загальнодоступними та фундаментальними, перевірені на практиці багатьма роками. Їх можна поділити на дві групи: в основі першої групи лежить фінансова звітність та застосування коефіцієнтів, до них можна віднести Z-коефіцієнти Альтмана, коефіцієнти Таффлера та ін.; в основі другої групи лежить порівняльний аналіз уже збанкрутілих підприємств з відповідними даними існуючого підприємства.

У процесі свого існування кожне підприємство наражається на низку загроз, що виникають внаслідок негативного впливу ендогенних та екзогенних чинників. На фоні світового економічного колапса, дестабілізації та нераціональної економічної політики кількість збиткових підприємств зростає, а з часом переходять до стану банкрутства. Як вже було зазначено раніше, все це вимагає від підприємств постійного моніторингу фінансового стану, а от яку з методик діагностики обрати залежить від багатьох факторів. Далі здійснимо систематизацію інструментів діагностики неплатоспроможності.

У вітчизняній і міжнародній науковій практиці виділяють неоднакові підходи, але їх можна групувати за схожими ознаками (рис.1.4.):

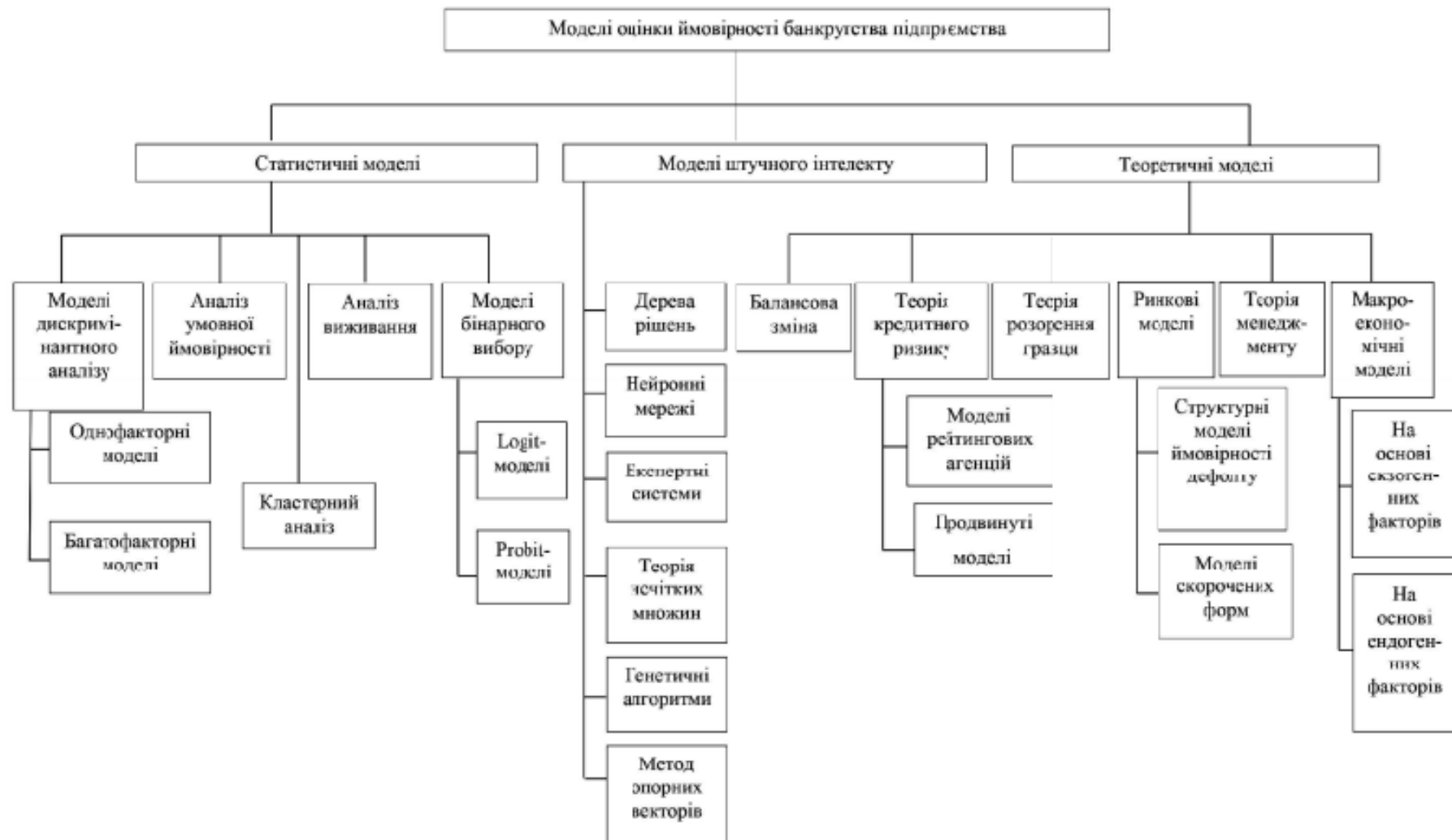


Рис.1.4. Класифікація моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств [19]

- 1) статистичні моделі;
- 2) моделі штучного інтелекту;
- 3) теоретичні моделі.

Найбільш вживаними вважаються статистичні моделі для оцінки ймовірності банкрутства підприємства, які відрізняються:

- Головна увага приділяється симптомам фінансової неспроможності;
- Фінансова та бухгалтерська звітність – основне джерело інформації;
- Моделі можна поділити на одновимірні та багатовимірні;
- В основі лежать класичні статистичні алгоритми моделювання.

У наукових працях зустрічаються такі побудови статистичних моделей:

- 1) дискримінантний аналіз;
- 2) аналіз умовної ймовірності;
- 3) кластерний аналіз;
- 4) аналіз виживання;
- 5) бінарний вибір.

На практиці найкраще себе зарекомендували саме статистичні моделі, а особливо моделі на основі дискримінантного аналізу. Передбачається аналіз співвідношення фінансових коефіцієнтів, побудова дискримінантної функції та як заключний момент, розрахунок інтегрального показника Z . Інтерпретуючи значення отриманого показника з високою долею ймовірності можна зробити висновок, щодо можливості банкрутства суб'єкта господарювання.

Серед дискримінантних статичних моделей лідируюче місце займає модель Zscore Е. Альтмана (1968 р.). У своїй роботі при побудові індексу Е.Альтман вивчив понад шістдесят підприємств, одна половина яких вже збанкрутувала у розрізі часу дев'ятнадцяти років, а друга половина функціонувала благополучно у ті самі роки.

Вчений ґрунтовно оцінив параметри фінансових показників, дослідив аж двадцять два аналітичних коефіцієнти, виокремивши при цьому лише п'ять найбільш значущих, та за допомогою дискримінантного аналізу створив лінійне рівняння.

Формула має наступний вигляд:

$$Z = 3,3 * K_1 + K_2 + 0,6 * K_3 + 1,4 * K_4 + 1,2 * K_5,$$

де: K_1 - оборотний капітал / сума активів;

K_2 - нерозподілений прибуток / сума активів;

K_3 - операційний прибуток / сума активів;

K_4 - ринкова вартість акцій / заборгованість;

K_5 - обсяг продажу / сума активів [28].

Таблиця 1.4. Методика розрахунку проміжних показників моделі Е.

Альтмана [46]

Розрахунок для старої форми балансу (до 2013 року)	Розрахунок для нової форми балансу (з 2013 року)
$X1 = (\text{ф. 1, р. 260} - \text{р. 620}) / \text{ф. 1, р. 280}$	$X1 = (\text{ф. 1, р. 1195} - \text{р. 1695}) / \text{ф. 1, р. 1300}$
$X2 = \text{ф. 2, р. 220} / \text{ф. 1, р. 280}$	$X2 = \text{ф. 2, р. 2350 (2355)} / \text{ф. 1, р. 1300}$
$X3 = \text{ф. 2, р. 170} / \text{ф. 1, р. 280}$	$X3 = \text{ф. 2, р. 2290 (2295)} / \text{ф. 1, р. 1300}$
$X4 = \text{ф. 1, р. 380} / (\text{ф. 1, р. 480} + \text{р. 620})$	$X4 = \text{ф. 1, р. 1495} / (\text{ф. 1, р. 1595} + \text{р. 1695})$
$X5 = \text{ф. 2, р. 035} / \text{ф. 1, р. 280}$	$X5 = \text{ф. 2, р. 2000} / \text{ф. 1, р. 1300}$

Значення Zрахунку дає можливість віднести досліджуване підприємство до банкрута або до фінансово стійкого за такими показниками:

Таблиця.1.5. Інтерпретація показника Z за моделлю Е. Альтмана [46]

Значення показника Z	Імовірність банкрутства
до 1,8	дуже висока (80-100%)
1,81 – 2,70	висока (35-50%)
2,71 – 2,99	можлива (15-20%)
3,00 і більше	дуже низька

Результативність моделі Е.Альтмана в першу чергу залежить від країни функціонування підприємства, зовнішніх та внутрішніх факторів, що можуть дещо спотворювати показники. Світовий досвід використання цієї моделі показав досить великий відсоток точності, а саме в таких країнах як Японія, Канада, Бразилія та США прогноз вірогідності банкрутства за один рік з точністю до 90%, за два роки – до 70%, а за три роки – до 50%. Як бачимо, чим більший проміжок часу для прогнозування тим менш точний показник.

Ця модель розрахована на великі компанії, що розміщують свої акції на фондовому ринку – саме це є основним недоліком цієї моделі.

Досить часто вживаними моделями також є модель Таффлера, Ліса, Фулмера та Спрінгейта, в основу яких ліг принцип розподілу підприємств на банкрутів та фінансово стійких.

Поширеною стала 4-факторна дискримінантна модель Романа Ліса (Велика Британія, 1972 р.). В основі модель Р. Ліса лежить порівняльний аналіз значень інтегральних показників з граничними значеннями, саме це дозволяє визначити ступінь кризи на підприємстві.

Позитивними моментами даної моделі є простота розрахунку, а основний недолік – модель не розрахована для українських підприємств через свою орієнтацію на західний ринок.

Серед французьких моделей можна виділити модель багатовимірного аналізу дискримінанта Ж.Конана і М.Голдера (1979 р.), яка містить в собі п'ять складових. Інша менш відома дев'ятифакторна модель Фулмера, більш точна, в її основу покладений аналіз даних шестидесяти підприємств США, частина з яких зазнала банкрутства, а інша – працювала добре.

У вищерозглянутих моделях є недоліки – вони є суто емпіричними, сформованими на основі вибірки. Також враховані коефіцієнти можуть різнитися в різних країнах та галузях. Тому перед застосуванням кожної з цих моделей слід ретельно зважити всі показники.

На практиці в українських реаліях вплив внутрішніх та зовнішніх факторів обмежує можливості застосування західних моделей. Актуальність розробки вітчизняних моделей ймовірності банкрутства, з урахуванням нашої специфіки зростає.

Найпоширеніша і найдієвіша з існуючих вітчизняних моделей, яка зважає на ситуацію в країні та галузеві особливості – це дискримінантна модель О. Терещенка. Ця модель представлена в двох різних варіантах, одна базується на основі даних, отриманих з вісімсот п'ятдесяти різних підприємств різних галузей та складається з 6 показників. Друга модель розподіл підприємств за галузями та містить 10 показників.

Основні переваги дискримінантної моделі О. Терещенка:

- Комфортність у використанні;
- У ході застосування української статистики дотримано норм та стандартів міжнародної практики;

- Подолання проблеми критичних параметрів шляхом адаптації стандартної моделі до галузевої специфіки діяльності;

Модель Терещенка представляється у такому вигляді:

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

де:

X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X_4 – відношення прибутку до виручки;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X_6 – відношення виручки до основного капіталу.

У таблиці 1.6. наведемо формули для розрахунку зазначених вище факторів за старою та новою формами балансу.

Таблиця 1.6. Методика розрахунку проміжних показників моделі
О.Терещенка [46]

Розрахунок для нової форми балансу (з 2013 року)	Розрахунок для старої форми балансу (до 2013 року)
$X_1 = \text{р. 010 (ф. 2)} / \text{р. 620 (ф. 1)}$	$X_1 = \text{р. 2000 (ф. 2)} / \text{р. 1695 (ф. 1)}$
$X_2 = \text{р. 640 (ф. 1)} / \text{р. 620 (ф. 1)}$	$X_2 = \text{р. 1900 (ф. 1)} / \text{р. 1695 (ф. 1)}$
$X_3 = \text{р. 220 (ф. 2)} / \text{р. 640 (ф. 1)}$	$X_3 = \text{р. 2350 (ф. 2)} / \text{р. 1900 (ф. 1)}$
$X_4 = \text{р. 220 (ф. 2)} / \text{р. 010 (ф. 2)}$	$X_4 = \text{р. 2350 (ф. 2)} / \text{р. 2000 (ф. 2)}$
$X_5 = \text{р. 100 (ф. 1)} / \text{р. 010 (ф. 2)}$	$X_5 = \text{р. 1100 (ф. 1)} / \text{р. 2000 (ф. 2)}$
$X_6 = \text{р. 010 (ф. 2)} / \text{р. 640 (ф. 1)}$	$X_6 = \text{р. 2000 (ф. 2)} / \text{р. 1900 (ф. 1)}$

Для оцінки отриманих даних використовують відповідну шкалу (табл.1.7.).

Таблиця 1.7. Шкала визначення стану підприємства за моделлю О.Терещенка [46]

Граничне значення коефіцієнта	Стан підприємства
$0 < Z < 1$	Існує загроза банкрутства
$1 < Z < 2$	Фінансова стійкість порушена
$Z > 2$	Банкрутство не загрожує

Визначити фінансову стійкість та рівень фінансового потенціалу доцільно скориставшись табл.1.8.

Таблиця 1.8. Матриця оцінок фінансової стійкості та фінансового потенціалу за моделлю О. Терещенка [46]

Стан підприємства	Фінансова стійкість	Рівень фінансового потенціалу
Існує загроза банкрутства	Фінансова стійкість відсутня. Підприємство фінансово нестабільне.	Низький
Фінансова стійкість порушена	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стійкість багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.	Середній
Банкрутство не загрожує	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище є стабільним. Фінансова стійкість є високою.	Високий

Для отримання більш достовірного результату рекомендується обирати декілька найбільш наближених саме для аналізованого підприємства моделей та враховувати не лише результати ймовірності банкрутства отримані за кожною окремою моделлю, але й оцінити їх вцілому, зробивши порівняльний аналіз та загальний висновок щодо спроможності підприємства [46].

1.3. Організаційно-правові засади процедури банкрутства та санації

Сучасний етап розвитку банкрутства в Україні починається з моменту проголошення незалежності України у 1991 році, з початком процесу визначення державної політики у сфері відродження регулювання відносин банкрутства.

14 травня 1992 року прийнято Закону України «Про банкрутство» що стало початком формування структури нормативно-правового комплексу в законодавстві України. Застосування положень Закону на практиці виявило його недоліки, а саме недостатність та недосконалість. При створенні Закону України «Про банкрутство» було відсутнє підґрунтя з практики та не був врахований світовий досвід правового регулювання відносин банкрутства.

З огляду на те, що інститут банкрутства інтегрувався в програму приватизації, в основу відповідного закону була закладена прокредиторська модель. Її практичним завданням було усунення правових бар'єрів для форсованого переходу майнових прав від держави до приватних структур. Отже звернення до механізму ліквідації майна боржника стало домінуючим. Недоліками цього механізму є те, що він став додатковим інструментом приватизації, що давало можливість визнати боржника банкрутом, не беручи до уваги співвідношення розміру заборгованості та вартість майна.

У червні 1999 року, з прийнято нову редакцію Закону України «Про банкрутство», яка мала назву «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Друга редакція Закону стала зовсім новим законом, та зробила значний стрибок в у впорядкуванні відносин з боржником.

У другій редакції Закону сфокусували увагу на правовому регулюванні та відновленні платоспроможності боржника, розширили судову процедуру санації та ліквідаційну процедуру. Стало можливим застосування до боржника позасудових процедур та прийомів уникнення банкрутства, з'явилась судова процедура мирової угоди.

Державний орган з питань банкрутства почав здійснювати державну політику щодо уникнення банкрутства.

Друга редакція Закону України також мала велику кількість вагомих недоліків, адже при її створенні не були залучені представники дотичних напрямків, і нажаль даний Закон став частковою копією прийнятого раніше закону рф.

До другої редакції Закону України від 1999 року вносились велика кількість змін та доповнень, наприклад Законом України від 7 березня 2002 року була проведена диференціація кредиторів; чітко визначено компетенцію арбітражного керуючого на кожній стадії провадження у справі про банкрутство, а також рамки його відповідальності; затверджено черговість задоволення вимог кредиторів; встановлено черговість для кредиторів, що запізнилися, урегульовано питання задоволення прострочених вимог; визначені умови для визнання недійсними угод боржника, що наносили шкоду собі або кредиторам; більш детально були розглянуті положення щодо основ застосування санації боржника його керівником.

Внесена кількість змін і доповнень не змогла вирішити всі важливі питання, тому відбулося реформування законодавства 22 грудня 2011 року –

прийнято нову редакцію Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

На цьому етапі зазнало змін правове регулювання заходів щодо запобігання банкрутству; введено правове регулювання процедури санації, тепер її могли розпочати до порушення провадження у справі про банкрутство; по-новому визначено правовий статус кредиторів; були переглянуті повноваження державного органу з питань банкрутства; змінився правовий статус арбітражних керуючих, що зайняло VIII розділ; прискорено судові процедури щодо боржника; введено новий порядок визначення кредиторів та осіб, для участі у санації боржника; у IV розділ регламентував продаж майна в провадженні у справі про банкрутство;

Третя редакція Закону про банкрутство розглянула багато важливих питань, які не були описані раніше. Однак недоліки також присутні – складність у відкритті провадження у справі банкрутства, великий термін процедури ліквідації та ін.

У 2019 році в Україні відбулася широкомасштабна реформа законодавства про банкрутство. Прийнято Кодекс України з процедур банкрутства, який вступив в дію в жовтні 2019 року (далі за текстом – Кодекс).

Головні нововведення КУзПБ: зазнали змін критерії банкрутства; коло осіб, що підпадають під дію законодавства, розширилось; скоротились терміни процедури банкрутства; оновився порядок оскарження процедури банкрутства; покращили порядок продажу майна боржника, та ін.

З прийняттям Кодексу зазнала змін і модель, цільова спрямованість воліє до прокредиторської.

Змінився термін проведення санаційних заходів. Згідно із законодавством про банкрутство, період санації до порушення справи

складав дванадцять місяців. Цей строк можна було зменшити до шести місяців або продовжити на пів року. Це стосувалося усіх підприємств. Вийнятком стали лише сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, містоутворюючі підприємства та ін..

На сьогодні згідно з Кодексом України з процедур банкрутства процедура проведення санації не обмежена строком. Сучасні норми більш гнучкість і сприяють виведенню підприємств зі стану фінансової краху та унеможливленню відворотних банкрутств.

На сьогодні справу про банкрутство боржника – фізичної особи або фізичної особи – підприємця може виключно сам боржник. Кредитори, банки чи колектори не мають права подавати заяву про визнання особи банкрутом.

КУзПБ подолав безліч існуючих прогалин, однак і має свої недоліки, які можуть призвести до проблем, з якими досі не доводилось стикатись.

Наступний етап еволюції інституту банкрутства в Україні - гармонізація законодавства з процедур банкрутства із законодавством ЄС:

- Директива ЄС 2019/1023 про превентивну реструктуризацію:
 - імplementована в Україні у 2025 році, КУзПБ доповнено книгою 3 «Превентивна реструктуризація»);
 - спрощені процедури банкрутства для мікро- та малого підприємництва;
- Регламент (ЄС) 2015/848 про провадження у справах щодо неплатоспроможності.
- Директива ЄС 2026/799 щодо гармонізації деяких аспектів законодавства про неплатоспроможність

Гармонізація законодавства України про банкрутство зі стандартами ЄС та визнаними у світі принципами у цій сфері є пріоритетною складовою

успішності проведення ринкових реформ та створення умов для інтеграції України у світове та європейське господарство. [15].

Згідно з ключовими нормами Директиви (ЄС) 2019/1023 нормативно-правова база має бути спрямована на оптимізацію досудових механізмів та процесів неплатоспроможності компаній, забезпечення доступності інструментів відновлення платоспроможності та послуг арбітражних керуючих для мікро-, малого й середнього бізнесу (МСБ), а також на унеможливлення зловживань у цій сфері.

