МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І
АРХІТЕКТУРИ

БУДІВЕЛЬНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ БУДІВНИЦТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА ЗДОБУВАЧА СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ БАКАЛАВР

на тему:

Обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації

Казановської Ксенії Антонівни

Київ 2025 р.

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

БУДІВЕЛЬНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ БУДІВНИЦТВА

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

„___” _____20___року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗДОБУВАЧА СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ БАКАЛАВР

Обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації

Я як здобувач вищої освіти КНУБА розумію і підтримую політику закладу з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач Казановська Ксенія Антонівна

Освітня програма Економіка підприємства

Група ЕП-21

Керівник

Лисиця Н.В.

Доцент кафедри економіки будівництва, к.е.н.

Рецензент_____

(прізвище та ініціали)

Ідентичність підтверджую

Київ 2025 р.

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Факультет: Будівельний_____
Випускова кафедра: Економіка будівництва_____
Ступінь вищої освіти: Бакалавр_____
Спеціальність: Економіка_____
Освітня програма: Економіка підприємства_____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету

д.е.н., проф. Іванченко Г.М.

„___”_____20___року

З А В Д А Н Н Я
ДО ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
ЗДОБУВАЧА СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ БАКАЛАВР
(бакалавр, магістр)

Казановської Ксенії Антонівни

1. Тема роботи: Обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації

затверджена наказом ректора КНУБА № ___від «__»_____20___року
2. Керівник роботи

Лисиця Надія Василівна

_____Доцент кафелри економіки будівництва, кандидат економічних наук_____

3. Термін подання здобувачем роботи до захисту _____
4. Зміст пояснювальної записки за розділами:
Р. 1. Теоретичні та методологічні основи обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації
Р. 2. Діагностика підприємства «bUd development» на імовірність досягнення стану банкрутства
Р. 3. Розроблення моделі поведінки будівельного підприємства за умови настання стану ліквідації
Р. 4._____
Р. 5._____

5. Графічний матеріал за розділами

Р. 1. 4 рисунка

Р. 2. 4 рисунка, 6 таблиць

Р. 3. 2 рисунка, 2 таблиці

Р. 4. _____

Р. 5. _____

6. Консультанти розділів кваліфікаційної випускної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Перевірив	
		дата	підпис
Розділ 1.			
Розділ 2.			
Розділ 3.			
Розділ 4.			
Розділ 5			

7. Календарний план виконання роботи:

Види робіт та їх зміст	Дата виконання
Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації	01.03.25
Розділ 2. Діагностика підприємства «bUd development» на імовірність досягнення стану банкрутства	24.04.25
Розділ 3. Розроблення моделі поведінки будівельного підприємства за умови настання стану ліквідації	15.05.25
Остаточне оформлення роботи	27.05.25
Направлення роботи для перевірки на плагіат	28.05.25
Попередній захист роботи на випусковій кафедрі	06.06.25
Направлення роботи на рецензування	07.06.25

8. Дата видачі завдання _____

Керівник: _____ _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

Здобувач: _____ _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

<table>
<tr><td colspan="2">РЕЗЮМЕ (SUMMARY)
до кваліфікаційної випускної роботи здобувача:</td><td>Kazanovska Kseniia</td></tr>
<tr><td>ЗВО</td><td colspan="2">Київський національний університет будівництва і архітектури</td></tr>
<tr><td>Тема
(українською та англійською)</td><td colspan="2">Обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації
Justification of the Behavior of a Construction Enterprise in Cases of Bankruptcy and Liquidation</td></tr>
<tr><td>Освітній ступінь</td><td colspan="2">Бакалавр</td></tr>
<tr><td>Факультет</td><td colspan="2">Будівельний</td></tr>
<tr><td>Випускова кафедра</td><td colspan="2">Економіка будівництва</td></tr>
<tr><td>Спеціальність</td><td colspan="2">Економіка</td></tr>
<tr><td>Освітня програма</td><td colspan="2">Економіка підприємства</td></tr>
<tr><td>Керівник</td><td colspan="2">Лисиця Н.В.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Обсяг роботи:</td><td>пояснювальна записка, стор.</td><td>розділів</td><td>креслень формат у А_</td></tr>
<tr><td>76</td><td>3</td><td>13</td></tr>
<tr><td>Розділ 1</td><td colspan="2">Теоретичні та методологічні основи обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації</td></tr>
<tr><td>Розділ 2</td><td colspan="2">Діагностика підприємства «bUd development» на імовірність досягнення стану банкрутства</td></tr>
<tr><td>Розділ 3</td><td colspan="2">Розроблення моделі поведінки будівельного підприємства за умови настання стану ліквідації</td></tr>
<tr><td>Розділ 4</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>Розділ 5.</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>Висновки по роботі:</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>Ключові слова:

Keywords:</td><td colspan="2">Банкрутство, забудовник, девелопмент, ліквідація, модель Альтмана, коефіцієнт Бівера.</td></tr>
</table>

Здобувач: _____ / Казановська К.А. /

Керівник: _____ / Лисиця Н.В. /

“___” червня 2025 р.

ЗМІСТ

Вступ 7

Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації 10

1.1. Сутність банкрутства та ліквідації підприємства, їх причини та наслідки 10

1.2. Опис процедури ліквідації будівельного підприємства та моделі поведінки 19

1.3. Огляд моделей діагностики банкрутства будівельного підприємства 23

Розділ 2. Діагностика підприємства «bUd development» на імовірність досягнення стану банкрутства 29

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства «bUd development» 29

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства… 33

2.3. Оцінка ймовірності банкрутства на основі типових моделей 43

Розділ 3. Розроблення моделі поведінки будівельного підприємства за умови настання стану ліквідації 57

3.1. Основні фінансово-економічні проблеми підприємства ТОВ «bUd development» 57

3.2. Шляхи подолання виявлених проблем та обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації 64

Висновки……

. Список використаних джерел……...

Додатки……..

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах нестабільності економіки, зовнішньополітичних викликів та трансформації будівельного ринку питання банкрутства й ліквідації підприємств набуває особливої ваги. Будівельні компанії, що працюють у динамічному девелоперському середовищі, стикаються з високими фінансовими ризиками, зниженням платоспроможного попиту, затримками інвестицій та зростанням вартості ресурсів. У цих умовах зростає потреба в розробці ефективних стратегій поведінки підприємств у кризових ситуаціях, зокрема при ймовірності банкрутства або ліквідації.

ТОВ «bUd development» як представник девелоперського сектора, що реалізує інвестиційно-будівельні проєкти, також підпадає під вплив зазначених чинників. Для забезпечення довгострокової життєздатності підприємства важливо своєчасно виявити фінансові ризики, оцінити ймовірність банкрутства та обґрунтувати можливі моделі поведінки в разі критичних ситуацій.

Мета і завдання дослідження. Метою даної роботи є дослідження та обґрунтування можливої поведінки будівельного підприємства у разі настання банкрутства або ліквідації на прикладі ТОВ «bUd development», з урахуванням галузевої специфіки та фінансово-економічного стану компанії.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Розкрити економічну сутність поняття банкрутства та ліквідації підприємства, виявити основні причини й можливі наслідки цих процесів для будівельної галузі.
2. Описати процедуру ліквідації будівельного підприємства, визначити типові моделі його поведінки в умовах неплатоспроможності.
3. Проаналізувати наукові підходи та моделі діагностики банкрутства, зокрема щодо будівельних підприємств, та виявити їх особливості.
4. Надати організаційно-економічну характеристику діяльності будівельного підприємства «bUd development».

5. Провести комплексний аналіз фінансово-економічного стану підприємства на основі ключових показників.
6. Оцінити ймовірність банкрутства підприємства «bUd development» із застосуванням поширених моделей прогнозування (Альтмана, Спрінгейта, Тоффлера та ін.).
7. Визначити основні фінансово-економічні проблеми, що впливають на стабільність підприємства.
8. Обґрунтувати можливі сценарії поведінки будівельного підприємства в разі настання стану банкрутства або ліквідації, запропонувати конкретні шляхи подолання виявлених проблем.

Об'єкт дослідження — процес управління будівельним підприємством у кризових умовах, що можуть призвести до банкрутства або ліквідації.

Предмет дослідження — теоретичні, методологічні та прикладні аспекти діагностики банкрутства та визначення оптимальної поведінки підприємства у разі настання критичного фінансового стану.