В діючому законодавстві про банкрутство процедура превентивної реструктуризації включає позасудові і судові засоби врегулювання проблеми загрози неплатоспроможності та має гібридну форму. У рамках цього процесу пріоритетна роль відводиться механізмам запобігання банкрутству на ранніх етапах. О. Синегубов зазначає, що наріжним каменем залишається формування сприятливого середовища для розвитку малого та мікробізнесу, що є фундаментом української економіки та найбільше потерпає від недосконалих процедур банкрутства. Впровадження інноваційних методів у цій сфері посилить дієвість правових механізмів та сприятиме сталому економічному зростанню.

Суб'єкти мікро- та малого підприємництва на мають право подати до господарського суду не готовий розгорнутий план реструктуризації, а лише базову концепцію. Це суттєво економить час та витрати на експертів під час підготовки.

Спрощене провадження поширюється на кожного боржника-підприємця, уповноваженого законом подати до господарського суду заяву про відкриття такого провадження. Отже, представники мікро- та малого бізнесу мають змогу скористатися спрощеною процедурою. Проте чинна редакція ст. 33-29 КУзПБ не деталізує особливостей такого порядку чи алгоритму розгляду заяви боржника судом. Для усунення цієї прогалини,

законопроект №15024 пропонує доповнити Книгу третю Кодексу новою статтею, яка б регламентувала особливості превентивної реструктуризації для мікро- та малих підприємств.

Однією із задач реформування законодавства про банкрутство було впровадження процедури превентивної реструктуризації. Наступним завданням є створення умов для оптимізації судових процедур банкрутства, в тому числі в частині їх застосування до суб'єктів мікро- та малого підприємництва.

На даний момент процедура банкрутства компанії складається з етапу розпорядження майном, а потім - санації та/або ліквідації. Винятком є лише кредитні спілки, відкриття провадження у справі про банкрутство та ліквідаційна процедура відбуваються одночасно.

Згідно із Законопроектом №15004, процедури банкрутства для суб'єктів мікро- та малого бізнесу будуть спрощені: на додаток до загальних правил Кодексу з процедур банкрутства, для них передбачені особливі прискорені етапи санації та ліквідації. Законопроектом №15024 у спрощеному порядку передбачено застосування лише ліквідаційної процедури. Значущою частиною спрощення провадження є відсутність процедури розпорядження майном та здійснення частини заходів цієї процедури безпосередньо у ліквідаційній процедурі.

Визнання боржника банкрутом передбачає примусові заходи, які направлені на задоволення вимог кредиторів, які проводяться арбітражним керуючим за погодженням з кредиторами та під контролем суду. За таких обставин під час ліквідаційної процедури керівник боржника не може бути наділений функціями з управління підприємством.

Зі скасуванням Господарського кодексу класифікацію суб'єктів мікро- та малого підприємництва (за кількістю найманих працівників і річним доходом) визначає Закон України «Про особливості регулювання діяльності

юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб». Відповідно до законопроекту №15004 зазначені суб'єкти можуть скористатися спрощеними процедурами за наступних умов: трирічний строк господарської діяльності, розмір заборгованості та кількість кредиторів до 2,5 млн. грн. для мікробізнесу (не більше 10 кредиторів) і до 5 млн. грн. для малого бізнесу (не більше 15 кредиторів) [36].

Законопроектом №15024 у справі про банкрутство до боржників юридичних осіб або фізичних осіб – підприємців, передбачено інші умови: реєстрація в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань не менше ніж один рік до дати подання заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство. Розмір кредиторської заборгованості не має перевищувати 2000 розмірів мінімальної заробітної плати за даними останньої фінансової звітності; для фізичних осіб-підприємців – 1000 розмірів мінімальної заробітної плати [35].

Спільною рисою для обох розглянутих законопроектів є важлива умова - відсутність заборгованості із виплати заробітної найманим працівникам.

Ретельне вивчення практики застосування норм законодавства в аспекті неплатоспроможності мікро- та малих підприємств, дозволить обґрунтувати доцільність запровадження спрощених процедур, що вимагатиме їх закріплення в окремій книзі КУзПБ.

Висновки до розділу 1

Таким чином, поняття «банкрутство» є дуже неоднозначним та багатограним. Основним моментом при визначенні терміну банкрутства є поняття «неспроможність», тобто банкрутство в основному характеризується

як нездатність виконати свої зобов'язання. Банкрутство – це абсолютна неплатоспроможність боржника, що юридично визнана в судовому порядку та є результатом важкого фінансового стану, в результаті чого підприємство невзможі розрахуватися з боргами. Банкрутство виступає завершальним етапом кризового становища на підприємстві. Важливим є розпізнавати ранні симптоми кризового становища підприємства, здійснювати постійний моніторинг показників діяльності підприємства, що здатні вказувати на наближення такого стану.

Сучасними передумовами банкрутства підприємств є: консолідація бізнесу, що негативно впливає на рівень конкуренції; глобалізація та ланцюгова реакція під час фінансових криз; активний розвиток світової економіки; зростання пандемій, техногенних аварій, природних катаклізмів, військових конфліктів тощо.

Незважаючи на те що кожен метод має свої переваги та недоліки, на практиці на сьогодні не існує єдиної, теоретично бездоганної методики оцінки банкрутства підприємств. Отже, реалії сьогодення зумовлюють необхідність створення єдиного дієвого алгоритму оцінки можливості банкрутства підприємства беручи до уваги і вітчизняний, і світовий досвід.

Забезпечення нормативно-правового регулювання відносин в сфері банкрутства здійснюється завдяки Кодексу України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. № 2597-VIII, який фактично замінив Закон України «Про банкрутство» від 14.05.1992 р. № 2344-XII та Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (в редакції від 30.06.1999 р. № 784-XIV та від 22.12.2011 р. № 4212-VI).

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА ТОВ «ПЕТМА»

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства

Юридична особа ТОВ "ПЕТМА", код ЄДРПОУ 39705187, це українська транспортно-логістична компанія, що спеціалізується на вантажних перевезеннях. Підприємство було зареєстровано 23 березня 2015р.

Найменування юридичної особи – Товариство з обмеженою відповідальністю «ПЕТМА».

Скорочене найменування юридичної особи – ТОВ «ПЕТМА».

Код за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) – 39705187, що дозволяє ідентифікувати підприємство в усіх офіційних реєстрах та базах даних.

Юридична адреса підприємства знаходиться за адресою: Україна, 08454, Київська область, Бориспільський район, село Циблі, вул.Шевченка Т.Г. ім., буд.41о [51].

За даними з податкових реєстрів України юридична особа ТОВ "ПЕТМА", перебуває на обліку в органах доходів та зборів. Дійсне свідоцтво ПДВ в реєстрі платників ПДВ – індивідуальний податковий номер: 397051810328 дата реєстрації: 01.10.2023.

Основним видом економічної діяльності ТОВ «Петма» за Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) є – 49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

До додаткових видів діяльності підприємства належать:

77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів;

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;

46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 2 000,00 грн.

Організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю (Додаток Д).

Уповноваженою особою юридичної особи ТОВ "ПЕТМА" є Степаненко Єлизавета Олегівна, яка призначена з 12.03.2024 року.

Засновником та кінцевим бенефіціарним власником юридичної особи виступає Степаненко Є.О., українка. Розмір частки статутного (складеного) капіталу – 2000 грн. Відсоток частки статутного капіталу або відсоток права голосу – 100%. Тип бенефіціарного володіння – прямий вирішальний вплив [32].

Діяльність ТОВ «Петма» регламентується власним установчим документом.

Органи управління юридичною особою:

- вищий – загальні збори учасників;
- виконавчий – директор.

Основна мета діяльності ТОВ «Петма» - це одержання прибутку, орієнтація на споживача, задоволення суспільних потреб в його продукції (товарах), роботах, послугах та реалізація на підставі одержаного прибутку соціально-економічних інтересів учасників ТОВ.

У юридичної особи ТОВ "Петма" відсутні зареєстровані торгові марки, є ліцензії (Діюча транспортна ліцензія на внутрішні перевезення небезпечних вантажів та небезпечних відходів вантажними автомобілями, міжнародні перевезення вантажів вантажними автомобілями (крім перевезення небезпечних вантажів та небезпечних відходів), міжнародні перевезення небезпечних вантажів та небезпечних відходів вантажними автомобілями від 16.10.2023).

Організаційна структура ТОВ «Петма» базується на стандартній класичній моделі управління для підприємств малого та середнього бізнесу, що спеціалізуються на транспортних послугах, а саме логістично-

адміністративна модель, яка забезпечує безперебійну роботу підприємства, управління автопарком та фінансовий контроль.

Внутрішня структура компанії виглядає наступним чином:

Власник та Керівник: Єдиним засновником (учасником) та уповноваженою особою (директором) є Степаненко Єлизавета Олегівна.

Управлінський апарат: Директор здійснює загальне керівництво, управління фінансами, підписання договорів та координацію ключових напрямків роботи. Також включає головного бухгалтера, який займається веденням бухгалтерського та податкового обліку та інспектора з кадрів, в обов'язки якого входить діловодство, кадровий та військовий облік.

Операційний відділ: Складається з логістів-диспетчерів, які займаються плануванням маршрутів (зокрема, для вантажних перевезень), контролюють завантаження машин, та менеджерів по роботі з клієнтами, які займаються пошуком нових клієнтів, укладанням договорів, робота з тендерними майданчиками.

Транспортний підрозділ: Включає водіїв-експедиторів, які здійснюють вантажні перевезення та механіків (для забезпечення технічного контролю транспортних засобів: організація технічного обслуговування та поточних ремонтів).

ТОВ «Петма» у своїй діяльності керується Цивільним та Господарським кодексом України, Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» та іншими діючими нормативно-правовими актами України, Статутом (Додаток Д), а також внутрішніми локальними актами.

2.2. Комплексна оцінка фінансового стану (ліквідність, стійкість, ділова активність, прибутковість)

Фінансовий стан - це комплексна характеристика, яка демонструє здатність підприємства забезпечити постійну діяльність, розвиток та своєчасно погашати свої фінансові зобов'язання на певний момент часу.

Фінансова стійкість є ключовою складовою фінансового стану. Оцінювати чи передбачати фінансову стійкість підприємства, коли навколо величезна кількість ризиків, неймовірно важко, воєнні дії накладають свій відбиток на всі сфери економіки, відбувається зменшення активності суб'єктів господарювання, при найгіршому сценарії можлива повна їх зупинка і втрата майна та ресурсів. Непередбачувані обставини характеризуються неможливістю прогнозування, що заважає аналітичним процесам. Тому в даному випадку орієнтація підприємств бере курс в першу чергу на виживання, а вже потім на забезпечення фінансової стійкості бізнесу.

Діяльність підприємств в умовах повномасштабної війни між Україною та росією з 2022 року стала прикладом того, що бойові дії не завжди є крахом для бізнесу. Гнучкість і швидкість реагування на постійні зміни і нові виклики сьогодення, дають шанс продовжувати свою діяльність в умовах війни, створює нові умови для збереження активів та ресурсів та їх подальше зростання.

Інтерпретація результатів перевірки фінансової стійкості вимагає перегляду окремих параметрів. Це пояснюється тим, що першочергова умова роботи будь якого підприємства – це забезпечення безпеки праці найманих працівників та клієнтів, а також реальна платоспроможність за обов'язковими зобов'язаннями.

Отже, виникає потреба розробити якісно нові механізми управління ліквідністю, фінансовою автономією, оборотом та рентабельністю

Для комплексного аналізу фінансово-економічного стану підприємства необхідно розглянути динаміку основних техніко-економічних показників діяльності підприємства за період 2023-2025 років. Це дозволить виявити тенденції розвитку підприємства, оцінити ефективність його господарської діяльності та визначити фактори, що впливають на поточний стан справ. Дані для аналізу взято з офіційної фінансової звітності підприємства, розміщеної у відкритих реєстрах.

Аналіз даних таблиці 2.1 дозволяє зробити низку висновків щодо економічного стану підприємства. Насамперед, звертає на себе увагу катастрофічне падіння чистого прибутку -463 тис. грн у 2024 році, тобто підприємство мало збитки.

Таблиця 2.1 Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Петма» за 2023-2025 роки

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення 2025/2023, тис. грн.	Темп зростання 2025/2023, %
Тип компанії (за формою подачі фінансової звітності)	Мікропідприємство	Мале підприємство	Мале підприємство	-	-
Дохід, тис. грн.	6 749	52 136	57 562	50 813	852,89
Чистий прибуток, тис. грн.	2 113	-463	1 436	-677	67,96
Активи, тис. грн.	4 028	7 605	8 625	4597	214,13
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн.	551,20	955,30	1 265,40	714,2	229,57
Зобов'язання, тис. грн.	1 860	5 917	5 497	3637	295,54
Власний капітал, тис. грн.	2 168	1 688	3 128	960	144,28
Відносний приріст виручки за рік, %		672,5	10,41	-	-
Рентабельність	31,31%	-0,89%	2,49%	-	-

Продовження табл.2.1.

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення 2025/2023, тис. грн.	Темп зростання 2025/2023, %
Кількість співробітників, осіб	5	26	19	-	-
Дохід на працівника, тис. грн.	1 349,80	2 005,23	3 029,57	1679,77	224,45
Довгострокові зобов'язання	-	-	-		
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	-	-	1 238,70	-	-

Темп зростання доходу становить 852,89 % до рівня 2023 року, що свідчить про розширення діяльності підприємства, його перехід від мікропідприємства до малого підприємства у 2024 році.

Показник чистого прибутку (збитку) демонструє надзвичайно нестабільну динаміку протягом аналізованого періоду. У 2024 році підприємство зафіксувало рекордний збиток у розмірі 463 тис. грн.. У 2025 році цей показник вже є позитивним і складає 1 436 тис. грн., темп зростання у порівнянні з 2023 роком складає 0,68%.

Активи підприємства протягом 2023-2025 років демонстрували відносну стабільність. Темп зростання активів становить 214,13% до базового періоду. У 2024 році темп приросту активів склав +88,8% порівняно з попереднім 2023 роком, а у 2025 році цей показник +13,4% порівняно з попереднім 2024 роком.

У підприємства відсутні довгострокові зобов'язання. Однак у 2025 році з'явилися короткострокові кредити банків у розмірі 1238,70 тис. грн.. При цьому критичним є співвідношення активів і зобов'язань – перевищують активи майже у 4,3 раза станом на 2025 рік.

Власний капітал підприємства мав значне зменшення у 0,7 разів у 2024 році, у 2025 році спостерігається стрімке зростання, майже у 2 рази, що перевищило показник 2023 року. Темп зростання 144,28%.

Ключовим активом підприємства виступають її людські ресурси. Ефективність залучення всіх інших ресурсів визначається чисельністю та професіоналізмом працівників.

За результатами розрахунків, середньооблікова чисельність найманих працівників у 2025 році порівняно з 2023 роком збільшилась на 14 осіб, хоча з таблиці видно, що у 2024 році кількість працівників зросла на 21 особу, а станом на 2025 рік загальна чисельність зменшилась на 7 працівників, у порівнянні з 2024 р..

У 2024 році показник фондоозброєності різко знизився через стрімке розширення штату підприємства (з 5 до 26 осіб), яке випередило темпи приросту активів. У 2025 році, на тлі скорочення кількості працівників до 19 та подальшого збільшення майна компанії, рівень забезпеченості ресурсами частково відновився.

Дохід на одного працівника демонструє стрімке зростання: з 1,35 млн. грн. у 2023 році до 3,03 млн. грн. у 2025 році. Це вказує на значне підвищення продуктивності праці, навіть при скороченні штату з 26 до 19 осіб.

Через запровадження воєнного стану значна кількість компаній зіткнулася з дефіцитом обігових коштів. У 2022 році з повномасштабним вторгненням лєвова частка власників підприємств вилучили кошти із обігу, аби їх зберегти. Це призвело до погіршення показників ліквідності, підприємства стали довше розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями перед постачальниками та підрядниками. Приблизно на початку літа 2022 року, коли економіка значною мірою пристосувалася до

воєнних викликів, а ділова активність частково відновилась, підходи до управління ліквідністю зазнали докорінних змін.

Фінансова політика щодо платіжних зобов'язань підприємств базувалася на формуванні грошового фонду для погашення кредиторських зобов'язань перед контрагентами, що є основою логістичного ланцюга та запорукою безперебійної діяльності. Відсутність комерційних розстрочок та недоступність банківського кредитування зумовили формування нових фінансових моделей, орієнтованих на самофінансування. За таких умов рівень ліквідності досягає максимальних значень, що дозволяє звести до мінімуму загрозу неплатоспроможності перед контрагентами.

Альтернативний напрям управління фінансовою стійкістю полягає у погашенні прострочених зобов'язань з оплати праці з метою втримання кваліфікованих кадрів, що гарантують безперебійну роботу організації. Як показали реалії, війна змушує фінансово незахищених громадян мігрувати у безпечніші області та країни, знаходячи там нові джерела доходу.

За умови кадрового голоду головним інструментом в збереженні фахівців можливо лише шляхом вчасної гідної виплати та демонстрації власної фінансової стабільності та надійності підприємства на ринку.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ТОВ «Петма» показує, яку частку короткострокових боргів підприємство може погасити негайно за рахунок власних грошей та їх еквівалентів, який можна обрахувати за формулою, що наведена нижче:

$$K_{\text{абс}} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Еквіваленти грошових коштів}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Таблиця 2.2. Розрахунок коефіцієнта абсолютної ліквідності 2023-2025 роки

Рік	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Значення
2023	551 200,00/1 860 000,00≈0,30	Норма $\geq 0,2$, підприємство може негайно погасити 30% своїх поточних боргів
2024	955 300,00/5 917 000,00≈0,16	Зниження нижче норми
2025	1 265 400,00/5 497 000,00≈0,23	Відновлення позицій, підприємство може негайно погасити 23% своїх поточних боргів

Поточна ліквідність або загальна:

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

2025 рік: 8625000 / 5497000≈ 1,57,

задовільний (нормальний) показник, який свідчить про те, що активи перекривають борги, але показник дещо нижче ідеального значення (2,0).

Інвестиції слугують каталізатором розширення діяльності підприємства. Кожне господарство в Україні, яке пройшло процес адаптації до воєнного стану, постало перед викликом неможливості використання залучених фінансів.

Досвід показує, що надання товарів і послуг здійснюється постачальниками виключно на умовах повної попередньої оплати. Підприємства, які використовували в своїй діяльності реверсивний факторинг, що дозволяло постачальникам отримувати кошти одразу після надання послуги, а покупцям – гарантувати безперебійні поставки і оптимізувати оборотний капітал, тепер переглянули цю модель, що дозволило гарантувати постачальникам повернення коштів відразу після

отримання товарів (матеріалів чи сировини). Це зважений та прагматичний підхід воєнного часу, який нівелює фінансові загрози для обох сторін угоди.

Для виживання на ринку, більшість компаній були змушені швидко погасити заборгованість, перейшовши на фінансування операційної діяльності з власних джерел. Отже, в умовах воєнного стану більшість компаній відмовилися від залученого капіталу і перейшли на самофінансування. Проте варто враховувати, що не всі компанії володіють достатнім обсягом власного капіталу для повної відмови від залучених фінансових ресурсів.

Багато компаній трансформували модель фінансування через залучення внутрішніх ресурсів, передусім шляхом накопичення заборгованості перед працівниками. Цей підхід до покриття зовнішніх боргів за рахунок внутрішніх ресурсів не уникнув перешкод, адже під час воєнного стану працівники почали виїжджати за кордон у пошуках стабільного заробітку.

Як наслідок, через вплив війни фінансові показники багатьох бізнесів перевищують норму, а в структурі капіталу фіксується відсутність боргів із зарплати та перед постачальниками.

Кризові підприємства з ознаками неплатоспроможності не зможуть зберегти докризові формати роботи. З цієї причини велика кількість підприємств припинили свою роботу й підірвали показники фінансової стійкості, що зумовлює їхню неплатоспроможність із подальшою ймовірністю банкрутства.

Коефіцієнт автономії (фінансової стійкості) показує частку власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування (активів) підприємства. Він розраховується як відношення власного капіталу до валюти (підсумку) балансу, при цьому нормативним вважається значення $\geq 0,5$ або 50%.