Практичне значення роботи. Результати дослідження можуть бути використані ТОВ «bUd development» для підвищення ефективності управління ризиками та прийняття виважених рішень у разі загрози банкрутства. Запропоновані підходи також можуть бути адаптовані іншими будівельними компаніями для побудови антикризових стратегій.

Теоретичне значення роботи. Робота поглиблює наукове розуміння механізмів банкрутства й ліквідації у будівельній галузі, систематизує підходи до їх діагностики та моделювання поведінки підприємства в умовах кризи.

Гіпотеза дослідження. Припускається, що своєчасна діагностика фінансової загрози та розробка адаптивної моделі поведінки підприємства дозволить мінімізувати втрати та зберегти частину активів або потенціал для подальшої реорганізації.

Наукова новизна. Новизна полягає в систематизації моделей поведінки будівельних підприємств при банкрутстві з урахуванням галузевих особливостей, а також у застосуванні комплексного підходу до оцінки фінансової ситуації та розробки дієвих рекомендацій.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові методи аналізу й синтезу, індукції та дедукції, економіко-статистичні методи, методи фінансового аналізу, а також методи прогнозування (моделі Альтмана, Спрінгейта, Таффлера-Тішоу), графічного зображення результатів і порівняльного аналізу.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг становить 75 сторінок.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОВЕДІНКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ БАНКРУТСТВІ ТА ЛІКВІДАЦІЇ

1.1. Сутність банкрутства та ліквідації підприємства, їх причини та наслідки

Банкрутство, офіційно визнане господарським судом як неспроможність боржника відновити свою фінансову стійкість та виконати підтверджені судом вимоги кредиторів, можливе лише через застосування ліквідаційної процедури. Процес ліквідації компанії внаслідок банкрутства викликає особливий інтерес у підприємців, бухгалтерів та аудиторів. Це обумовлено, насамперед, існуючими недоліками в законодавчому регулюванні цієї сфери, що на практиці призводить до виникнення численних проблемних ситуацій.

Банкрутство завжди зачіпає інтереси широкого кола осіб: підприємств-кредиторів, які повинні своєчасно заявити свої законні вимоги та претензії для їхнього врахування при розподілі майна банкрута з метою погашення існуючих боргів; найманих працівників, перед якими в першу чергу мають бути виконані фінансові зобов'язання, а також яким гарантуються певні права при звільненні з роботи; підприємств, які розглядають можливість виступити в ролі санаторіїв для фінансового оздоровлення боржника і тому зацікавлені в налагодженій та ефективній системі банкрутства [14, с.121].

Банкрутство є багатогранним процесом, який можна розглядати з різних точок зору: юридичної, управлінської, організаційної, фінансової, обліково-аналітичної та інших. Фактично, процедура банкрутства є заключним етапом невдалої діяльності компанії, якому, як правило, передують періоди стабільної роботи та наростаючих фінансових труднощів. Банкрутство рідко виникає раптово, особливо для досвідчених фінансових аналітиків та управлінців, які здійснюють регулярний моніторинг тенденцій розвитку як власних підприємств, так і ключових контрагентів та основних конкурентів на ринку.

Нерівномірний розвиток економіки в цілому та її окремих секторів зокрема, коливання обсягів виробництва та збуту продукції, значне скорочення виробничих показників, що характеризується як кризова ситуація, слід сприймати не просто як випадковий збіг несприятливих обставин (хоча для конкретного підприємства це може виглядати саме так), а як певну загальну закономірність, властиву функціонуванню ринкової економіки.

Кризові явища, що виникають внаслідок відсутності своєчасних та ефективних профілактичних заходів, здатні призвести до значного дисбалансу в економіці підприємства та втрати здатності забезпечувати безперервне фінансування виробничого процесу, що в кінцевому підсумку кваліфікується як банкрутство компанії. Запобігання такому критичному стану вимагає застосування спеціальних антикризових процедур або ж припинення господарської діяльності даного підприємства та його подальшої ліквідації, що, як показує світовий досвід, також не є випадковим явищем. Банкрутство значної частки компаній, особливо новостворених, є закономірним явищем у всіх країнах, де ведеться відповідна статистична звітність. Наприклад, дослідження, проведені британськими вченими, свідчать про те, що близько 70-80% нових фірм припиняють своє існування вже наприкінці другого року діяльності. З об'єктивними закономірностями ринкової економіки також тісно пов'язаний характер життєвого циклу підприємства, який обумовлює виникнення кризових ситуацій та випадків банкрутства. Для кожної компанії існує певна межа зростання обсягів діяльності, причому одні й ті ж самі внутрішні та зовнішні процеси можуть виступати як стимулами для подальшого розвитку, так і факторами, що суттєво його стримують [9].