Формула коефіцієнта автономії:

$$\text{Коефіцієнт автономії}(K_a) = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу (Активи)}}$$

Таблиця 2.3. Розрахунок коефіцієнта автономії 2023-2025 рр.

Рік	Показник	Коментар
2023	2 168 000,00/4 028 000,00≈0,54	стійкий стан
2024	1 688 000,00/7 605 000≈0,22	кризове зниження стійкості через збиток
2025	3 128 000/8 625 000≈0,36	ситуація покращується, але залежність від кредиторів залишається високою

Станом на 2025 рік показник фінансової стійкості нижче нормативного значення (0,5), що вказує на значну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування (кредиторів).

На початку воєнних дій усі компанії погіршили показники ділової активності. Головним чином це стосується непродовольчого сектору. Компанії, які реалізують побутову техніку, устаткування, меблі та будівельну техніку, зафіксували зменшення продажів. Це викликано об'єктивним бажанням людей купувати лише найнеобхідніше.

Однак це явище притаманне лише певному періоду часу, коли посилювався ажіотажний попит серед населення у зв'язку з військовими діями та споживачі товарів і послуг перейшли до розумного споживання. З плином часу спостерігалась економічна диверсифікація, коли економічна діяльність нормалізувалась, товари першої необхідності розшири свій асортимент.

Війна неминуче призводить до широкомасштабних руйнувань та втрат, саме тому, серед населення, яке стикнулось з втратою або пошкодженням майна, значно зріс попит на будівельні та ремонтні матеріали, вікна та двері, базові меблі, тощо.

Ключовою прикметою оборотності бізнесу в умовах збройного конфлікту виступає мінливість коефіцієнта оборотності – показник ладен змінюватись залежно від масштабу бойових дій у конкретній місцевості.

Важливо зауважити, що тільки ті бізнеси, які тримаються на ринку попри спад попиту та продажів і намагаються перебудувати процеси під потреби сьогодення, здатні масштабуватися та заповнити порожнечу, що утворилася після зупинки діяльності конкурентів.

Утримання рівня оборотності на цільовому рівні гарантується лише шляхом адаптивної трансформації системи збуту. Підприємству необхідно знайти додаткові шляхи реалізації, диверсифікувати канали збуту, що дозволить розширити географію та збільшити обороти. Компанії, які здатні організувати безперебійну доставку критично важливої продукції та товарів, зможуть конкурувати на ринку та завоювати нових споживачів.

1. Коефіцієнт оборотності активів (К_{оа})

Показує, скільки грошових одиниць виручки припадає на одну грошову одиницю, вкладену в активи.

Формула:

$$K_{oa} = \frac{\text{Дохід (Виручка)}}{\text{Середня вартість активів}}$$

Таблиця 2.4. Коефіцієнт оборотності активів ТОВ «Петма» 2023-2025 роки

Рік	Розрахунок	Показник
2023	6 749 000 / 4 028 000 ≈ 1,68	≈ 1,68
2024	52 136 000 / 7 605 000 ≈ 6,86	≈ 6,86
2025	57 562 000 / 8 625 000 ≈ 6,67	≈ 6,67

2. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (K_{ok}) характеризує інтенсивність використання власного капіталу.

Формула:

$$K_{ok} = \frac{\text{Дохід (Виручка)}}{\text{Власний капітал}}$$

Таблиця 2.5. Коефіцієнт оборотності власного капіталу

ТОВ «Петма» 2023-2025 рр.

Рік	Розрахунок	Показник
2023	6 749 000 / 2 168 000	≈ 3,11
2024	52 136 000 / 1 688 000	≈ 30,89
2025	57 562 000 / 3 128 000	≈ 18,40

Порівняльний аналіз оборотності активів та власного капіталу ТОВ «Петма» представлено на схемі 2.1.

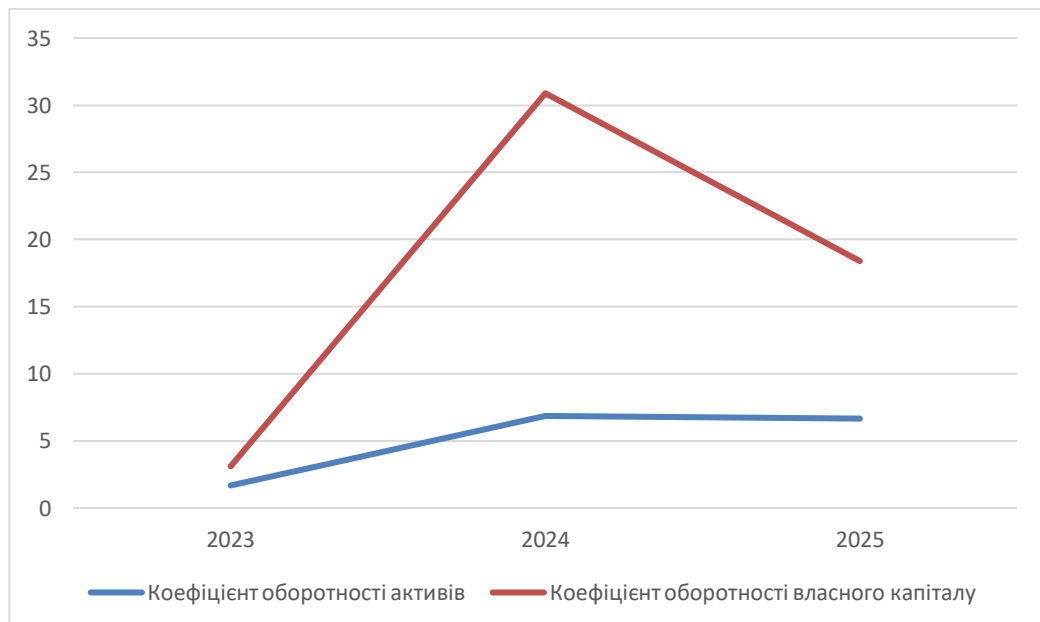


Схема 2.1. Коефіцієнти оборотності ТОВ «Петма» 2023-2025 роки

3. Тривалість одного обороту активів у днях (D) показує швидкість повернення коштів, інвестованих в активи, у грошову форму.

Формула:

$$D = \frac{360}{K_{oa}}$$

Таблиця 2.6. Тривалість обороту активів у днях 2024-2025 роки

Рік	Розрахунок	Показник
2024	360 / 6,86	≈ 52,5 дні
2025	360 / 6,67	≈ 54,0 дні

4. Продуктивність праці (Дохід на працівника) відображає ефективність використання людських ресурсів схема 2.2.

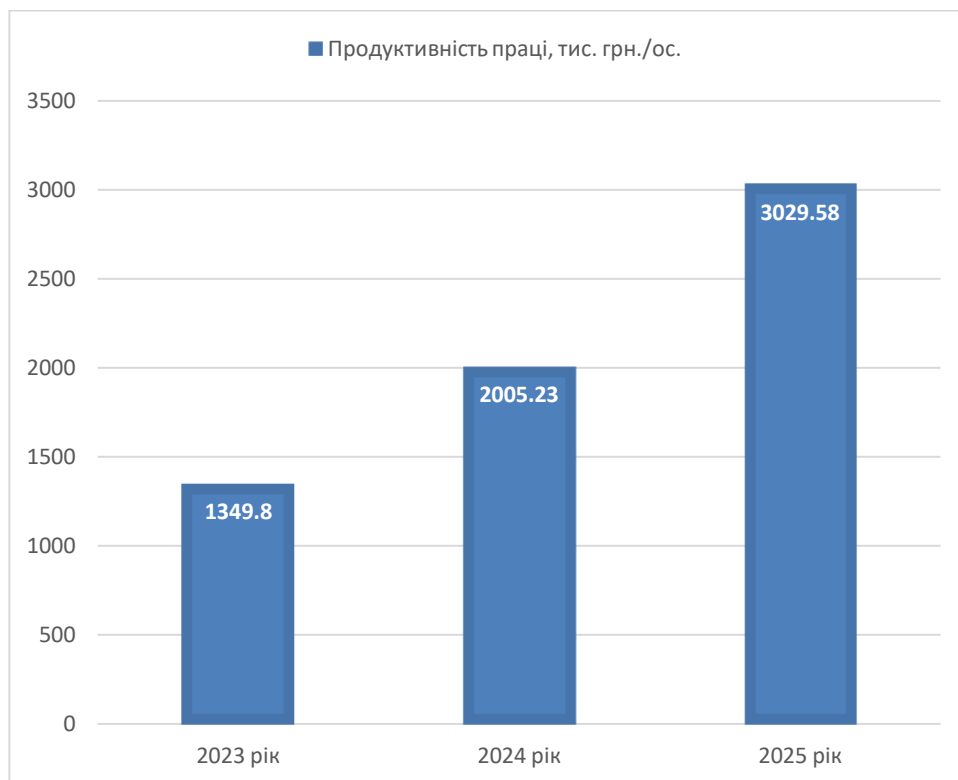


Схема 2.2. Продуктивність праці ТОВ «Петма» 2023-2025 роки

Оцінюючи показник оборотності активів та запасів підприємства, якому притаманне падіння обсягів реалізації, за базу для порівняння доцільно

брати довоєнні показники, про ефективність діяльності буде свідчити показник рентабельності. Якщо на фоні уповільнення оборотності капіталу бізнес зберігає прибутковість або балансує на рівні самооплатності (з допусканням незначних збитків), подібний стан справ у період війни вважається доцільним. У разі якщо показник оборотності зростає в порівнянні з довоєнним, це означає появу нових можливостей та потребує залучення інвестицій.

Отже, саме на значення рентабельності варто спиратися у створенні фінансової моделі у сучасних умовах діяльності.

Досвідчені керівники усвідомлюють, що призупинення роботи неодмінно приведе до втрати частки ринку, яка напрацьовувалась тривалий час.

Подібна ситуація є неприпустимою, тому багато підприємств працюють лише для покриття базових потреб. Економічна стійкість допоможе утримати персонал та платоспроможність.

Розповсюдженою є тенденція власників підприємств, щодо відмови від прибутку на допомогу армію, тому їхній бізнес працює практично в нуль. Отже функціонування бізнесу на рівні покриття витрат є прийнятною антикризовою стратегією під час воєнного стану за умови збереження робочих місць та генерації обсягів збуту, достатніх для виконання ключових зобов'язань

Основні формули рентабельності:

1. Рентабельність продажів (ROS):

$$ROS = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід}} \times 100\%$$

2. Рентабельність активів (ROA):

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100\%$$

3. Рентабельність власного капіталу (ROE):

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%$$

Таблиця 2.7. Рентабельність ТОВ «Петма» 2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Рентабельність продажів (ROS)	31,31%	-0,89%	2,49%
Рентабельність активів (ROA)	52,46%	-6,09%	16,65%
Рентабельність капіталу (ROE)	97,46%	-27,43%	45,91%

Після провалу в 2024 році (рентабельність -0,89% та чистий збиток -463 000), у 2025 році підприємство вийшло на прибуток у 1 436 000 грн. (рентабельність 2,49%).

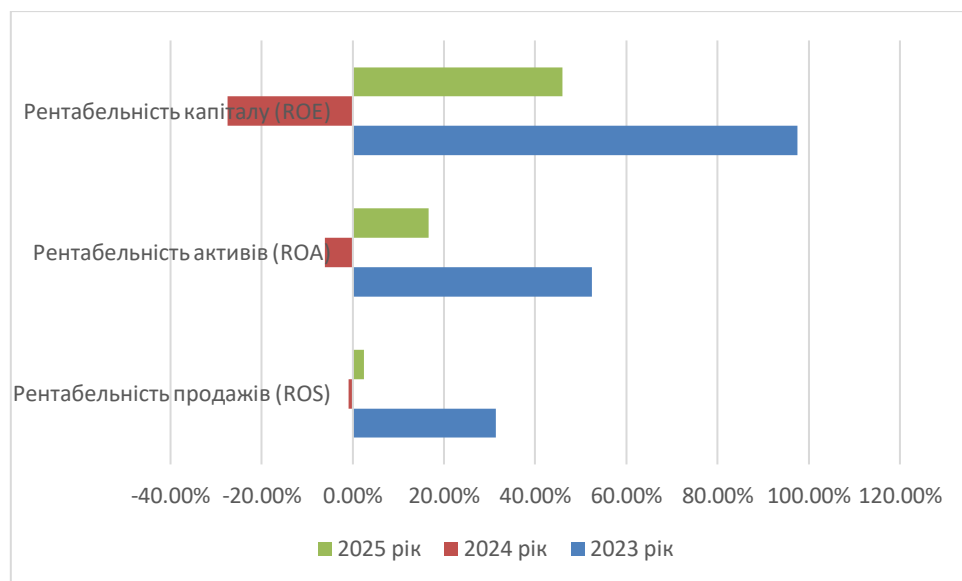


Схема 2.3. Показники рентабельності ТОВ «Петма»

В умовах воєнного стану вносяться пені корективи в трактування показників фінансової стійкості підприємства, основні показники наведені в таблиці 2.8.

Основна мета аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах війни – забезпечення фінансової можливості його розвитку в непередбачуваних умовах [21].

Таблиця 2.8. Особливості трактування показників фінансової стійкості в умовах воєнного стану

Показник	Нормативне значення	Нормативне значення в умовах війни
Коефіцієнт покриття	> 1	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,7	>1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	>0,7
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	> 0,5	>0,8
Оборотність активів	Відсутнє, позитивною є зростання показника в динаміці	Відсутнє, позитивною є не суттєве зменшення показника оборотності
Оборотність запасів	Відсутнє, позитивною є зростання показника в динаміці	Відсутнє, позитивним є суттєве зростання показника в порівнянні із довоєнним періодом
Рентабельність продукції	Відсутнє, чим вище значення – тим краще	Допускається робота на межі нульової рентабельності

Побудова фінансових моделей повинна ґрунтуватися на чотирьох складових успішної роботи бізнесу в умовах війни Рис.2.1.

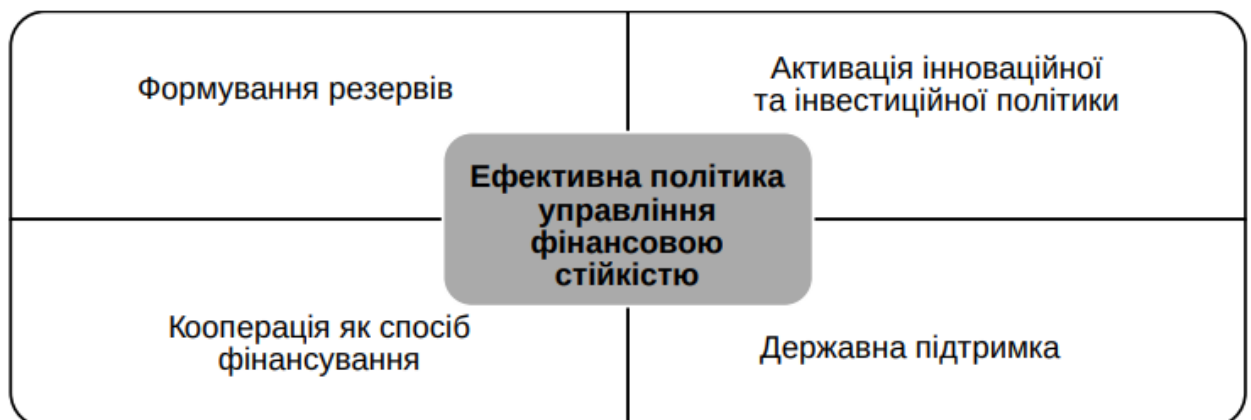


Рис.2.1.Складові ефективної політики управління фінансовою стійкістю [26].

Накопичення високоліквідних активів передбачає помітне підвищення нормативів грошової ліквідності. Зазначене фінансування сприятиме мінімізації залежності від комерційних позик, оптимізації витрат на закупівлю сировини та спрямуванню ресурсів на розвиток бізнесу. Підтримання фінансової надійності вимагає активізації інвестиційно-інноваційних процесів, що пов'язано з додатковими грошовими вливаннями. Це підтверджує важливість формування грошового резерву, що формує стабільність та накопичення ресурсів для зростання.

Підприємству раціонально запроваджувати альтернативні шляхи реалізації [38]. Для цього варто перейти в онлайн та налагодити інтернет-торгівлю. Невеликим підприємствам буде доцільно розглянути також можливість продажу товарів та послуг через соціальні мережі, що набирає обертів в наш час. Електронна комерція є малозатратне та не потребує вкладання великих коштів на організацію торговельного майданчика, одак потрібно врахувати витрати на оплату праці менеджерів та на утримання віртуального магазину.

Дієвим є варіант, коли підприємство володіє певною сумою незалучених коштів, і використовує їх на завоювання нових ринків. Це стає можливим тому, що деякі підприємства прийняли рішення добровільно закінчити свою діяльність через мобілізацію та міграцію до інших країн, що формує дірки у ринковому полотні через нестачу певних товарів. Тобто постає можливість охопити більшу частку ринку.

Важливе питання, яке постає перед власниками підприємств, також є залучення фінансових ресурсів. Шукати фінансової підтримки в банках під час війни - недоцільно. Коли національна валюта стрімко знецінюється, брати кредити стає вкрай невигідно. З огляду на це, для вдосконалення інвестиційної стратегії варто шукати альтернативні джерела фінансування. Зокрема, підприємствам рекомендується об'єднувати зусилля з іншими

суб'єктами господарювання чи інвесторами, спрямовуючи акумульований капітал на започаткування нових бізнес-проектів.

На сьогодні уряд формує сприятливе середовище для становлення та розширення підприємницької діяльності. Під час війни уряд втілює низку кроків, які допомагають підприємствам вижити та розвиватися. Починаючи з 1 серпня 2022 року підприємства мали змогу отримати фінансову підтримку від зарубіжних партнерів. Така фінансова підтримка реалізується через кредитування, кредитні гарантії та безповоротні субсидії, грантів. Найбільшу фінансову підтримку Україна отримала від Європейського союзу та США. Підприємства також відкривають для себе нові перспективи виходу на ринки Європейського Союзу, Канади та Великої Британії, що зумовлено скасуванням мита та введенням квот на українські товари. Також варто зазначити, що державна політика сформувала базу для експорту, запровадивши два додаткові маршрути через Польщу та Румунію.

2.3. Розрахунок ймовірності банкрутства за моделями (Альтмана, Терещенка, Таффлера)

Методологічною основою діагностики фінансової кризи є комплексний підхід, що передбачає використання кількох груп показників та моделей. Згідно з дослідженнями вітчизняних та зарубіжних науковців, найбільш поширеними є дискримінантні моделі, які на основі системи фінансових коефіцієнтів дозволяють розрахувати інтегральний показник ймовірності банкрутства.

Класична п'ятифакторна модель Альтмана (Z-Score), розроблена у 1968 році, залишається одним з найбільш широко використовуваних інструментів прогнозування банкрутства в усьому світі. Модель базується на комбінації п'яти фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність,

рентабельність, фінансову стійкість та ділову активність підприємства. Для компаній, акції яких не котируються на біржі, застосовується модифікований варіант моделі, в якому ринкова вартість акцій замінюється на балансову вартість власного капіталу. Для розрахунку ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана використаємо п'ятифакторну модель для непублічних компаній (Z'-модель).

1. Формула моделі Альтмана (Z')-score

$$Z' = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$$

Де:

X_1 = Власний оборотний капітал / Активи

X_2 = Нерозподілений прибуток / Активи

X_3 = Операційний прибуток (ЕВІТ) / Активи

X_4 = Власний капітал (балансова вартість) / Зобов'язання

X_5 = Виручка (Дохід) / Активи

Таблиця 2.9. Розрахунок за формулою моделі Альтмана за роками 2023-2025 рр.:

Показник	2023 (Мікро)	2024 (Мале)	2025 (Мале)
X1 (Ліквідність)	0,137	0,126	0,147
X2 (Рентабельність активів)	0,525	-0,061	0,166
X4 (Платоспроможність)	1,166	0,285	0,569
X5 (Оборотність)	1,675	6,855	6,674
Z-рахунок	~2,71	~6,65	~7,12

Після підстановки значень у формулу, отриманий результат порівнюється зі шкалою:

$Z' < 1,23$: Висока ймовірність банкрутства («червона» зона).

$1,23 \leq Z' \leq 2,9$): Зона невизначеності («сіра» зона).

$Z' > 2,9$: Фінансово стійке підприємство («зелена» зона).

Завдяки високому показнику X_5 (Оборотність активів), який у 2025 році складає понад 6,6, значення Z' значно перевищить поріг 2.9. Це свідчить про низьку ймовірність банкрутства у прогностному періоді, попри коливання прибутковості у 2024 році.

Для українських підприємств найбільш релевантною вважається модель Терещенка, яка враховує специфіку вітчизняної економіки та особливості обліку. Для оцінки ймовірності банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка використаємо універсальну дискримінантну функцію для підприємств, що не мають чітко вираженої галузевої приналежності (або багатофакторна модель). Найдоцільніше використовувати 6-факторну модель для діагностики банкрутства.

Інтегральний показник (Z) розраховується як:

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

Де:

X_1 : Грошові кошти / Короткострокові зобов'язання (Коефіцієнт абсолютної ліквідності).

X_2 : Чистий прибуток / Виручка (Рентабельність продажу).

X_3 : Чистий прибуток / Середня величина активів (Рентабельність активів).

X_4 : Чистий прибуток / Власний капітал (Рентабельність власного капіталу).

X_5 : Оборотний капітал / Активи.

X_6 : Власний капітал / Активи (Коефіцієнт автономії).

Після підстановки значень у формулу, отриманий результат (Z) порівнюється зі шкалою (табл.2.10.).

Таблиця 2.10. Показники ймовірності банкрутства моделі Терещенка

Значення Z	Ймовірність банкрутства
$Z > 2,0$	Фінансово стійке, банкрутство не загрожує
$1,0 < Z \leq 2,0$	Стан фінансової напруги (низька ймовірність)
$0 < Z \leq 1,0$	Загроза банкрутства за відсутності оздоровлення
$Z < 0$	Підприємство знаходиться у стані глибокої кризи

У 2024 році підприємство мало від'ємний чистий прибуток (-463 000) та від'ємну рентабельність (-0,89%), що свідчило про високу ймовірність банкрутства в той період (від'ємні значення показників рентабельності X_2 , X_3 , X_4 різко знижують Z).

У 2025 році показники вирівнялися, прибуток став позитивним, що свідчить про вихід із кризи.

Прогноз на 2026 рік є дуже оптимістичним, очікується значне зростання доходу (майже в 2,5 рази), що при збереженні маржинальності, значно підвищить показник Z та виведе підприємство у зону фінансової стійкості, ймовірність банкрутства за моделлю Терещенка буде мінімальною ($Z > 2$).

Ще однією найбільш адаптованою для європейських підприємств є модель Таффлера.

Розрахунок за моделлю Таффлера відбувається за наступною формулою:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$$

Де змінні розраховуються наступним чином:

$$X_1 = \frac{\text{Прибуток від реалізації (Операційний прибуток)}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Загальна сума зобов'язань}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Загальні активи}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Виручка від реалізації (Дохід)}}{\text{Загальні активи}}$$

Інтерпретація результатів відбувається за наступними критеріями (табл.2.11.):

Таблиця 2.11. Показники ймовірності банкрутства моделі Таффлера

Значення Z	Ймовірність банкрутства
$Z > 0,3$	Низька (фінансово стійке підприємство)
$0,2 < Z < 0,3$	Середня (зона невизначеності)
$Z < 0,2$	Висока (критичний стан)

У 2023 році компанія була прибутковою з низьким рівнем боргу - ризик банкрутства мінімальний.

У 2024 році компанія отримала збиток (-463 000) та різко збільшила зобов'язання. У цей період показник Z суттєво знизився, що сигналізувало про високий ризик.

Показник 2025 року 1,525 значно перевищує поріг 0,3. Це свідчить про дуже низьку ймовірність банкрутства компанії у 2025 році. Ситуація покращилася завдяки поверненню до прибутковості та зростанню власного капіталу, що підвищує значення моделі Таффлера та виводить компанію із зони високого ризику.

Висновки до розділу 2

На платоспроможність підприємства діє безліч причин, викликаних війною. Ключовим серед них є турбулентність зовнішнього середовища, яка вимагає ефективного фінансового менеджменту та блискавичної реакції на зміни.

Будь-який бізнес в умовах війни стикається з необхідністю оптимізації бізнес-моделі для забезпечення подальшої присутності на ринку. Основними напрямками роботи при цьому є створення безпечних умов для людей, утримання фахівців та контроль за своєчасними розрахунками з партнерами. виважена фінансова політика безпосередньо впливає на показники фінансової стійкості.

Через неможливість залучення зовнішніх фінансових джерел, фінансова стійкість та ліквідність підприємств суттєво зростає, через перехід на самофінансування. За відсутності власних ресурсів підприємство воліє до неспроможності. Таке положення речей зумовлює перегляд підходів до управління платоспроможністю, аби за рахунок вільних грошових потоків підприємство мало можливість оперативно погашати борги та здійснювати інвестиції в розвиток.

З огляду на це вимоги до платоспроможності підприємства зростають. Зі свого боку, вимоги до рентабельності та оборотності знижуються, оскільки в умовах війни вважається, що підприємство може працювати на межі збитку і навіть з незначним збитком, якщо воно не скорочує чисельність працівників і залишається платоспроможним.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ТА ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ

3.1. Стратегічні напрями покращення фінансового стану підприємств

Нестабільна ринкова ситуація, жорстка конкуренція та наслідки бойових дій часто призводять до фінансової кризи окремих суб'єктів господарювання або їх тимчасової втрати ліквідності.

Власники підприємства зобов'язані постійно шукати нові шляхи покращення його фінансового стану. Подібний аналіз безпосередньо покликаний усунути фактори, які провокують фінансові дисбаланси. Таким чином, своєчасна, точна, комплексна діагностика фінансового стану підприємства – перший крок у розробці стратегії ефективного управління підприємством.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності й надійності підприємства.

Рівень фінансового стану підприємства, його надійність формується під впливом результатів виробництва, збутової політики та фінансових потоків. Успішна реалізація виробничого і фінансового планів мають позитивний вплив на фінансову стійкість. Протилежна ситуація спостерігається внаслідок спаду обсягів виробництва та продажів, що веде за собою зростання собівартості, як результат – негативний фінансовий стан підприємства та його платоспроможність.

Пріоритетним завданням фінансової діагностики є своєчасна ідентифікація та нейтралізація фінансових ризиків, обґрунтування управлінських рішень задля забезпечення фінансової стійкості.

Для моніторингу та оцінювання результативності діяльності підприємства найдоцільніше застосувати традиційні методи діагностики та провести комплексний аналіз фінансового стану. Це дасть змогу оцінити не лише підсумкові данні про рівень роботи підприємства, а й дасть можливість сформулювати напрямки, що допоможуть підвищити ефективність діяльності підприємства.

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок ефективного управління грошовими потоками: заходи по збільшенню притоку та зменшенню відтоку грошових коштів (рис.3.1.). Оптимізація руху грошових коштів є фундаментом ліквідності, адже вона гарантує своєчасне погашення боргів. Чим швидше відбувається перетворення інвестованих грошей. Від того, наскільки швидко відбувається перетворення вкладених в поточні активи коштів підприємства в справжні гроші, залежать його показники ліквідності та платоспроможності.

Управління оборотними активами підприємства – це балансування між ризиками. На термін перебування поточних активів в обороті впливає безліч зовнішніх і внутрішніх факторів. Недостатність власних коштів – складний фінансовий стан підприємства, що полягає в нестачі грошових активів для придбання необхідних обігових коштів, виплати заробітної плати, розрахунків з постачальниками.

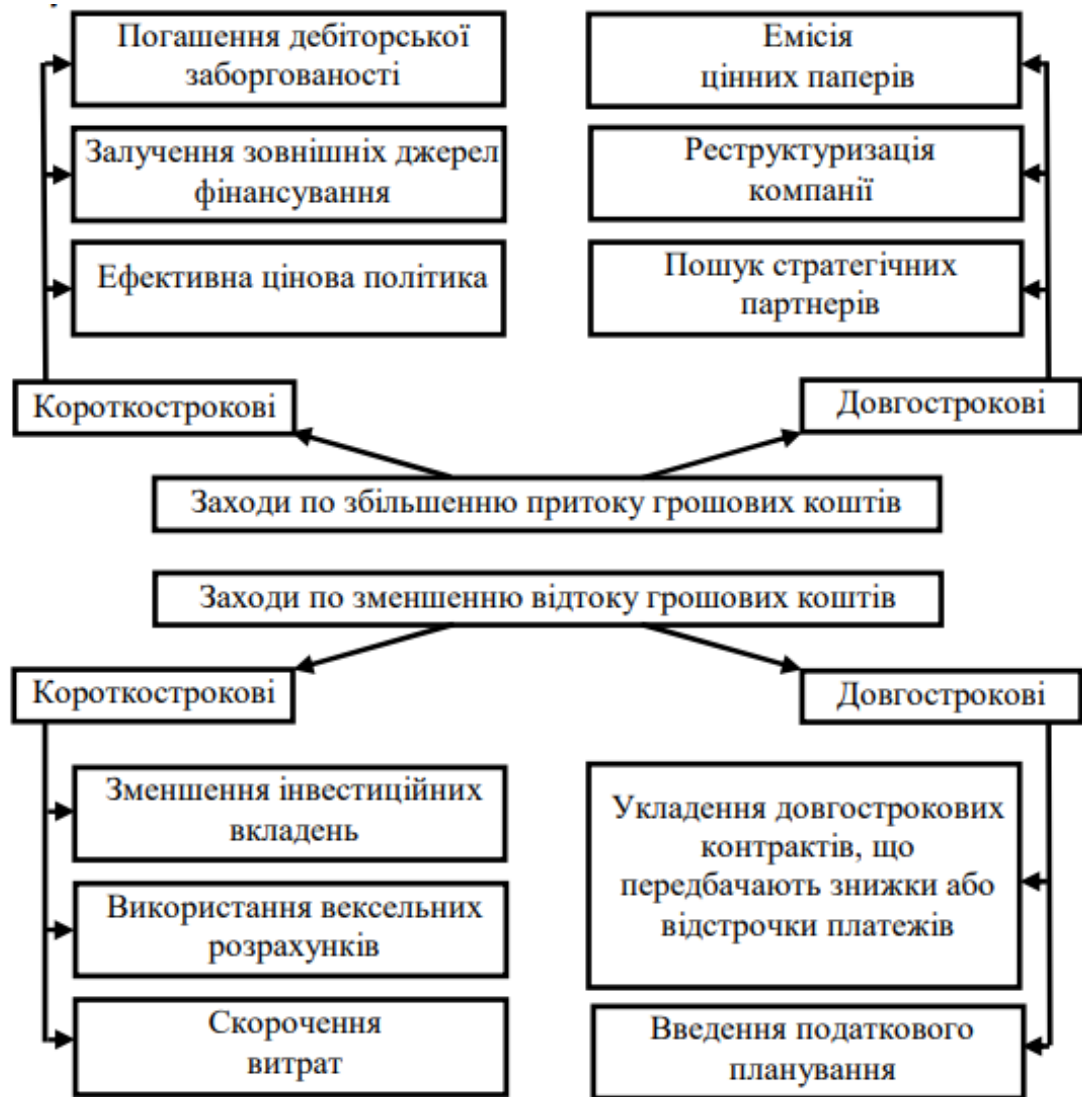


Рис.3.1. Заходи по збільшенню потоку грошових коштів

Управління оборотними коштами вирішує ряд питань:

- розрахунок мінімальної кількості коштів для авансування оборотних активів з метою безперебійної роботи підприємства;
- формування облікової політики підприємства для оптимізації оподаткування, списання товарно-матеріальних цінностей, визначення виручки від реалізації;
- пришвидшення одного обороту коштів на кожній стадії обороту капіталу.

Не меншого значення набуває і управління дебіторською заборгованістю, що вирішує такі питання, як прискорення платежів, успішне планування продажів і реалізації товарів, зменшення боргів, виплати за якими мають сумнівви або точно не надійдуть.

Управління дебіторською заборгованістю допоможуть покращити стан підприємства:

- облік розрахунків з покупцями та замовниками, встановлення характеру дебіторської заборгованості;
- проведення контролю АВС-аналізу дебіторів;
- оцінка вартості існуючої дебіторської заборгованості;
- контроль за балансом дебіторської і кредиторської заборгованості;
- аналіз ризиків оцінювання ймовірності продажу дебіторської заборгованості (факторингу).

Головним завданням для підвищення фінансової стійкості українських компаній є знаходження балансу між власним і позиковим капіталом. Цей метод гарантує низкі показники фінансових ризиків за умови високої рентабельності власних коштів.

Управління ліквідністю підприємства можна досягти застосовуючи механізми фінансової стабілізації, яка включає в себе систему заходів, що направлені на зменшення кількості фінансових зобов'язань та збільшення грошових активів.

Для зменшення залучення запозичених коштів варто збільшити саме внутрішнє поповнення активів, що передбачає:

- Модернізація системи кредитування;
- Ощадливе придбання товарів та транспорту;

- Скорочення або вивільнення запасів;
- Розширення комерційного кредиту.

Інколи підприємство може забезпечити себе власними джерелами фінансування за допомогою:

- утримання прибутку;
- продажу збиткових напрямків діяльності;
- здачі в оренду або продажу активів, що не використовуються (устаткування, будівлі, транспорт).

Оптимізація фінансів компанії досягається через всебічне вивчення поточних бізнес-процесів. Підприємство зобов'язане забезпечувати безперервний моніторинг та регулювання дебіторської й кредиторської заборгованості, контролювати їх баланс і якість, адже ці параметри є ключовими індикаторами фінансової стабільності та платоспроможності. Підприємство, що ставить за мету покращення свого фінансового стану та досягнення успіху, крім задоволення попиту споживачів на послуги має формувати ідеї щодо реалізацію власної конкурентної стратегії, яка б враховувала характер і потенціал конкуруючих сил ринку, дифузю споживачів і конкурентів на ринку.

Для покращення фінансового стану варто збільшити виручку від реалізації послуг та товарів.

Аналіз конкурентного середовища потребує дослідження стану різних стратегій і методів конкуренції, в тому числі і іміджу підприємства та іміджу послуг, що їм надаються. Зменшуючи цінову політику на послуги, підприємство отримує можливість закріпити власні позиції в порівнянні з конкурентами. Якщо ж ціни на товари і послуги підвищити, це призведе до спаду рівня конкурентної боротьби.

Не варто забувати і про показник якості. Чим вища якість послуг, що надаються, тим більша конкурентна перевага, що з огляду на результат може бути поштовхом для підвищення ціни. При фіксації цін на ринку на рівні з конкурентами, то якість дозволить вирватись уперед і зайняти завойовану частку ринку.

Не менш значущою перевагою є імідж підприємства, тобто ті соціально-психологічні характеристики, які формують сприятливе ставлення покупців і позитивне суспільне сприйняття підприємства.

Для того, щоб визначитись, які превентивні заходи обрати, варто застосувати методи прогнозування і моніторингу. Інформацію для моніторингу фінансових показників надає система бухгалтерського обліку. Як зазначає Т.М. Чорнявська, прийняття підприємством конкретної облікової політики на поточний фінансовий рік забезпечує організацію бухгалтерського (особливо аналітичного) обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, зменшує трудомісткість і тривалість формування фінансової звітності, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт із метою отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства [47]. Якщо застосувати на практиці викладені вище заходи, підприємство безперечно покращить показники своєї спроможності.

Після проведення детального аналізу ТОВ «Петма», можна стверджувати, що підприємство має стабільний фінансовий фон. На кінець 2025 року підприємство характеризувалось нормальним рівнем фінансової стійкості. Такий показник позитивно характеризує діяльність суб'єкта господарювання та показує наскільки ефективно використання запозичених коштів.

Проведений аналіз демонструє зростання величини виручки від реалізації протягом 2023-2025 років (Схема 3.1.).

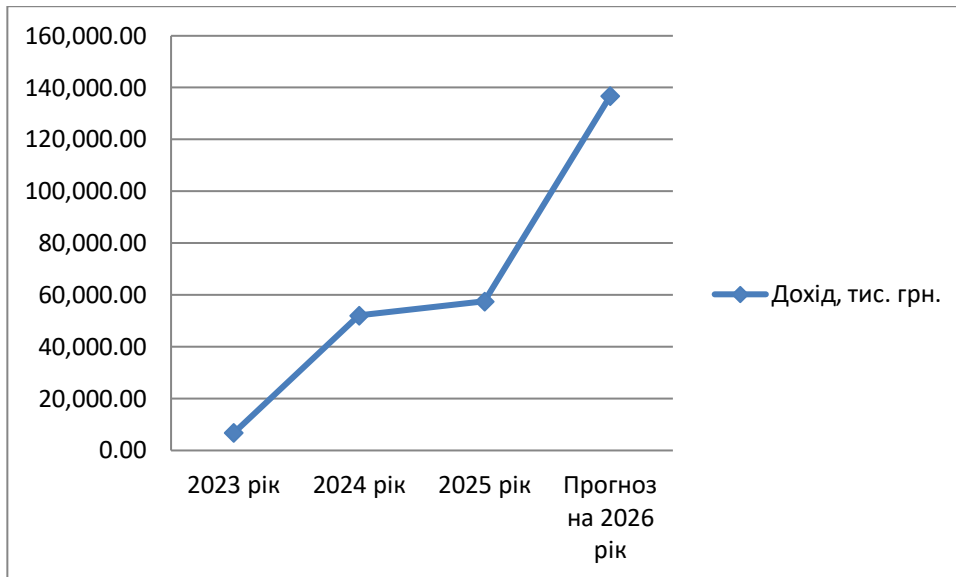


Схема 3.1. Динаміка величини виручки ТОВ «Петма» 2023-2025 рр.

Показники ліквідності характеризуються позитивною динамікою зміни. В 2025 році спостерігається відновлення позицій, підприємство може негайно погасити 23% своїх поточних боргів.

Не зважаючи на те, що показники ліквідності зростають, їх потрібно постійно стимулювати, опираючись на основні фактори, які призведуть до підвищення показників ліквідності:

- зниження кількості поточних зобов'язань;
- підйом вартості оборотних активів;
- зменшення вартості запасів;
- зростання величини грошових коштів.

Щоб керувати фінансовим станом підприємства, варто аналізувати окремі складові коефіцієнта ліквідності. В результаті фінансового аналізу діяльності підприємства було встановлено, що структура балансу задовільна, підприємство має явні ознаки платоспроможності і здатне вчасно погасити свої зобов'язання перед постачальниками та покупцями.

В ході аналізу було прораховано величину чистих активів підприємства та визначено наскільки велична чистих активів зможе забезпечити зобов'язання підприємства. Протягом періоду, що аналізувався величина чистих активів ТОВ «Петма» збільшувалась після кризи 2024 року, що є позитивною характеристикою його роботи.

Співвідношення прибутку до витрат тяжіє до рівня прибутковості. Отже показники рентабельності в динаміці ТОВ «Петма» не є стабільними (див. схем. 3.2).

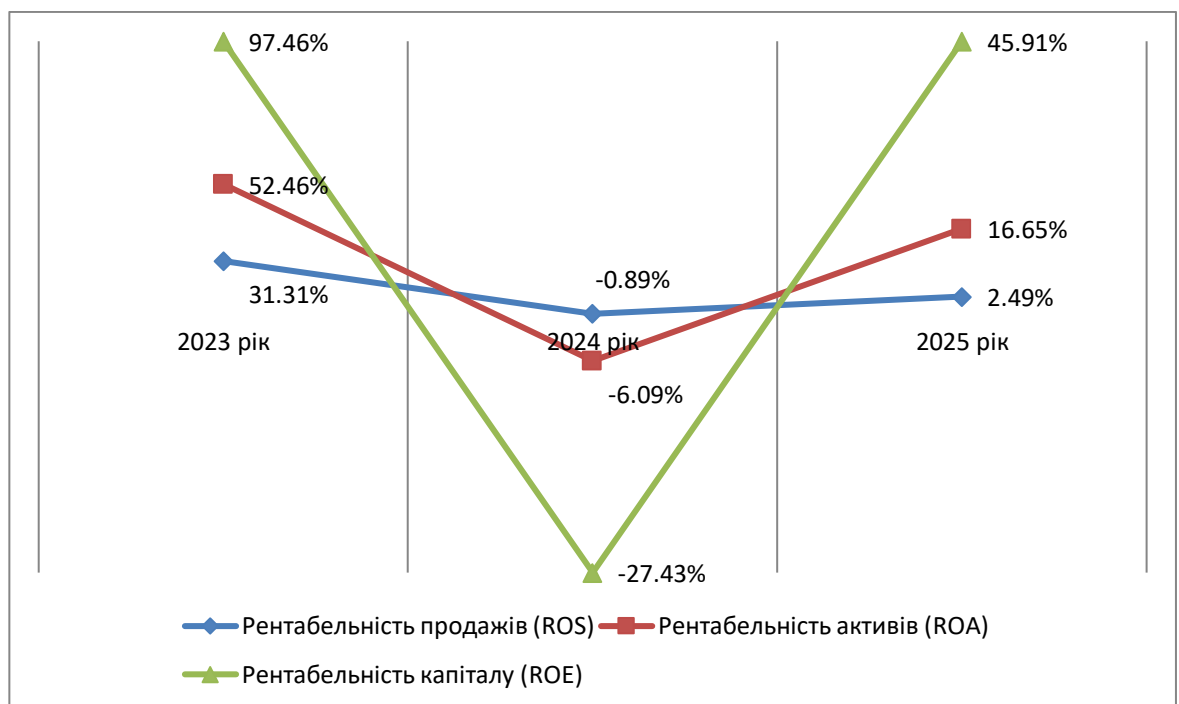


Схема 3.2. Показники рентабельності ТОВ «Петма» 2023-2025 рр.