Американські дослідники зафіксували чітку закономірність виникнення кризових ситуацій та банкрутств: по-перше, періодична поява кризових явищ на всіх етапах життєвого циклу підприємства, а, по-друге, математично визначена середня тривалість циклів спаду та зростання, характерних для фірм малого та середнього бізнесу. Наприклад, фаза зростання досліджуваних американських

компаній в середньому становить близько 3 років (з коливаннями від 1,1 до 7,7 років), а фаза спаду – 2,8 роки (в діапазоні від 1 року до 4 років).

Ринкова економіка, яка протягом багатьох століть слугує основою розвитку західних країн, сформувала багаторівневу систему контролю, всебічної діагностики та, за можливості, ефективного захисту підприємств від фінансової неспроможності. Водночас, у разі невідворотної кризи, ця система передбачає чітко регламентовану процедуру банкрутства та подальшу підтримку бізнесу, що докладно відображено в спеціалізованих економічних моделях і схемах.

Розроблена структура відзначається високим рівнем універсальності, що відкриває можливості для її адаптації в Україні. Однак при цьому обов’язково слід враховувати національні особливості економічної політики, діючі механізми державного захисту підприємств і специфіку методів попередження їх фінансової неспроможності.

Система банкрутства являє собою комплекс послідовних, логічно обґрунтованих організаційних та методичних процедур, реалізація яких забезпечується уповноваженими державними органами. Вона не лише врегульовує порядок виходу підприємства з кризового стану, але й створює умови для його реорганізації чи ефективної ліквідації.

Ключовою передумовою ефективного функціонування цієї системи є визначення базових принципів, пріоритетних завдань і стратегічних орієнтирів, які мають бути досягнуті у процесі реалізації кожного з її етапів. Лише при чіткій координації дій всіх задіяних суб'єктів можна забезпечити справжню дієвість механізмів захисту економічної стабільності підприємств.

Рис. 1.1. Система банкрутства підприємств в ринковій економіці західних країн

Ключовою ланкою функціонування системи банкрутства є об’єктивна потреба адаптації структури виробництва до реального платоспроможного попиту, який формується ринком. Саме відповідність між пропозицією товарів і послуг та реальними можливостями споживачів визначає життєздатність підприємств в умовах конкурентної економіки.

Основною метою запровадження та активного функціонування системи банкрутства в Україні є стимулювання глибинної структурної перебудови національної економіки. Це передбачає трансформацію виробничого потенціалу відповідно до вимог ринкового попиту населення при обов’язковій умові забезпечення прибуткової діяльності підприємств, що займаються виробництвом товарів та наданням послуг.

На практиці це означає, що підприємства повинні оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, модернізувати свої виробничі процеси,

впроваджувати інноваційні технології та розвивати гнучкі бізнес-моделі. Система банкрутства має не лише ліквідовувати нежиттєздатні структури, а й створювати умови для реорганізації перспективних підприємств, стимулюючи їхню адаптацію до нових економічних реалій.

Важливо також забезпечити прозорість і правову визначеність усіх процедур, що супроводжують процес банкрутства, аби уникнути зловживань і штучних банкрутств. Значну роль у цьому процесі відіграють інститути фінансового оздоровлення підприємств, санаційні механізми, а також державна підтримка інноваційних галузей, які здатні стати драйверами економічного зростання.

Крім того, формування дієвої системи банкрутства повинно супроводжуватися розвитком ефективних інструментів кредитування, страхування ризиків, удосконаленням корпоративного управління та підвищенням рівня фінансової грамотності учасників ринку. Успішна реалізація цих завдань дозволить зміцнити конкурентоспроможність українських підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Тільки комплексний підхід до питання банкрутства, який поєднує економічні, правові та управлінські інструменти, може забезпечити сталий розвиток економіки, зниження частки збиткових підприємств і стимулювання інвестиційної активності. У перспективі це сприятиме не лише оздоровленню економічного середовища, але й підвищенню добробуту населення та посиленню фінансової стабільності держави в цілому [5].

Як свідчить світова практика, досягнення цієї мети відбувається при дотриманні наступних основних принципів (рис. 1.2.):

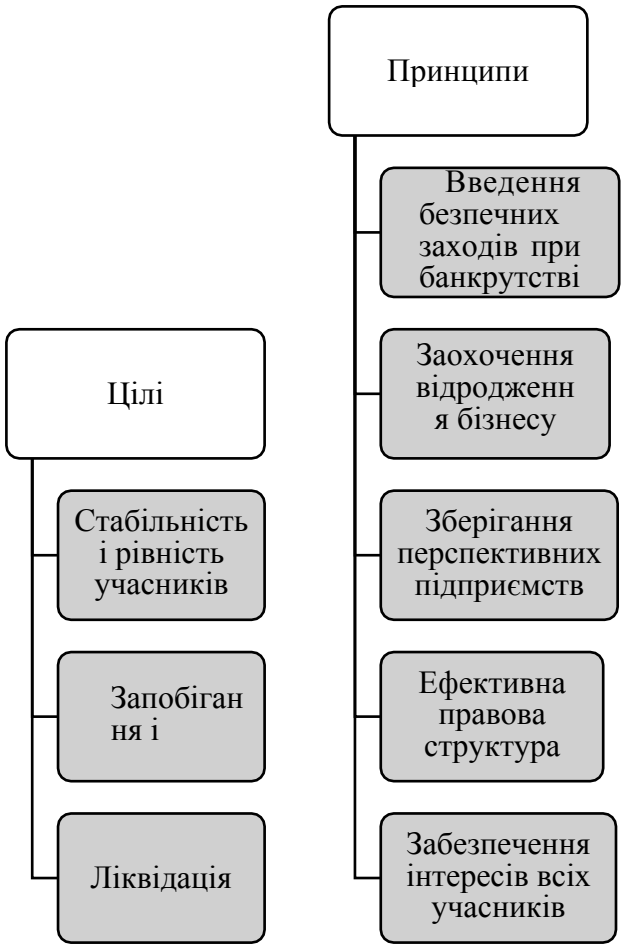

Рис. 1.2. Цілі і принципи системи банкрутства

Система банкрутства спрямована на створення стабільного економічного середовища, де підприємства можуть ефективно адаптуватися до змін ринку або, за необхідності, проходити процедури реорганізації та ліквідації. Основними цілями та принципами цієї системи є:

- встановлення єдиної, стабільної та надійної для всіх суб’єктів господарювання системи комерційних взаємовідносин у випадках банкрутства;
- забезпечення можливості боржникам, які здатні виконувати свої зобов'язання, поновити свою діяльність і продовжити функціонування;
- розробка і впровадження комплексу заходів для відродження бізнесу;
- створення ефективного механізму регулювання фінансових справ підприємств-боржників з метою їх фінансового оздоровлення без припинення господарської діяльності;

- формування комерційної та правової системи, яка стимулює співпрацю з надійними партнерами та сприяє врегулюванню фінансових спорів;
- збереження перспективних підприємств, які зіткнулися з фінансовими труднощами, за умови економічної доцільності їх підтримки;
- розробка механізмів, що гарантують надійний захист прав та інтересів усіх учасників системи банкрутства у разі ліквідації підприємства [8].

Ці принципи спрямовані передусім на збереження життєздатних підприємств, які мають потенціал адаптації до умов ринку та здатні відновити свою діяльність на новому, більш ефективному рівні.

Причини виникнення кризових ситуацій у підприємницькій діяльності. Кризові ситуації на підприємствах мають свої корені безпосередньо в ринковій економіці. Важливо розуміти, що успіхи або невдачі підприємства є результатом взаємодії багатьох чинників, які поділяються на:

- зовнішні фактори — ті, на які підприємство практично не має впливу;
- внутрішні фактори — ті, що залежать від організації діяльності самого підприємства.

До основних зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємств, належать:

- розмір і структура споживчих потреб населення;
- рівень доходів і накопичень громадян, що визначає купівельну спроможність;
- політична стабільність та орієнтація внутрішньої політики держави;
- рівень розвитку науки і техніки, що визначає темпи модернізації виробництва і конкурентоспроможність продукції;
- загальний рівень культури, звички та норми споживання;
- вплив міжнародної конкуренції на внутрішній ринок.