2023 рік був найбільш ефективним з точки зору використання ресурсів та капіталу.

В 2024 році підприємство стало збитковим (чистий прибуток від'ємний), що призвело до від'ємних значень усіх показників рентабельності. Однак вже в 2025 році спостерігається відновлення прибутковості, хоча вона ще не досягла рівнів 2023 року.

До основних напрямків, що допомагають підвищити рівень рентабельності можна віднести: покращення якості та

конкурентоспроможності послуг, що надаються, ріст обсягів реалізації послуг, використання сучасних технологій та модернізація старого обладнання, покращення рівня ефективності використання основних фондів, оптимізація структури капіталу, ставка на якісну маркетингову політику.

Отже ТОВ «Петма» не потребує розробки програми виходу з кризи, тому що показники основної діяльності позитивні. Ймовірність банкрутства підприємства низька.

Отже, доцільно підтримувати фінансову стійкість через комплекс заходів, орієнтованих на довгострокову стабільність та прискорення економічного розвитку підприємства. На сьогодні головним завданням компанії є збереження ліквідності та фінансової стійкості. Бажано приділити увагу процедурам нарощення обсягів прибутку та зростанню рентабельності. Необхідно працювати в напрямку нарощування обсягів прибутку та підвищення рентабельності активів, продажів.

Основна мета – забезпечення фінансової рівноваги підприємства в довгостроковій перспективі та підтримка й прискорення економічного зростання.

Таким чином невід'ємною складовою фінансово-господарської діяльності підприємства – є аналіз його фінансового стану. Це допоможе спрогнозувати можливі ризики та загрози у майбутньому.

3.2. Розробка плану санації або реструктуризації заборгованості

У сучасній економіці банкрутство підприємств – це природне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств утримується на ринку не більш як 20 – 30 %.

Під банкрутством підприємства розуміють стан глибокої кризи, керування якою не мало бажаного результату.

Фінансова криза – це період хаотичної життєдіяльності підприємства, та неефективність дій власників на процес стабілізації діяльності.

З початку повномасштабного вторгнення близько 80–90% українських підприємств (особливо мікро-, малого та середнього бізнесу) були змушені змінити свої бізнес-моделі, адаптуватися до нових умов, переформатувати процеси чи ланцюги постачання.

Основні напрямки переформатування включали:

Зміна логістики та релокація: Близько (7-10%) підприємств з прифронтових областей здійснили фізичну релокацію виробництва чи офісів до безпечніших регіонів (переважно на Захід та в Центр України). Решта суттєво переналаштували ланцюги постачання.

Енергетична автономія: Для безперервної роботи компанії масово інвестували в альтернативні джерела живлення: генератори, сонячні станції, системи накопичення енергії.

Зміна ринків збуту: Через зниження купівельної спроможності українців багато бізнесів переорієнтувалися на експорт, відкрили представництва за кордоном або налагодили продажі через міжнародні маркетплейси.

Нові ніші та імпортозаміщення: Зросла частка бізнесів, які перейшли на обслуговування потреб оборонного сектору (виробництво дронів, амуніції), а також сферу психологічної підтримки, реабілітації та будівництва.

Найефективнішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація.

Санація - це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді (рис.3.2.).

Основним завданням санації є фінансове оздоровлення підприємства через ліквідацію збитків, оптимізацію боргів та відновлення платоспроможності.

Особливе місце у процесі санації належить заходам фінансово-економічного характеру, які демонструють фінансові відносини, що складаються в результаті задіяння внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. До джерел фінансування санації відносять кошти, які були запозичені або є власними, з обов'язком повернення або без такого.



Рис.3.2.Економічний зміст поняття «санація»

Санаційні заходи, які несуть організаційно-правовий характер, в першу чергу направлені на покращення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, зміну підходів до менеджменту та оптимізація керівних ланок і покращення внутрішньовиробничих відносин між членами трудового колективу тощо.

У цьому значенні виділяють два види санації:

1. Санація, що дозволяє зберегти існуючий юридичний статус підприємства боржника.
2. Санація, що передбачає зміну організаційно-правової форми та юридичного статусу, тобто реорганізація санованого підприємства.

Виробничо-технічні санаційні заходи направлені на оновлення та покращення виробничих фондів, зменшенням часу на виробництво та реалізацію продукції та послуг, покращення їх якості і в той же час зниження їх собівартості, розширення асортименту з орієнтацією на актуальний споживчий ринок.

Один з прийомів санації підприємства - це скороченням персоналу. Вагоме значення мають санаційні заходи соціального характеру, особливо підприємств-гігантів або підприємств-міст. За таких умов скорочення працівників може мати негативні наслідки та спричинити соціальну нестабільності в районі функціонування. Тому важливо зважувати кожний свій крок і прийняте рішення, що вплине не лише на внутрішню діяльність підприємства, але й матиме наслідки на економіку в цілому.

Щоб не вдаватися до кардинальних заходів по скороченню кадрів, можуть бути застосовані такі засоби, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

Рішення, що санацію потрібно провести, приймаємо у випадку, коли:

1. Ініціативи йшли від суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі.
2. Після звернення боржника за власним бажанням до суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство.
3. Закінчення місячного строку, з часу коли оголошено про порушення справи про банкрутство даного підприємства.
4. За ініціативи Фонду державного майна України або Державного органу з питань банкрутства, якщо йдеться про санацію державних підприємств.

Основні етапи проведення фінансового оздоровлення окремого підприємства включає в себе так звана «стандартну модель санації» Рис.3.3..

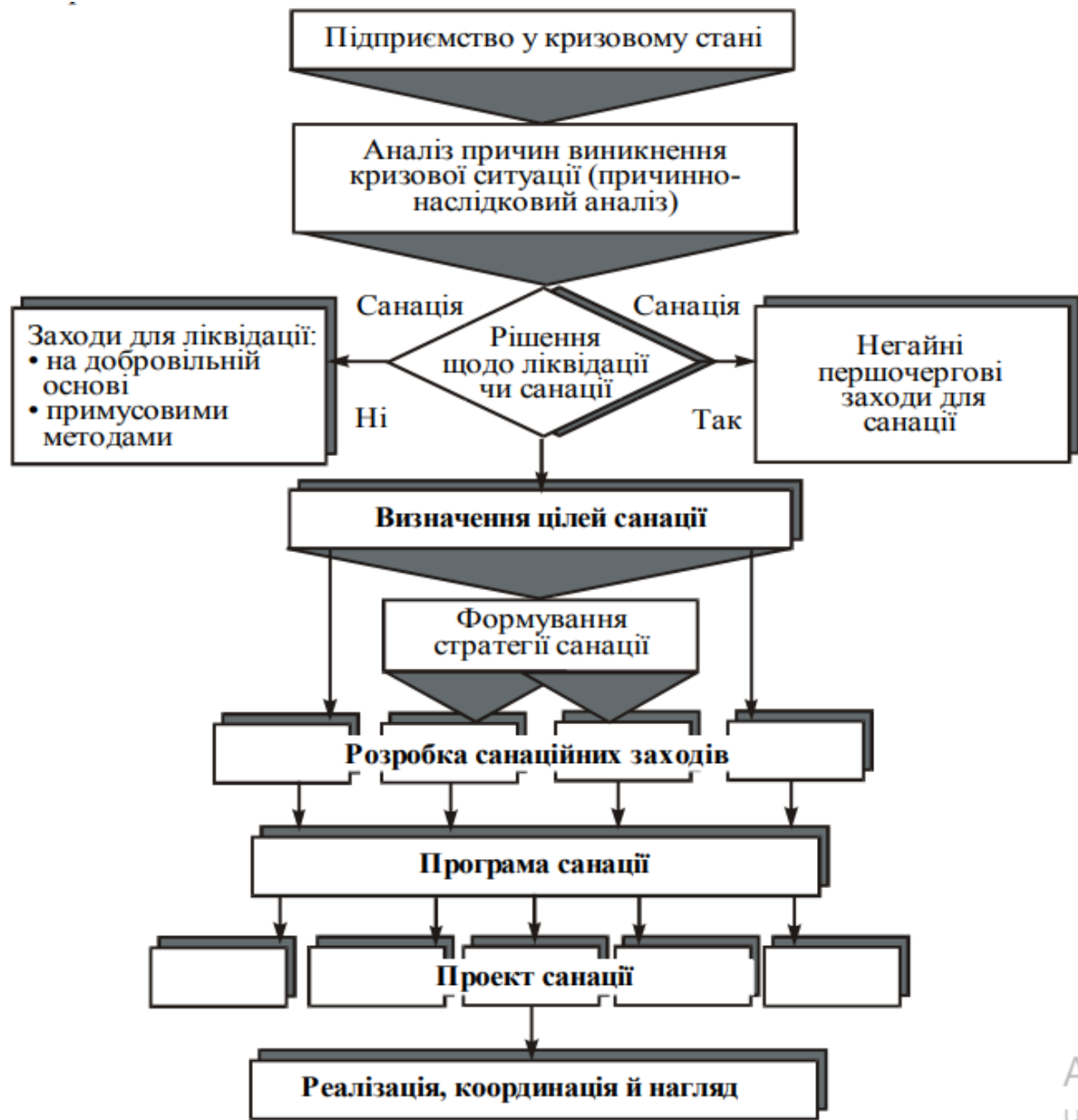


Рис.3.3.Класична модель санації

Процес відновлення платоспроможності боржника бере початок із виявлення кризового стану. Далі в процесі санації передбачено проведення детальнішого дослідження факторів, що спричинили фінансову кризу. У разі якщо активи зруйновані, ринки відсутні, а баланс незадовільний, ініціюється процедура банкрутства, ліквідації та згорання діяльності суб'єкта господарювання. Інакше санація стане лише розтягненням у часі ліквідації підприємства й принесе додаткові збитки для власників та кредиторів.

Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі та у примусовому порядку.

Відомо, що добровільна ліквідація підприємства-боржника - це процедура ліквідації неспроможного підприємства, на підставі рішення власників або угоди, укладеної між власниками даного підприємства та кредиторами і під контролем кредиторів.

Примусова ліквідація підприємства - це процедура, яка здійснюється за рішенням арбітражного суду (як правило, у процесі провадження справи про банкрутство).

У разі коли підприємство здатне поновити платоспроможність, ліквідність та прибутковість, має кваліфікований персонал, ринки збуту, то доцільно прийняти рішення про розробку санаційної концепції.

Особливу увагу варто приділити формуванню стратегічних цілей і та вибору тактики проведення санації. Після вибору стратегії створюється програма санації, тобто детальний план дій, перелік основних етапів, які необхідно застосувати в ході фінансового оздоровлення підприємства. В плані санації конкретизується програма заходів.

Наступним розробляється проект, він формується на базі санаційної програми і містить у собі техніко-економічне пояснення санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, що допоможуть досягти стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки використання інвестицій та їх окупності, робиться загальна оцінка ефективності санаційних заходів, а також дуже важливо спрогнозувати результати виконання проекту.

На основі аналізу фінансових показників ТОВ «Петма» (різке зростання зобов'язань у 2024 році та поява короткострокових кредитів у

2025-му), пропоную структурований план фінансового оздоровлення підприємства.

План санації та реструктуризації заборгованості ТОВ «Петма» включає в себе:

1. Аналіз поточного стану (2023–2025 рр.)

Основне проблемне питання виникло у 2024 році, підприємство отримало збиток (-463 тис. грн.), що призвело до зростання зобов'язань з 1,86 млн. грн. до 5,9 млн. грн., що сталось через перехід зі статусу мікропідприємства до малого. Такий скачок росту потребував активного залучення зовнішніх ресурсів для фінансування діяльності підприємства. На даному етапі важливо впровадити системи бюджетування та контролінгу, притаманні більшому бізнесу.

Позитивним моментом у 2025 році стало те, що компанія вийшла на прибутковість (1,43 млн. грн.), а власний капітал зріс до 3,12 млн. грн..

Основними ризиками залишається наявність короткострокових кредитів (1,23 млн. грн.), які вимагають негайного погашення або рефінансування.

2. Заходи з реструктуризації боргів

Для стабілізації фінансового стану рекомендується:

- Пролонгація короткострокових кредитів: тобто переведення короткострокової заборгованості (1 238 700 грн.) у довгострокову форму для зменшення навантаження на обігові кошти.

- Графік погашення заборгованості: використання чистого прибутку 2025 року (1,4 млн. грн.) для часткового закриття найбільш «дорогих» зобов'язань.

- Переговори з контрагентами: оптимізація кредиторської заборгованості (загальна сума 5,5 млн. грн.) шляхом встановлення планових графіків виплат.

3. Операційна санація або оздоровлення

- Управління персоналом: підприємство вже провело скорочення штату (з 26 до 19 осіб), що суттєво підвищило дохід на одного працівника (до 3 млн. грн.). Це свідчить про інтенсифікацію праці. Цю ефективність слід підтримувати. Для забезпечення прогнозованого стрибка виручки у 2026 році (+137%), компанії потрібно збалансувати кількість персоналу, щоб уникнути вигорання та втрати якості процесів.

- Контроль витрат: необхідно втримати рентабельність, яка у 2025 році склала лише 2,49%, що є низьким показником при такому зростанні виручки.

- Збільшення оборотності: використання грошових коштів (1,26 млн. грн. на рахунках) виключно для забезпечення операційної діяльності, що за прогнозом має принести 136,7 млн. грн. доходу у 2026 році.

- Частину нерозподіленого прибутку доцільно спрямувати на оновлення активів для підтримки стрімкого масштабування, закладеного у прогнозі.

4. Цільові показники на 2026 рік

Згідно з запропонованим планом, реалізація його дозволить:

- Збільшити дохід у 2,3 раза порівняно з 2025 роком.
- Досягти суттєвого приросту виручки (137,56%), що дозволить повністю покрити наявні зобов'язання за рахунок операційного потоку.
- Відновити фінансову незалежність та наростити власний капітал.

Також слід приділити особливу увагу низькій рентабельності. При зростанні доходу до 136 млн. грн. важливо не допустити пропорційного зростання витрат, щоб акумулювати ресурс для повного погашення боргів.

Головним викликом буде утримання керованості бізнесу при двократному зростанні обороту. Пріоритет — трансформація кількісних показників (виручки) у якісні (чистий прибуток та рентабельність).

Висновки до розділу 3

У ринкових реаліях головною умовою успішної діяльності компанії є її висока конкурентна спроможність. Досягти цього дозволяють постійне підвищення операційної ефективності та застосування нових моделей менеджменту, які зміцнюють фінансове становище бізнесу.

Основним способом фінансового оздоровлення підприємства є санація, що допомагає відновити та закріпити платоспроможність, вивести суб'єкти господарювання з кризового стану. Критичним для кожного підприємства є розроблення дієвого плану можливого виходу зі стану кризи та дослідження механізмів санації. Бґрунтування пріоритетних напрямів фінансового оздоровлення підприємства є ключовим показником покращення його фінансового стану і на сьогодні є актуальною темою з перспективами вивчення.

Для оптимізації фінансового стану та результату діяльності підприємств України, зокрема і на досліджуваному підприємстві ТОВ «Петма», необхідно звернути увагу на:

- 1) маркетингову діяльність підприємства, дослідити наявні та перспективні ринки збуту та на просування власних товарів та послуг на ринку;

2) розгляд фінансового стану з різноманітних сторін, у тому числі з боку операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та застосування сучасних методик керування фінансами;

3) розробку гнучкої системи ціноутворення, беручи до уваги попит та пропозицію ринку;

4) керування оборотними активами і поточними зобов'язаннями підприємства та виробничим процесом в цілому;

5) оптимізацію обсягів дебіторської заборгованості та її рефінансування.

ВИСНОВКИ

Ведення господарської діяльності будь-якого підприємства за наявності такого негативного стану як війна, вимагає безпрецедентної гнучкості. Для збереження і підтримки життєдіяльності підприємства, керівництво має скорегувати існуючі підходи до управління. Аналіз фінансової стабільності підприємства має спиратися на здатність створювати „резерви капіталу“. Це дозволить швидко реагувати на форс-мажори, втрати активів чи ресурсів, не менш важливим є диверсифікацію джерел доходу та розширення співпраці на ринку.

Умови кризи змусили запуснути інноваційні напрями роботи, що дають змогу багатьом компаніям не просто втриматися на плаву, а й зміцнити свої позиції на ринку, щоб згодом здобути лідерство. Отже, здатність виживати в сучасних реаліях мають лише ті суб'єкти господарювання, які постійно відстежують зміни та адаптуються до них своєю поточною діяльністю. Фінансова система підприємства вибудовується під його стратегічні орієнтири, що визначає актуальність даного дослідження.

Для діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання створено низку інструментів комплексного та експрес-аналізу, що базуються на застосуванні абсолютних і відносних величин. Завдяки таким інструментам можна виявити недоліки в бізнес-процесах і з'ясувати, що саме їх спричинило. В умовах мінливої економічної ситуації в Україні кожне підприємство змушене шукати шляхи підвищення своєї ефективності, що вимагає впровадження нових рішень для усунення наявних недоліків.

Питання зміцнення фінансової стійкості та мінімізації кризових ризиків потребують значно більшої уваги, ніж їм зараз приділяється.

Після комплексного аналізу теоретичних, організаційно-методичних, практичних, нормативно-правових та інших аспектів оцінки фінансового стану ТОВ «Петма», доцільно зробити такі висновки:

1. Узагальнено та систематизовано різносторонні наукові погляди щодо визначення економічної сутності «банкрутства». Поняття банкрутства було досліджено у працях багатьох вітчизняних і іноземних науковців: Терещенка О., Альтмана Е., Лис Р., Рудика В., Салига К., Спрінгейта Г., Яблонської та інші.

2. Запропоновано трактувати поняття «банкрутство» як результат неефективної діяльності підприємства, тобто неможливість відновити свою платоспроможність.

3. Було вивчено і проаналізовано підходи до діагностики банкрутства підприємства з урахуванням як вітчизняного так і зарубіжного досвіду. Аналіз публікацій з питань банкрутства дає вичерпне розуміння фінансових, правових та економічних індикаторів кризового стану. Це дозволяє завчасно діагностувати загрозу неплатоспроможності, обирати оптимальну стратегію антикризового управління та захищати інтереси бізнесу в судових інстанціях.

Наукові та фахові дослідження у цій сфері розкривають такі ключові аспекти:

Моделі прогнозування ризиків: Наукові праці базуються на численних математичних моделях, які оцінюють ймовірність банкрутства. Найвідомішими є дискримінантні моделі Альтмана (Z-рахунок), Ліса, Таффлера та вітчизняні розробки, які дозволяють розрахувати інтегральний показник стійкості компанії.

Маркери неплатоспроможності: У публікаціях виділяють головні ознаки майбутнього банкрутства: тривале невиконання зобов'язань перед

кредиторами, перевищення пасивів над реальними активами та хронічне падіння ліквідності.

Нормативно-правова база: Експертні публікації аналізують практичне застосування Кодексу України з процедур банкрутства, розкриваючи процедури санації (реструктуризації), ліквідації, а також захисту прав власників і кредиторів під час судового процесу.

Антикризовий аудит: На основі публікацій формується методологія глибокого аналізу фінансової звітності підприємства, що дає можливість виявити приховані загрози (наприклад, виведення активів, неефективне управління витратами) до того, як розпочнеться судова процедура.

Необхідно відмітити, що оцінку ймовірності банкрутства рекомендується робити використовуючи декілька різних методів, адже кожний з них має своє позитивні та негативні сторони та свій відсоток достовірності.

Варто підкреслити, що на практиці найчастіше застосовуються моделі на основі дискримінантного аналізу, тобто загальному математичному методі. Тобто сукупність фінансових коефіцієнтів порівнюється та будується дискримінантна функція для розрахунку інтегрального показника Z , на основі якого можна передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

4. Було здійснено аналіз та оцінка фінансового стану підприємства ТОВ «Петма». Проведена комплексна оцінка діяльності підприємства дала змогу оцінити рівень його роботи та зробити конкретні висновки, щодо підвищення ефективної діяльності підприємства, покращення його фінансового стану. До основних показників оцінки фінансової сталості належать коефіцієнти фінансової незалежності (коефіцієнт автономії). Станом на 2025 рік показник фінансової стійкості нижче нормативного значення (0,5), що вказує на значну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування (кредиторів).

Аналіз ліквідності ТОВ «Петма» на 2025 рік складає 1,57, що свідчить про те, що активи перекривають борги, але показник дещо нижче ідеального значення (2,0).

Ще одним, не менш важливим етапом дослідження фінансового стану, став аналіз ділової активності ТОВ «Петма». За досліджуваний період з 2023 по 2025 роки на підприємстві спостерігається не дуже позитивна ситуація зі сторони ділової активності. Про це свідчать зниження коефіцієнта оборотності активів у 2024 році, коефіцієнта оборотності основних засобів, однак вже у 2025 році ці показники мають тенденцію зростати, хоча і не досягли рівня 2023 року.

Показники рентабельності досліджуваного підприємства за 2023 – 2025 роки не рівномірні. Після провалу в 2024 році (рентабельність -0,89% та чистий збиток -463 000), у 2025 році підприємство вийшло на прибуток у 1 436 000 (рентабельність 2,49%).

У жорстких конкурентних умовах першочергової ваги набуває удосконалення збутової стратегії підприємства. Підприємству слід посилити маркетингові заходи для успішної реалізації та збуту своєї пропозиції. Рекомендується збільшення оборотності, використовуючи грошові кошти на рахунках виключно для забезпечення операційної діяльності. В свою чергу не завадить частину нерозподіленого прибутку спрямувати на оновлення активів для підтримки стрімкого масштабування.

Наступним кроком оптимізації фінансового стану підприємства може стати реструктуризація дебіторської заборгованості, впровадження оновленого асортименту продукції, яка зацікавить споживачів, особливо звернути уваги на товари першої необхідності, які в пріоритеті в умовах військових дій, що дозволить оптимізувати витрати та стабілізувати загальний стан.

Комплекс заходів із фінансового оздоровлення для запобігання банкрутству та підвищення ліквідності підприємства повинен передбачати:

- безперервний управлінський сканінг;
- розробку превентивних заходів від зовнішніх загроз;
- антикризове планування;
- запуск антикризових програм, активація плану реагування, імплементація превентивних дій;
- адміністрування дій всіх учасників і організаційно-контрольна робота за виконанням заходів, у тому числі і їхніми результатами. Лише за таких умов вдасться створити дієву систему моніторингу кожного елемента фінансового здоров'я підприємства для його подальшої оптимізації відповідно до стратегії розвитку

Список використаної літератури:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%E2%96-%E2%F0>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // 10 Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
9. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-

- підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
10. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1160-15>.
 11. Андрущак Є.М. Удосконалення інституту банкрутства. Фінанси України. 2001. № 9. С. 29–37.
 12. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2009. 328 с.
 13. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Серия «Библиотека финансового менеджера». К.: Ника-Центр, 1999. Вып. 3. 512 с.
 14. Брели Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 2008 с.
 15. Васковський О. Тривалість процедур банкрутства як виклик правовій визначеності: стандарти ЄСПЛ та національні механізми ефективного захисту https://court.gov.ua/storage/portal/supreme/prezent2026/Prezent_Truval_proced_bankr.pdf
 16. Ватченко О.Б. (2018), Придніпровська держава академія будівництва та архітектури. Економіка та управління підприємствами. Використання моделей оцінки ймовірності банкрутства на підприємствах України, «Східна Європа: економіка, бізнес та управління» Вип.6(17) 2018
 17. Вечірко І.О. (2026). Спрощення процедур банкрутства як необхідний захід реформування відносин неспроможності. Юридичний науковий електронний журнал Вип.3. С.141-144.
 18. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка».

Вип.5(2), 2011

19. Волкова І. А. (2025), Економічна наука. Моделі діагностики ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання: вітчизняний досвід та зарубіжний досвід, Вип.3, С.72-77. file:///C:/Users/aLena/Downloads/Inv+3-2025_St11.pdf
20. Голощанов Н. А. Словарь-справочник аудитора; под. ред. В.И. Осипова. М.: Экзмен, 1999. 384 с.
21. Гріщенко І. В., Кобаль О. А. Оцінка показників в процесі фінансового планування підприємства. Перспективи розвитку фінансово-економічного простору України : зб. наук. праць. Вінниця, 2020. С. 223–225.
22. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ, зі змінами та доповненнями.
23. Історія розвитку банкрутства в Україні - https://supreme.court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/supreme/Bondarchuk_.pdf
24. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440с.
25. Король В.А. Фінанси підприємств: навчальний посібник [Електронний ресурс] / В.А. Король. - Режим доступа: <http://pulib.if.ua/book/55>.
26. Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М. (2022). Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. Вип.43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77>
27. Костіна О.М., Майборода О.Є. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2012. № 4. С. 91–97
28. Ліндер Є.О. (2016). Економічна наука. Розширена класифікація методів оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання,

Вип.22, 84-87.

29. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання. Науковий вісник УкрДЛТУ. 1999. № 10.1. С. 103–108.
30. Марусяк, Н., & Пильнюк, Д. (2021). Банкрутство підприємства: сутність, причини та наслідки. Економіка та суспільство, (33). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-29>
31. Мірошниченко І.В., Крупін В.К. (2022). Інвестиції: практика та досвід. Прогнозування банкрутства підприємства за допомогою алгоритмів машинного навчання. Вип.4. С.86-92.
32. Опендатабот - <https://opendatobot.ua>
33. П'ятничук, І., Якубів, В., & Туровська, Л. (2025). Аналіз діяльності логістичних підприємств в умовах євроінтеграції. Сталий розвиток економіки, (4(51)), 301-307. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-51-42>
34. Пластун О.Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2005. № 2. С. 256–261.
35. Проект Закону України "Про внесення змін до Кодексу України з процедур банкрутства та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеного провадження у справах про банкрутство(неплатоспроможність) для суб'єктів мікро– та малого підприємництва та особливостей застосування процедур банкрутства для державних підприємств та/або господарських товариств щодо яких прийнято рішення про приватизацію", зареєстрований №15024 <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/69593>
36. Проект Закону України «Про внесення змін до Кодексу України з процедур банкрутства щодо запровадження спрощених процедур для суб'єктів мікропідприємництва та малого підприємництва», зареєстрований №15004 blob: <https://itd.rada.gov.ua/52da40f3->

287c4b35-921c-88ae7f918f1b.

37. Рудика В.І., Великий Ю.М. & Зьома О.Д. (2018). Економічна сутність поняття «банкрутство»: причини виникнення та наслідки на підприємстві. Економіка та управління підприємствами, Вип.18, 127-133. <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Rudika-V.-I.-1.pdf>
38. Самойлюк М. Фінансова допомога від міжнародних партнерів: скільки Україна отримала на 1 серпня. epravda.com.ua, 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/2/689933>.
39. Сидяга Б. В. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Богдан Сидяга // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 80-83. — (проблеми мікро- та макроекономіки України).
40. Соколова Р.Б., Зелікман В.Д., Акімова Т.В. Фінансовий аналіз: Частина II. Спеціальні методи фінансового аналізу: Навч. посібник. - Дніпро: НМетАУ, 2016. - 76
41. Стольник І.В. (2019). Теоретичні засади покращення фінансового стану підприємства. Фінанси та оподаткування. Вип.3(85). С.107-112
42. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 412 с.
43. Троц І.В. (2011), Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка», Вип.5(2), С. 221-228. https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/trots_0016.pdf
44. Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М. (2022). Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. Вип.43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77>
45. Хомко Л. В., Яновицька А. В. Правове регулювання банкрутства : навчальний посібник. Львів, 2022. 280 с.
46. Хринюк О.С. (2018), Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Моделі розрахунку ймовірності банкрутства

- як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. Вип.2.
http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf
47. Чорнявська Т. М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності. Облік і фінанси АПК. 2012. № 1. С. 82-85.
 48. Чумаченко О., Скулиш Ю., Вчені записки Університету "КРОК". Прогнозування ймовірності банкрутства у системі управління фінансовою стійкістю малих підприємств. Вип.4(80), 2025. С.81-90
 49. Шавурська О.В., (2020). Економіка, управління та адміністрування. Оцінка ймовірності банкрутства як метод прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. Вип.4(94). С.22-28
 50. Яблонська А.С. Діяльність арбітражних керуючих: нормативне регулювання та необхідність законодавчого вдосконалення. URL: <http://www.minjust.gov.ua/?do=d&did=4793&sid=comments>.
 51. YouControl - <https://youcontrol.com.ua>
 52. Андрущак Є.М. Удосконалення інституту банкрутства. Фінанси України. 2001. № 9. С. 29–37.

ДОДАТКИ

Додаток А

Порівняльна характеристика моделей оцінки ймовірності банкрутства

Назва 1	Переваги 2	Недоліки 3
Двофакторна модель Альтмана	<ul style="list-style-type: none"> – найпростіша для розрахунків; – наявність лише двох факторів; – можливість застосування під час проведення зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу 	<ul style="list-style-type: none"> – недостатня кількість вихідних даних; – не враховує специфіку динаміки макро- і мікроекономічних показників у структурі національного господарства; – відсутність зазначених показників викривлює результати інтерпретації значення коефіцієнта поточної ліквідності – не дає повної критичної оцінки фінансового стану та зазвичай використовується лише для компаній, цінні папери яких розміщено на фондовому ринку; – серед оціночних показників не представлено низку тих (оборотність та рентабельність активів, темпи зміни виручки від реалізації), що розкривають найбільш важливі аспекти діяльності підприємства
П'ятифакторна модель Альтмана	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунків; – є можливість прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, у якій перебуває підприємство; – наявність послідовності дослідження; – наявність декількох формул для підприємств, акції яких котируються та не котируються на біржі; – невелика кількість показників, що забезпечують точність результатів, за незначних трудовитрат; – у низці країн точність прогнозування становила 95 %; – доступність вихідних даних, відображених у формах фінансової звітності 	<ul style="list-style-type: none"> – усі коефіцієнти розраховані на основі статистики результатів діяльності підприємств США, що викликає неприйнятність для вітчизняних підприємств; – модель можна застосовувати лише відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; – нерозвиненість фондового ринку України, зокрема вторинного фондового ринку; – відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; – необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; – не враховуються коливання курсів акцій; – імовірність отримання некоректного результату у зв'язку з часовою невідповідністю (час розроблення та час розрахунку); – невідповідність способу розрахунку деяких показників, у рамках західної та вітчизняної практик здійснення фінансового аналізу діяльності
Модель Спрінгейта	<ul style="list-style-type: none"> – простота у розрахунку; – точність – $\geq 90\%$ 	<ul style="list-style-type: none"> – модель була створена для підприємств США і Канади; – немає галузевої і регіональної диференціації Z-розрахунку; – коефіцієнти наведені в доларах; – модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств; – між змінними є досить висока статистична залежність
Модель Ліса	<ul style="list-style-type: none"> – простота обчислень і інтерпретацій результатів 	<ul style="list-style-type: none"> – модель не пристосована до українських підприємств, вона розроблена для Англії; – модель показує дещо завищені оцінки, оскільки значний вплив на підсумковий показник дає прибуток від продажів без урахування фінансової діяльності і податкового режиму; – модель створювалася з урахуванням західного розвитку
Модель Р. Таффлера і Г. Тішоу	<ul style="list-style-type: none"> – простота обчислень; – можливість застосування під час проведення зовнішнього діагностичного аналізу 	<ul style="list-style-type: none"> – модель створювалася з урахуванням західного розвитку; – більшість обстежених боржників визнано фінансово стійкими; – результати недостатньо правильні, оскільки досягти критичного (негативного) рівня Z-показника практично неможливо

Продовження Додатку А

1	2	3
Модель Белікова-Давидової	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунку; – зрозумілість і обґрунтованість етапів розрахунку 	<ul style="list-style-type: none"> – значення Z-показника практично не корелює з результатами, одержуваними за допомогою інших методів і моделей; – отримувані прогнози не відповідають реальному фінансовому стану підприємств; – немає галузевої диференціації інтегрального показника
Модель Терещенка	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунку; – розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних і враховує галузеві особливості підприємства; – за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему визначення критичних значень показників, які є індикатором вірогідності банкрутства підприємства конкретної галузі 	<ul style="list-style-type: none"> – зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Така асиметричність має на меті забезпечити інвестора від ризикового вкладання коштів, але знижує точність прогнозу в цілому; – широкий інтервал невизначеності. Дані такого прогнозування є вельми суб'єктивними і не дають підстав для практичних висновків; – модель показує виключно наявність або відсутність кризи на підприємстві відносно розрахованих фінансових показників, що унеможливує діагностику ранніх передкризових явищ

Дискримінанті моделі прогнозування і визначення ймовірності банкрутства

Назва	Модель та коефіцієнти	Ймовірність банкрутства, значення Z
1	2	3
Двофакторна модель Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736 \times \text{Ктл} + 0,0579 \times (\text{З/П})$, де Кп – коефіцієнт покриття; З – зобов'язання; П – пасиви	$Z > 0$ – висока; $Z < 0$ – низька
П'ятифакторна модель Альтмана	$Z = 3,3 X_1 + 0,99 X_2 + 0,6 X_3 + 1,4 X_4 + 1,2 X_5$, де X1 – відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів; X2 – відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до сукупних активів; X3 – відношення між власним і залученим капіталом; X4 – відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів; X5 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів	$Z < 1,8$ – дуже висока; $1,81 < Z < 2,6$ – висока; $2,61 < Z < 2,9$ – ймовірна; $2,91 < Z < 3,0$ і вище – дуже низька
Модель Спрінгейта	$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$, де X1 – власний оборотний капітал / всього активів; X2 – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування / всього активів; X3 – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування / поточні зобов'язання; X4 – чистий дохід / всього активів	$Z < 0,862$ – висока; $Z > 2,45$ – мінімальна
Модель Ліса	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$, де X1 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів; X2 – відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів; X3 – відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів; X4 – відношення між власним і залученим капіталом	$Z < 0,037$ – висока; $Z < 0,037$ – низька.
Модель Р. Таффлера і Г. Тішоу	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$, де X1 – відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань; X2 – відношення оборотних активів до суми зобов'язань; X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми всіх активів; X4 – відношення виручки від реалізації до суми всіх активів	$Z > 0,2$ – низька; $Z < 0,2$ – висока
Модель Белікова-Давидової	$Z = 8,38X_1 + 1X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4$, де X1 – відношення власного оборотного капіталу до суми всіх активів; X2 – відношення чистого прибутку до суми власного капіталу; X3 – відношення виручки від реалізації до суми всіх активів; X4 – відношення чистого прибутку до собівартості продукції	$Z < 0$ – максимальна; $0 < Z < 0,18$ – висока; $0,18 < Z < 0,32$ – середня; $0,32 < Z < 0,42$ – низька; $Z > 0,42$ – мінімальна
Модель Терещенка	$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$, де X1 – відношення Cash Flow до зобов'язань; X2 – відношення суми активів до зобов'язань; X3 – відношення чистого прибутку/збитку до суми всіх активів; X4 – відношення чистого прибутку/збитку до виручки; X5 – відношення виробничих запасів до виручки; X6 – відношення виручки до активів	$Z > 2$ – не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага порушена, у разі переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує; $0 < Z < 1$ – загроза банкрутства, якщо не будуть проведені санаційні заходи; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом

Відкриття провадження у справах про банкрутство



Господарський суд за місцезнаходженням боржника приймає заяву боржника⁽²⁾ або кредитора (у т.ч. контролюючий орган) до розгляду у разі відсутності підстав для відмови у прийнятті, залишення без руху або для повернення, про що не пізніше 5 днів з дня її надходження постановляє ухвалу



Заявника, боржника та інших осіб зобов'язують надати суду додаткові відомості, необхідні для вирішення питання про відкриття провадження у справі про банкрутство



Вживаються заходи для забезпечення вимог кредиторів (заборона боржнику приймати рішення про ліквідацію, реорганізацію боржника, а також відчуження основних засобів)



Боржник до підготовчого засідання надає суду та заявнику відзив на заяву про відкриття провадження у справі



Підготовче засідання суду проводиться не пізніше 14 днів з дня постановлення ухвали про прийняття заяви (за наявності поважних причин — не пізніше 20 днів). За результатами розгляду заяви про відкриття провадження у справі та відзиву боржника господарський суд постановляє ухвалу про відкриття провадження у справі чи відмову у відкритті провадження у справі



З моменту відкриття провадження у справі:

- ♦ пред'явлення кредиторами вимог до боржника та їх задоволення можуть здійснюватися у випадку та порядку, передбачених КУзПБ;
- ♦ арешт майна боржника чи інші обмеження боржника щодо розпорядження належним йому майном можуть застосовуватися виключно господарським судом у межах провадження у справі про банкрутство;
- ♦ корпоративні права засновників (учасників, акціонерів) боржника реалізуються з урахуванням обмежень, встановлених КУзПБ;
- ♦ рішення про реорганізацію або ліквідацію юридичної особи — боржника приймається в порядку, визначеному КУзПБ



ВИТЯГ

з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань

Відповідно до статті 11 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань" на запит: **СТЕПАНЕНКО ЄЛИЗАВЕТА ОЛЕГІВНА** від **02.10.2025** за кодом доступу **220706019633** станом на **02.10.2025 08:12:15** відповідно до наступних параметрів запити:

Реєстраційний номер справи: 10035400936991

Ідентифікаційний код: 39705187

надаються відомості з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань:

Організаційно-правова форма:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Тип організаційно-правової форми:

відомості відсутні

Найменування юридичної особи:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕТМА"

Скорочене найменування юридичної особи:

ТОВ "ПЕТМА"

Повне найменування іноземною мовою:

відомості відсутні

Скорочене найменування іноземною мовою:

відомості відсутні

Ідентифікаційний код:

39705187

Місцезнаходження юридичної особи:

Україна, 08454, Київська обл., Бориспільський р-н, село Циблі,
вул.Шевченка Т.Г. ім., будинок 41о

Дані про державну реєстрацію:

Дата державної реєстрації: 23.03.2015

Дата запису: 23.03.2015

Номер запису: 13581020000001715

Місце зберігання реєстраційної справи:

Бориспільська районна державна адміністрація Київської області

Стан:

zareєстровано

Відомості про керівника юридичної особи та про інших осіб (за наявності), які можуть вчиняти дії від імені юридичної особи:

Керівник: СТЕПАНЕНКО ЄЛИЗАВЕТА ОЛЕГІВНА

Дата призначення (набуття повноважень): 12.03.2024

Перелік засновників (учасників) юридичної особи:

ПІБ: СТЕПАНЕНКО ЄЛИЗАВЕТА ОЛЕГІВНА

Громадянство: Україна

Адреса: Україна, 08400, Київська обл., Бориспільський р-н, місто Переяслав, вул.Мала Київська, будинок 11, квартира 1

Розмір частки статутного(складеного) капіталу(пайового фонду) (грн.): 2000,00

Інформація про кінцевого бенефіціарного власника юридичної особи:

ПІБ: СТЕПАНЕНКО ЄЛИЗАВЕТА ОЛЕГІВНА

Громадянство: Україна

Адреса: Україна, 08400, Київська обл., Бориспільський р-н, місто Переяслав, вул.Мала Київська, будинок 11, квартира 1

Тип бенефіціарного володіння: Прямий вирішальний вплив

Відсоток частки статутного капіталу або відсоток права голосу: 100

Відомості про установчий документ:

Діяльність на підставі: Власний установчий документ

Розмір статутного(складеного) капіталу(пайового фонду)(грн.):

2000,00

Відомості про структуру власності:

Тип особи ким підписано структуру власності: Керівник

ПІБ особи ким підписано структуру власності: СТЕПАНЕНКО ЄЛИЗАВЕТА ОЛЕГІВНА

Дата: 11.03.2024

Номер: Б/Н

Відомості про органи управління юридичної особи:

Назва: ВИЩИЙ - ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ; ВИКОНАВЧИЙ - ДИРЕКТОР

Центральний чи місцевий орган виконавчої влади, до сфери управління якого належить юридична особа публічного права або який здійснює функції з управління корпоративними правами держави у відповідній юридичній особі:

відомості відсутні

Види економічної діяльності:

49.41 Вантажний автомобільний транспорт (основний)

77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту

46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

Дані про розпорядчий акт, на підставі якого створено юридичну особу (крім місцевих рад та їхніх виконавчих комітетів):

відомості відсутні

Дані про відокремлені підрозділи юридичної особи:

відомості відсутні

Дані про юридичних осіб, правонаступником яких є зареєстрована юридична особа:

відомості відсутні

Дані про юридичних осіб - правонаступників:

відомості відсутні

Дані про перебування юридичної особи у процесі припинення:

відомості відсутні

Дані про скасування рішення засновників (учасників) або уповноваженого ними органу щодо припинення юридичної особи:

відомості відсутні

Дані про перебування юридичної особи у процесі провадження у справі про банкрутство, санації:

відомості відсутні

Дані про надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань:

Витяг про юридичну особу, 08.11.2024 12:19:32, 34018831, Петренко Валентин Ігорович

Витяг про юридичну особу (портал), 09.12.2024 11:49:55, 34196564, ПОНІЗОВЦЕВА ГАННА ВІКТОРІВНА

Витяг про юридичну особу, 10.12.2024 09:10:23, 34203653, Петренко Валентин Ігорович

Витяг про юридичну особу, 28.08.2025 13:52:03, 35810136, Петренко Ігор Володимирович

Відомості, отримані в порядку інформаційної взаємодії між Єдиним державним реєстром юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань та інформаційними системами державних органів:

Назва державного органу: ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

Ідентифікаційний код державного органу: 37507880

Дата взяття на облік: 24.03.2015

Назва державного органу: ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, БОРИСПІЛЬСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ

Ідентифікаційний код державного органу: 44096797

Дата взяття на облік: 24.03.2015

Номер взяття на облік: 101715038836

Належність: дані про взяття на облік як платника податків

Назва державного органу: ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ,
БОРИСПІЛЬСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ

Ідентифікаційний код державного органу: 44096797

Дата взяття на облік: 24.03.2015

Номер взяття на облік: 10000000368492

Реєстраційний номер платника єдиного внеску: 10000000368492

Належність: дані про взяття на облік як платника єдиного внеску

Дані про хронологію реєстраційних дій:

Державна реєстрація створення юридичної особи, 23.03.2015
10:11:39, 13581020000001715, Самойленко М.С., Переяслав -
Хмельницька районна державна адміністрація Київської області

Державна реєстрація змін до відомостей про юридичну особу,
01.10.2021 09:28:30, 1003581070001001715, Зміна кінцевого
бенефіціарного власника або зміна відомостей про кінцевого
бенефіціарного власника. Зміна складу засновників (учасників) або
зміна відомостей про засновників (учасників) юридичної особи.,
Коваленко М.С., Виконавчий комітет Переяславської міської ради

Державна реєстрація змін до відомостей про юридичну особу,
12.03.2024 08:20:03, 1003581070002001715, Зміна складу засновників
(учасників) або зміна відомостей про засновників (учасників)
юридичної особи., Власюк А.В., Білогородська сільська рада
Бучанського району Київської області

Державна реєстрація змін до відомостей про юридичну особу,
12.03.2024 16:19:15, 1003581070003001715, Зміна кінцевого
бенефіціарного власника або зміна відомостей про кінцевого
бенефіціарного власника. Зміна керівника або відомостей про
керівника юридичної особи. Зміна місцезнаходження юридичної особи.
Зміна структури власності. Зміна установчих документів., Власюк
А.В., Білогородська сільська рада Бучанського району Київської
області

Державна реєстрація змін до відомостей про юридичну особу,
25.07.2025 08:23:28, 1010321070004000550, Зміна видів економічної
діяльності юридичної особи. Зміна установчих документів.,
Коваленко М.С., Виконавчий комітет Переяславської міської ради

Державна реєстрація змін до відомостей про юридичну особу,
22.09.2025 08:21:07, 1010321070005000550, Зміна місцезнаходження
юридичної особи., Коваленко М.С., Виконавчий комітет
Переяславської міської ради

Відомості про виконавчі провадження (завжди актуальні):



Інформація для здійснення зв'язку:

Телефон 1: +380456732542

Факс: +380456732542

Інформація про скановані копії документів, що долучаються:

Державна реєстрація змін до відомостей про юридичну особу,
25.07.2025 08:23:28, 1010321070004000550: Статут (нова редакція)
від 23.07.2025 № -

Номер, дата та час формування витягу:

36044290, 02.10.2025 08:12:15

Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань знаходиться у стані формування. Інформація про юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань зареєстрованих до 01.07.2004 та не включених до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань отримується у суб'єкта державної реєстрації.

“ЗАТВЕРДЖЕНО”
Рішенням учасника № *6*
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ “ПЕТМА” від
23 липня 2025 року

СТАТУТ
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
“ПЕТМА”
(нова редакція)

ідентифікаційний код 39705187

м.Бориспіль 2025 рік

**Стаття 1
ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

1. Цей статут містить відомості про: повне та скорочене найменування ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕТМА" (далі по тексті – Товариство), органи управління Товариством, їх компетенцію, порядок прийняття ними рішень, порядок вступу до Товариства та виходу з нього та інші відомості.

2. Товариство у своїй діяльності керується Цивільним та Господарським кодексами України, Законом України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" та іншими діючими нормативно-правовими актами України, цим статутом, а також внутрішніми локальними актами.

3. Метою діяльності Товариства є одержання прибутку, задоволення суспільних потреб в його продукції (товарах), роботах, послугах та реалізація на підставі одержаного прибутку соціально-економічних інтересів учасників Товариства.

**Стаття 2
НАЙМЕНУВАННЯ ТОВАРИСТВА**

1. Товариство має повне та скорочене офіційне найменування українською мовою:

- повне найменування Товариства українською мовою: **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕТМА"**;
- скорочене найменування Товариства українською мовою: **ТОВ "ПЕТМА"**.

2. Найменування Товариства є його невід'ємною ознакою і може бути використане іншими підприємствами та організаціями не інакше, як за його згодою.

**Стаття 3
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА**

1. Напрями діяльності Товариства зазначені у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

2. Товариство може займатися будь-якими видами діяльності не забороненними законодавством України.

3. Види діяльності, що потребують спеціального дозволу (ліцензії), здійснюються при наявності таких дозволів (ліцензій).

4. Товариство може здійснювати діяльність, пов'язану з обігом прекурсорів (включаючи придбання, зберігання, використання перевезення та реалізацію), відповідно до законодавства України за наявності відповідної ліцензії.

**Стаття 4
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВАРИСТВА**

1. Товариство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність згідно з чинним законодавством.

2. Порядок використання виручки Товариства в іноземній валюті визначається валютним законодавством України.

3. Товариство має право одержувати кредити від своїх зарубіжних партнерів. При цьому валюта зараховується на баланс Товариства і використовується ним самостійно.

4. Товариство, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, може відкривати за межами України свої представництва та виробничі підрозділи, утримання яких здійснюється за кошти Товариства.

**Стаття 5
МАЙНО, ФОНДИ ТОВАРИСТВА**

1. Майно Товариства становлять основні та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі Товариства.

2. Товариство є власником майна, що може виступати у таких формах:

- грошові та матеріальні вклади учасників до статутного капіталу;
- кошти і майно, які передані йому у власність учасниками;
- продукція, вироблена Товариством в результаті господарської діяльності;
- доходи, одержані від господарської діяльності Товариства;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- придбане майно іншого підприємства, організації;
- безоплатні або благодійні внески, пожертвування підприємств, організації і громадян;
- інше майно, набуте на підставах, не заборонених законом.

3. Ризик випадкової загибелі чи пошкодження майна, що є власністю Товариства, або передане йому в користування, несе Товариство, якщо інше не передбачено договором про передачу майна Товариству.

4. Товариство на підставі відповідного рішення Загальних зборів учасників може створювати наступні фонди:

- Резервний фонд;

- Фонд розвитку;
 - Фонд оплати праці;
 - Фонд матеріального заохочення;
 - Фонд амортизаційних відрахувань для відновлення устаткування Товариства;
 - Інші фонди, передбачені законодавством України.
5. Призначення, розмір, джерела, порядок створення та порядок використання фондів Товариства визначається Загальними зборами учасників Товариства.

Стаття 6

ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВА

1. Вищим органом Товариства є Загальні збори учасників.
2. Виконавчим органом Товариства є Директор.

Стаття 7

ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ ТОВАРИСТВА

1. Загальні збори учасників є вищим органом Товариства.
2. Кожен учасник Товариства має право бути присутнім на загальних зборах учасників, брати участь в обговоренні питань порядку денного і голосувати з питань порядку денного загальних зборів учасників.
3. Кожен учасник Товариства на загальних зборах учасників має кількість голосів, пропорційну до розміру його частки у статутному капіталі Товариства.
4. *Компетенція загальних зборів учасників.*
- 4.1. Загальні збори учасників можуть вирішувати будь-які питання діяльності Товариства, крім питань, віднесених до виключної компетенції інших органів Товариства законом або статутом Товариства.
- 4.2. До компетенції загальних зборів учасників належать:
 - 1) визначення основних напрямів діяльності Товариства;
 - 2) внесення змін до статуту Товариства, прийняття рішення про здійснення діяльності Товариством на підставі модельного статуту;
 - 3) зміна розміру статутного капіталу Товариства;
 - 4) затвердження грошової оцінки негрошового вкладу учасника;
 - 5) перерозподіл часток між учасниками Товариства;
 - 6) вирішення питання про вступ до Товариства;
 - 7) обрання одноосібного виконавчого органу (директора) Товариства, встановлення розміру винагороди директору Товариства;
 - 8) визначення форм контролю та нагляду за діяльністю виконавчого органу Товариства;
 - 9) створення інших органів Товариства, визначення порядку їх діяльності;
 - 10) прийняття рішення про придбання Товариством частки (частини частки) учасника;
 - 11) затвердження результатів діяльності Товариства за рік або інший період;
 - 12) розподіл чистого прибутку Товариства, прийняття рішення про виплату дивідендів;
 - 13) прийняття рішень про виділ, злиття, поділ, приєднання, ліквідацію та перетворення Товариства, обрання комісії з припинення (ліквідаційної комісії), затвердження порядку припинення Товариства, порядку розподілу між учасниками Товариства у разі його ліквідації майна, що залишилося після задоволення вимог кредиторів, затвердження ліквідаційного балансу Товариства;
 - 14) прийняття рішення щодо обліку або припинення обліку часток Товариства в обліковій системі часток;
 - 15) прийняття інших рішень, віднесених законом та цим Статутом до компетенції загальних зборів учасників.
- 4.3. Питання, передбачені пунктом 4.2. частини 4 цієї статті, та інші питання, віднесені законом до компетенції вищого органу Товариства, не можуть бути віднесені до компетенції інших органів Товариства, якщо інше не випливає з цього Статуту.
- 4.4. До виключної компетенції загальних зборів учасників статутом Товариства також може бути віднесено вирішення інших питань.
5. *Скликання загальних зборів учасників.*
- 5.1. Загальні збори учасників скликаються у випадках, передбачених статутом Товариства, а також:
 - 1) з ініціативи виконавчого органу Товариства;
 - 2) на вимогу наглядової ради або ради директорів Товариства;
 - 3) на вимогу учасника або учасників Товариства, які на день подання вимоги в сукупності володіють 10 або більше відсотками статутного капіталу Товариства.
- 5.2. Річні загальні збори учасників обов'язково скликаються щорічно протягом шести місяців наступного за звітним року, якщо інше не встановлено законом. До порядку денного річних загальних зборів учасників

обов'язково вносяться питання про розподіл чистого прибутку товариства, про виплату дивідендів та їх розмір.

5.3. Якщо вартість чистих активів Товариства знизилася більш як на 50 відсотків порівняно з цим показником станом на кінець попереднього року, виконавчий орган Товариства скликає загальні збори учасників, які мають відбутися протягом 60 днів з дня такого зниження. До порядку денного таких загальних зборів учасників включаються питання про заходи, які мають бути вжиті для покращення фінансового стану Товариства, про зменшення статутного капіталу Товариства або про ліквідацію Товариства.

5.4. У разі порушення обов'язку, передбаченого пунктом 5.3. частини 5 цієї статті, та визнання Товариства банкрутом до закінчення трирічного строку з дня зниження вартості чистих активів, передбаченого пунктом 5.3. частини 5 цієї статті, члени виконавчого органу солідарно несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями Товариства. Члени виконавчого органу, які доведуть, що не знали і не мали знати про таке зниження вартості чистих активів Товариства або голосували за рішення про скликання загальних зборів учасників у зв'язку із зниженням вартості чистих активів Товариства, звільняються від відповідальності за порушення цього обов'язку.

5.5. Вимога про скликання загальних зборів учасників подається виконавчому органу Товариства в письмовій формі із зазначенням запропонованого порядку денного. У разі скликання загальних зборів учасників з ініціативи учасників Товариства така вимога повинна містити інформацію про розмір часток у статутному капіталі Товариства, що належать таким учасникам.

5.6. Виконавчий орган Товариства повідомляє про відмову в скликанні загальних зборів учасникам, які вимагали скликання таких зборів, письмово із зазначенням причини відмови протягом п'яти днів з дати отримання вимоги від таких учасників Товариства.

5.7. Разом з питаннями, запропонованими для включення до порядку денного загальних зборів учасників особою, яка вимагає скликання таких зборів, виконавчий орган Товариства з власної ініціативи може включити до нього додаткові питання.

5.8. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний вчинити всі необхідні дії для скликання загальних зборів учасників у строк не пізніше 20 днів з дня отримання вимоги про проведення таких зборів.

5.9. У разі якщо протягом 10 днів з дня, коли Товариство отримало чи мало отримати вимогу про скликання загальних зборів, учасники не отримали повідомлення про скликання загальних зборів учасників, особи, які ініціювали їх проведення, можуть скликати загальні збори учасників самостійно. У такому випадку обов'язки щодо скликання та підготовки проведення загальних зборів учасників, передбачені частиною 6 цієї статті, покладуться на учасників Товариства, які ініціювали загальні збори учасників.

5.10. Загальні збори учасників можуть прийняти рішення з будь-якого питання без дотримання вимог, встановлених статутом Товариства щодо порядку скликання загальних зборів учасників та щодо повідомлень, якщо в таких загальних зборах учасників взяли участь всі учасники Товариства та всі вони надали згоду на розгляд таких питань.

6. Порядок скликання загальних зборів учасників Товариства.

6.1. Загальні збори учасників скликаються виконавчим органом Товариства.

6.2. Виконавчий орган Товариства скликає загальні збори учасників шляхом надсилання повідомлення про не кожному учаснику Товариства.

6.3. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний повідомити учасників Товариства не менше ніж за 30 днів до запланованої дати проведення загальних зборів учасників.

6.4. Повідомлення, передбачене пунктом 6.3. частини 6 цієї статті, надсилається поштою з описом вкладення та/або на електронну адресу учасника Товариства (яку учасник Товариства в письмовій формі повідомив виконавчому органу Товариства).

6.5. У повідомленні про загальні збори учасників зазначаються дата, час, місце проведення, порядок денний. Якщо до порядку денного включено питання про внесення змін до статуту Товариства, до повідомлення додається проект запропонованих змін.

6.6. Виконавчий орган Товариства приймає рішення про включення запропонованих питань до порядку денного загальних зборів учасників.

6.7. Будь-який учасник має право висунути пропозиції щодо включення питань до порядку денного загальних зборів учасників. Пропозиції учасника або учасників Товариства, які в сукупності володіють 5 або більше відсотками статутного капіталу Товариства, підлягають обов'язковому включенню до порядку денного загальних зборів учасників. Таке питання вважається автоматично включеним до порядку денного загальних зборів учасників.

6.8. Після надсилання повідомлення, передбаченого пунктом 6.3. частини 6 цієї статті, забороняється внесення змін до порядку денного загальних зборів учасників, крім включення нових питань відповідно до пункту 6.7. частини 6 цієї статті.

6.9. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний повідомити учасників Товариства про внесення змін до порядку денного не менше ніж за 10 днів до запланованої дати загальних зборів учасників, відповідно до

пункту 6.4. частини 6 цієї статті.

6.10. До порядку денного можуть бути внесені будь-які зміни за згодою всіх учасників Товариства. У такому разі положення пунктів 6.8. і 6.9. частини 6 цієї статті не застосовуються.

6.11. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний надати учасникам Товариства можливість ознайомитися з документами та інформацією, необхідними для розгляду питань порядку денного на загальних зборах учасників. Виконавчий орган Товариства забезпечує належні умови для ознайомлення з такими документами та інформацією за місцезнаходженням Товариства у робочий час.

7. Проведення загальних зборів учасників.

7.1. Загальні збори учасників проводяться в порядку, встановленому законом та статутом Товариства.

7.2. Учасники Товариства беруть участь у загальних зборах учасників особисто або через своїх представників.

7.3. Загальні збори учасників передбачають спільну присутність учасників Товариства в одному місці для обговорення питань порядку денного або можуть проводитися у режимі відеоконференції, що дозволяє бачити та чути всіх учасників загальних зборів учасників одночасно, чи із застосуванням інших засобів електронної ідентифікації.

7.4. На загальних зборах учасників, що проводяться відповідно до пункту 7.3. частини 7 цієї статті, ведеться протокол, у якому фіксуються перебіг загальних зборів учасників та прийняті рішення. Протокол підписує голова загальних зборів учасників або інша уповноважена зборами особа. Кожен учасник Товариства, який взяв участь у загальних зборах учасників, може підписати протокол.

7.5. Рішення з питань, не включених до порядку денного загальних зборів учасників, приймається лише за умови, що у них беруть участь всі учасники Товариства, які одностайно надали згоду на розгляд таких питань. Повноваження представника за довіреністю щодо надання такої згоди мають бути спеціально обумовлені довіреністю.

7.6. Усі витрати на підготовку та проведення загальних зборів учасників несе Товариство. Якщо загальні збори учасників ініційовані учасником Товариства, витрати на підготовку та проведення таких загальних зборів учасників несе учасник Товариства, який ініціює їх проведення, якщо інше рішення не прийнято загальними зборами учасників.

7.7. Загальні збори учасників проводяться за місцезнаходженням Товариства. Проведення загальних зборів за межами території України допускається лише за одностайною письмовою згодою всіх учасників Товариства.

8. Прийняття рішень загальними зборами учасників з питань порядку денного.

8.1. Рішення загальних зборів учасників приймаються відкритим голосуванням.

8.2. Рішення з питань, передбачених підпунктами 2, 3, 13 пункту 4.2. частини 4 цієї статті, приймаються трьома чвертями голосів усіх учасників Товариства, які мають право голосу з відповідних питань.

8.3. Рішення загальних зборів учасників з питань, передбачених підпунктами 4, 5, 6, 9, 10, 14 пункту 4.2. частини 4 цієї статті, приймаються одностайно всіма учасниками Товариства, які мають право голосу з відповідних питань.

8.4. Рішення загальних зборів учасників з усіх інших питань приймаються більшістю голосів усіх учасників Товариства, які мають право голосу з відповідних питань.

8.5. Рішення загальних зборів учасників оформлюється протоколом та підписується головою зборів та/або учасниками Товариства, які голосували за прийняття відповідних рішень та/або уповноваженою особою (уповноважена особа визначена частиною 3 статті 12 Статуту).

9. Заочне голосування.

9.1. Учасник Товариства може взяти участь у загальних зборах учасників шляхом надання свого волевиявлення щодо голосування з питань порядку денного у письмовій формі (заочне голосування). Справжність підпису учасника Товариства на такому документі засвідчується нотаріально.

9.2. Голос учасника Товариства зраховується до результатів голосування з кожного окремого питання, якщо текст документа дозволяє визначити його волю щодо безумовного голосування за чи проти відповідного рішення з питання порядку денного. Такий документ долучається до протоколу загальних зборів учасників та зберігається разом із ним.

10. Рішення загальних зборів учасників, прийняте шляхом опитування.

10.1. Рішення загальних зборів учасників може бути прийнято шляхом опитування.

10.2. Шляхом опитування не можуть прийматися рішення про:

- 1) обрання та припинення повноважень виконавчого органу;
- 2) внесення змін до статуту Товариства, прийняття рішення про здійснення діяльності Товариством на підставі модельного статуту;
- 3) злиття, приєднання, поділ, виділення або перетворення Товариства, затвердження статутів правонаступників;

- 4) ліквідацію Товариства;
- 5) визначення розміру статутного капіталу та розмірів часток учасників Товариства у випадках, передбачених статутом та Законом;
- 6) виключення учасника з Товариства;
- 7) облік або припинення обліку часток Товариства в обліковій системі часток.

10.3. Ініціатором проведення опитування може бути будь-який учасник Товариства або виконавчий орган.

10.4. Ініціатор опитування надсилає всім учасникам Товариства відповідний запит з проектом рішення із запропонованого питання (питань). У такому запиті зазначаються адреса, на яку учасники Товариства мають надіслати свою відповідь та прийняті рішення, і строк, протягом якого вони мають це зробити.

10.5. У разі згоди із запропонованим рішенням учасник Товариства підписує проект рішення (підпис на якому засвідчується нотаріально) та надсилає його ініціатору протягом 5 днів з дня отримання запиту. Згода учасника Товариства з прийнятим рішенням має бути безумовною.

10.6. Ініціатор опитування зобов'язаний викласти прийняте рішення в письмовій формі, додати до нього копії відповідей усіх учасників Товариства та надіслати всім учасникам Товариства в порядку, встановленому для надіслання запитів, протягом 10 днів з дати завершення строку на прийняття ним відповідей від учасників Товариства. Ініціатор опитування передає виконавчому органу Товариства підписані письмові рішення, отримані від учасників Товариства, що скріплюються, зберігаються разом та набувають статусу протоколу. Рішення, прийняте шляхом опитування, також може бути оформлено у вигляді єдиного письмового документа, підписаного всіма учасниками Товариства.

10.7. Відповіді, отримані після закінчення встановленого строку, або такі, зміст яких не дає змоги встановити волевиявлення учасника Товариства щодо порушеного ініціатором питання, не враховуються під час підрахунку результатів голосування з такого питання.

10.8. Рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосували всі учасники Товариства. Датою прийняття рішення вважається останній день строку, протягом якого учасники мали надіслати свої відповіді ініціатору письмового рішення.

10.9. До проведення опитування та прийняття рішення шляхом опитування не застосовуються положення частин 6-9 цієї статті.

11. Особливості проведення загальних зборів учасників Товариством, що має одного учасника.

11.1. Якщо Товариство має одного учасника, рішення з питань, що належать до компетенції загальних зборів учасників, приймаються таким учасником Товариства одноособово та оформлюються письмовим рішенням такого учасника.

11.2. До Товариства з одним учасником не застосовуються положення частин 6-10 цієї статті, а інші положення цього статуту застосовуються з урахуванням положень пункту 11.1. частини 11 цієї статті.

Стаття 8

ВИКОНАВЧИЙ ОРГАН ТОВАРИСТВА

1. Виконавчий орган Товариства є одноосібним. Назвою одноосібного виконавчого органу є "Директор".
2. Директор Товариства здійснює управління поточною діяльністю Товариства.
3. До компетенції директора Товариства належить вирішення всіх питань, пов'язаних з управлінням поточною діяльністю Товариства, крім питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів учасників.
4. Директор:
 - керує оперативною діяльністю Товариства, включаючи вирішення питань, пов'язаних із вчиненням правочинів (укладенням договорів, контрактів тощо);
 - розпоряджається майном Товариства, укладає будь-які правочини та інші юридичні акти без довіреності, відкриває у банках поточні та інші рахунки Товариства, визначає склад та обсяг відомостей, що є комерційною таємницею, та порядок їх захисту;
 - наділяється правом розпоряджатися банківськими та іншими рахунками Товариства з правом першого підпису на розрахункових та інших документах;
 - у встановленому порядку приймає на роботу і звільняє з роботи персонал Товариства; вирішує питання стимулювання праці; видає накази та розпорядження, обов'язкові для персоналу Товариства; видає довіреності; затверджує структуру, штати, кошторис витрат; організовує виконання рішень Загальних зборів учасників; затверджує баланс Товариства та виконує інші функції, що випливають з статутних завдань Товариства.
5. Директор Товариства підзвітний загальним зборам учасників та організовує виконання їхніх рішень.
6. Директор Товариства діє від імені Товариства без довіреності.
7. Договір, що укладається з директором Товариства, від імені Товариства підписує особа, уповноважена на таке підписання загальними зборами учасників.

8. Повноваження директора можуть бути припинені або він може бути тимчасово відсторонений від виконання своїх повноважень лише шляхом обрання нового директора або тимчасово виконуючого його обов'язків. У разі припинення повноважень директора Товариства, договір із цією особою вважається припиненим.

9. Директор може передавати свої повноваження (частину повноважень) іншим посадовим особам Товариства на визначений ним термін.

Стаття 9

СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ ТОВАРИСТВА

1. Статутний капітал Товариства складається із вкладів його Учасників.

2. Розмір Статутного капіталу Товариства складається з номінальної вартості часток його Учасників, виражених у національній валюті України. Розмір частки учасника Товариства у статутному капіталі Товариства може додатково визначатися у відсотках. Розмір частки учасника Товариства у відсотках повинен відповідати співвідношенню номінальної вартості його частки та статутного капіталу Товариства.

3. Вкладом учасника Товариства можуть бути гроші, цінні папери, інше майно, якщо інше не встановлено законом.

4. Товариство не може надавати позику для оплати вкладу учасника або поруку за позиками, кредитними наданими третьою особою для оплати його вкладу.

5. Вклад у негрошовій формі повинен мати грошову оцінку, що затверджується одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники Товариства.

6. Кожен учасник Товариства повинен повністю внести свій вклад протягом одного року з дати державної реєстрації Товариства.

7. Вартість вкладу кожного учасника Товариства повинна бути не менше номінальної вартості його частки.

8. Якщо учасник прострочив внесення вкладу чи його частини, виконавчий орган Товариства має надіслати йому письмове попередження про прострочення. Попередження має містити інформацію про невнесення своєчасно вкладу чи його частини та додатковий строк, наданий для погашення заборгованості. Додатковий строк, наданий для погашення заборгованості, встановлюється виконавчим органом Товариства, який не може перевищувати 30 днів.

9. Якщо учасник Товариства не вніс вклад для погашення заборгованості протягом наданого додаткового строку, виконавчий орган Товариства має скликати загальні збори учасників, які можуть прийняти одне з таких рішень:

1) про виключення учасника Товариства, який має заборгованість із внесення вкладу;

2) про зменшення статутного капіталу Товариства на розмір неоплаченої частини частки учасника Товариства;

3) про перерозподіл неоплаченої частки (частини частки) між іншими учасниками Товариства без зміни розміру статутного капіталу Товариства та сплату такої заборгованості відповідними учасниками;

4) про ліквідацію Товариства.

10. Голоси, що припадають на частку учасника, який має заборгованість перед Товариством, не враховуються при визначенні результатів голосування для прийняття рішення відповідно до частини 2 цієї статті.

11. Збільшення статутного капіталу Товариства допускається лише після внесення всіма учасниками Товариства своїх вкладів у повному обсязі.

12. Збільшення статутного капіталу Товариства, яке володіє часткою у власному статутному капіталі, не допускається.

13. При збільшенні статутного капіталу за рахунок додаткових вкладів номінальна вартість частки учасника Товариства може бути збільшена на суму, що дорівнює або менша за вартість додаткового вкладу такого учасника.

14. Учасники Товариства можуть збільшити статутний капітал Товариства без додаткових вкладів за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства.

15. У разі збільшення статутного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства без залучення додаткових вкладів склад учасників Товариства та співвідношення розмірів їхніх часток у статутному капіталі не змінюються.

16. Учасники Товариства можуть збільшити статутний капітал Товариства за рахунок додаткових вкладів учасників та/або третіх осіб за рішенням загальних зборів учасників.

17. Кожний учасник має переважне право зробити додатковий вклад у межах суми збільшення статутного капіталу пропорційно до його частки у статутному капіталі. Треті особи та учасники Товариства можуть зробити додаткові вклади після реалізації кожним учасником свого переважного права або відмови від

реалізації такого права в межах різниці між сумою збільшення статутного капіталу та сумою внесених учасниками додаткових вкладів, лише якщо це передбачено рішенням загальних зборів учасників про залучення додаткових вкладів.

18. У рішенні загальних зборів учасників Товариства про залучення додаткових вкладів визначається загальна сума збільшення статутного капіталу Товариства, коефіцієнт відношення суми збільшення до розміру частки кожного учасника у статутному капіталі та запланований розмір статутного капіталу.

19. Додаткові вклади можуть вноситися у грошовій формі. У такому разі рішенням загальних зборів учасників визначаються учасники Товариства та/або треті особи, які вносять майно, та його грошові оцінка.

20. Учасники Товариства можуть вносити додаткові вклади протягом строку, встановленого рішенням загальних зборів учасників, але не більше ніж протягом одного року з дня прийняття рішення про залучення додаткових вкладів.

21. Треті особи та учасники Товариства можуть вносити додаткові вклади протягом шести місяців після спливу строку для внесення додаткових вкладів учасниками, які мають намір реалізувати своє переважне право, якщо рішенням загальних зборів учасників про залучення додаткових вкладів не встановлено менший строк.

22. Одноставним рішенням загальних зборів учасників, в яких взяли участь всі учасники Товариства, можуть встановлюватися інші строки для внесення додаткових вкладів, може встановлюватися можливість учасників вносити додаткові вклади без дотримання пропорцій їхніх часток у статутному капіталі або право лише певних учасників вносити додаткові вклади, а також може бути виключений етап внесення додаткових вкладів лише тими учасниками Товариства, які мають переважне право.

23. З учасником Товариства та/або третьою особою може бути укладено договір про внесення додаткового вкладу, за яким такий учасник та/або третя особа зобов'язується зробити додатковий вклад у грошовій чи грошовій формі, а Товариство - збільшити розмір його частки у статутному капіталі чи прийняти до Товариства з відповідною часткою у статутному капіталі.

24. Протягом одного місяця з дати спливу строку для внесення додаткових вкладів, встановленого відповідно до цієї статті, загальні збори учасників Товариства приймають рішення про:

1) затвердження результатів внесення додаткових вкладів учасниками Товариства та/або третіми особами;

2) затвердження розмірів часток учасників Товариства та їх номінальної вартості з урахуванням фактично внесених ними додаткових вкладів;

3) затвердження збільшеного розміру статутного капіталу Товариства.

25. Якщо додаткові вклади не внесені учасником Товариства та/або третьою особою, з яким (якою) укладено договір про внесення додаткового вкладу, в повному обсязі та своєчасно, такий договір вважається розірваним, якщо рішенням загальних зборів учасників не затверджено розмір частки такого учасника та/або третьої особи виходячи з фактично внесеного ним додаткового вкладу.

26. Товариство має право зменшити свій статутний капітал.

27. У разі зменшення номінальної вартості часток усіх учасників Товариства співвідношення номінальної вартості їхніх часток повинно зберігатися незмінним.

28. Після прийняття рішення про зменшення статутного капіталу Товариства його виконавчий орган протягом 10 днів має письмово повідомити кожного кредитора, винного якого до Товариства не забезпечені заставами, гарантією чи порукою, про таке рішення.

29. Учасники Товариства у будь-який момент можуть прийняти рішення про облік часток Товариства в обліковій системі часток або про припинення обліку часток в такій системі, що ведеться Центральним депозитарієм цінних паперів на підставі договору з Товариством, у порядку, встановленому Комісією.

29.1. Особою, уповноваженою на ведення облікової системи часток, є Центральний депозитарій цінних паперів. Ведення та внесення змін до облікової системи часток здійснюється виключно в електронному вигляді.

29.2. Датою початку та припинення обліку часток Товариства в обліковій системі часток є дата внесення відповідної інформації до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань.

29.3. Порядок переведення обліку часток товариства в облікову систему часток, порядок ведення та внесення змін до облікової системи часток, видачі інформації з неї, порядок направлення повідомлень учасникам Товариства, порядок припинення обліку часток товариства в обліковій системі часток встановлюються Комісією.

29.4. Особа вважається такою, що виконала обов'язок щодо направлення повідомлення учасникам Товариства через облікову систему часток, якщо вона виконала для забезпечення направлення такого повідомлення всі дії, визначені Комісією.

ВИХІД УЧАСНИКА З ТОВАРИСТВА ВСТУП ДО ТОВАРИСТВА

1. Учасник Товариства, частка якого у статутному капіталі Товариства становить менше 50 відсотків, може вийти з Товариства у будь-який час без згоди інших учасників.
2. Учасник Товариства, частка якого у статутному капіталі Товариства становить 50 або більше відсотків, може вийти з Товариства за згодою інших учасників.
3. Рішення щодо надання згоди на вихід учасника з Товариства може бути прийнято протягом одного місяця з дня подання учасником заяви.
4. Якщо для виходу учасника необхідна згода інших учасників Товариства, він може вийти з Товариства протягом одного місяця з дня надання такої згоди останнім учасником.
5. Учасник вважається таким, що вийшов з Товариства, з дня державної реєстрації його виходу. Вихід учасника з Товариства, внаслідок якого у Товаристві не залишиться жодного учасника, забороняється.
6. Не пізніше 30 днів з дня, коли Товариство дізналося чи мало дізнатися про вихід учасника, воно зобов'язане повідомити такому колишньому учаснику вартість його частки, надати обґрунтований розрахунок та копії документів, необхідних для розрахунку. Вартість частки учасника визначається станом на день, що передував дню подання учасником відповідної заяви у порядку, передбаченому Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань".
7. Товариство зобов'язане протягом одного року з дня, коли воно дізналося чи мало дізнатися про вихід учасника, виплатити такому колишньому учаснику вартість його частки.
8. Вартість частки учасника визначається виходячи з ринкової вартості сукупності всіх часток учасників Товариства пропорційно до розміру частки такого учасника.
9. За погодженням учасника Товариства, який вийшов, та Товариства зобов'язання зі сплати грошових коштів може бути замінене зобов'язанням із передачі іншого майна.
10. Товариство виплачує учаснику, який вийшов з Товариства, вартість його частки або передає майно лише пропорційно до розміру оплаченої частини частки такого учасника.
11. Товариство зобов'язане надавати учаснику, який вийшов з Товариства, доступ до документів фінансової звітності, інших документів, необхідних для визначення вартості його частки.
12. Положення частин 8 - 11 цієї статті застосовуються також до відносин щодо іншедієб прийняття загальними зборами учасників рішення про виключення учасника з Товариства. Не пізніше 30 днів з дня прийняття загальними зборами учасників такого рішення Товариство зобов'язане повідомити колишньому учаснику (його спадкоємцю, правонаступнику) вартість його частки. Вартість частки визначається станом на день, що передував дню прийняття загальними зборами учасників рішення про виключення учасника з Товариства.
13. Правила цієї статті застосовуються також до відносин щодо виходу з Товариства спадкоємця чи правонаступника учасника.
14. Особи, які не є учасниками Товариства мають право на вступ до Товариства за умови прийняття такого рішення загальними зборами учасників, а також у разі придбання частки (частини частки) учасника Товариства.

Стаття 11

ВІДЧУЖЕННЯ ЧАСТКИ У СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ ТОВАРИСТВА

1. Учасник Товариства має переважне право на придбання частки (частини частки) іншого учасника Товариства, що продається третій особі.
2. Якщо кілька учасників Товариства скористаються своїм переважним правом, вони придбають частку (частину частки) пропорційно до розміру належних їм часток у статутному капіталі Товариства.
3. Учасник Товариства, який має намір продати свою частку (частину частки) третій особі, зобов'язаний письмово повідомити про це інших учасників Товариства та поінформувати про ціну та розмір частки, що відчужується, інші умови такого продажу. Якщо жоден з учасників Товариства протягом 30 днів з дати отримання повідомлення про намір учасника продати частку (частину частки) не повідомить письмово учасника, який продас частку (частину частки), про намір скористатися своїм переважним правом, вважається, що такий учасник Товариства надав свою згоду на 31 день з дати отримання повідомлення, і така частка (частина частки) може бути відчужена третій особі на умовах, які були повідомлені учасникам Товариства.
4. Якщо учасник Товариства, який має намір продати свою частку (частину частки) третій особі, отримав від іншого учасника письмову заяву про намір скористатися своїм переважним правом, такі учасники зобов'язані протягом одного місяця укласти договір купівлі-продажу пропонуваної до продажу частки (частини частки).

У разі ухилення продавця від укладення договору купівлі-продажу покупець має право звернутися до суду із позовом про визнання договору купівлі-продажу частки (її частини) укладеним на запропонованих

частка (частина частки) може бути відчужена третій особі на умовах, які були повідомлені учасникам Товариства.

4. Якщо учасник Товариства, який має намір продати свою частку (частину частки) третій особі, отримав від іншого учасника письмову заяву про намір скористатися своїм переважним правом, такі учасники зобов'язані протягом одного місяця укласти договір купівлі-продажу запропонованої до продажу частки (частини частки).

У разі ухилення продавця від укладення договору купівлі-продажу покупець має право звернутися до суду із позовом про визнання договору купівлі-продажу частки (її частини) укладеним на запропонованих продавцем умовах.

У разі ухилення покупця від укладення договору купівлі-продажу продавець має право реалізувати свою частку третій особі на раніше повідомлених учасникам Товариства умовах.

5. Учасник Товариства має право вимагати в судовому порядку переведення на себе прав і обов'язків покупця частки (частини частки), якщо переважне право такого учасника Товариства є порушеним. Позовна давність за такими вимогами становить один рік.

6. Якщо продаж частки (частини частки) у статутному капіталі Товариства здійснюється на аукціоні (публічних торгах) відповідно до закону, переважне право учасника Товариства не застосовується.

7. Переважне право учасника Товариства не застосовується у разі, якщо це передбачено корпоративним договором, стороною якого є такий учасник.

8. Учасник Товариства має право відчужити свою частку (частину частки) у статутному капіталі Товариства оплатно або безоплатно іншим учасникам Товариства або третім особам.

9. Відчуження частки (частини частки) та надання її в заставу допускається лише за згодою інших учасників.

10. Учасник Товариства має право відчужити свою частку (частину частки) у статутному капіталі лише в тій частині, в якій вона є оплаченою.

Стаття 12

ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

1. Перша редакція статуту Товариства підписується всіма учасниками Товариства. Справжність підписів учасників засвідчується нотаріально.

2. Зміни до статуту Товариства підписуються учасниками Товариства, які голосували за рішення про внесення таких змін або особою, уповноваженою на це загальними зборами учасників. Справжність підписів учасників або уповноваженої особи засвідчується нотаріально.

3. Уповноваженою особою може бути голова зборів, один із учасників Товариства (представник учасника) та директор Товариства.

4. Облік часток Товариства в обліковій системі часток товариств з обмеженою відповідальністю та товариств з додатковою відповідальністю, що ведеться Центральним депозитарієм цінних паперів не здійснюється.

ПІДПИС УЧАСНИКА:

Степаненко Єлизавета Олегівна

.....


Місто

«Факти зазначені в цьому документі нотаріусом не перевірялись»

Переяслав, Бориспільський район, Київської області, Україна, двадцять четвертого липня дві тисячі двадцять п'ятого року.

Я, Кучеренко Н.М., приватний нотаріус Бориспільського районного нотаріального округу Київської області, засвідчую справжність підпису Степаненко Єлизавети Олегівни, який зроблено у мої присутності.

Особу Степаненко Єлизавети Олегівни, яка підписала документ, встановлено її дієздатність перевірено.



Зареєстровано в реєстрі за № 1676

[Handwritten signature]