Негативний вплив на фінансовий стан підприємств також чинять загальноекономічні кризи, інфляційні процеси, нестабільність державного регулювання — явища, які останнім часом набули поширення в Україні.

Хоча окреме підприємство не здатне самостійно протистояти кризовим явищам загальнонаціонального масштабу, впровадження гнучкої економічної політики дозволяє частково мінімізувати їх негативний вплив.

Рис. 1.3. Основні фактори виникнення кризових ситуацій і банкрутства

Успішне підприємство має вміти швидко пристосовуватися до змін як зовнішнього середовища (соціально-економічних, політичних і технологічних змін), так і внутрішніх умов (ефективність управління, організація виробництва, інноваційна активність). Саме адаптивність і здатність до стратегічного оновлення є запорукою не тільки виживання, а й подальшого розвитку та процвітання на сучасному ринку.

Розвиток і стабільність підприємства значною мірою залежать від комплексу внутрішніх чинників, які є прямим результатом його організаційної

та виробничої діяльності. У загальному вигляді їх можна згрупувати за такими напрямами:

- філософія підприємства та його стратегічне бачення;
- основні принципи організації та ведення господарської діяльності;
- наявні ресурси (матеріальні, фінансові, людські) та ефективність їх використання;
- якість організації маркетингової діяльності та рівень адаптації до ринкових умов.

Кожна з цих груп включає в себе велику кількість конкретних чинників, які можуть проявлятися по-різному на кожному окремому підприємстві залежно від його розміру, сфери діяльності та управлінської культури.

На прикладі американських малих і середніх компаній можна бачити, що до 90% невдач таких підприємств обумовлені недосвідченістю менеджменту, некомпетентністю керівників, а також їх нездатністю своєчасно реагувати на зміну зовнішніх умов. Подібна картина спостерігається й в Україні, де численні випадки банкрутства зумовлені аналогічними управлінськими проблемами.

До інших внутрішніх факторів, що поглиблюють кризові явища на підприємствах, належать:

- різке зростання виробничих і збутових витрат через неефективну структуру управління, застосування застарілих або надто дорогих технологій і ресурсів;
- низький рівень мотивації працівників, відсутність ефективних стимулів до підвищення продуктивності праці;
- виникнення збитків через слабку маркетингову політику, недостатню роботу з клієнтами та продажами, а також через неконкурентоспроможність товарів або послуг на ринку.

За оцінками західних економістів, у класичних ринкових економіках зовнішні чинники обумовлюють близько третини випадків банкрутств, тоді як внутрішні фактори становлять дві третини всіх причин корпоративних криз. Проте в сучасних реаліях України ситуація має протилежний характер.

Політична нестабільність, економічна невизначеність, порушення механізмів державного регулювання, нестабільність валютного ринку та інфляційні процеси суттєво впливають на фінансову життєздатність підприємств, посилюючи їхню вразливість навіть за належної організації внутрішніх процесів.

Таким чином, для українських компаній важливо не лише ефективно працювати над внутрішніми чинниками розвитку, але й вміти адаптуватися до постійно змінних зовнішніх умов. Гнучкість стратегічного планування, антикризове управління, своєчасне оновлення технологій та систем мотивації персоналу є ключовими напрямами для забезпечення стабільного функціонування у складному економічному середовищі.

1.2. Опис процедури ліквідації будівельного підприємства та моделі поведінки

У сучасних умовах функціонування економіки України проблема припинення діяльності суб'єктів господарювання набула особливої актуальності. Ліквідація будівельного підприємства є легітимним способом завершення його операційної діяльності відповідно до вимог чинного законодавства.

Найпоширенішою організаційно-правовою формою будівельних підприємств залишається товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Причинами припинення діяльності будівельних компаній можуть бути:

- Негативна ліквідність. Будівельні підприємства, які не змогли досягти стабільного прибутку через коливання попиту на житлову та комерційну нерухомість, зниження платоспроможності замовників або ускладнення доступу до інвестиційних ресурсів, змушені припиняти діяльність.
- Накопичення критичної заборгованості. Залучення значного обсягу зовнішнього фінансування без належного фінансового планування призводить до неможливості обслуговування боргів.
- Стратегічне рішення власників. Засновники можуть ухвалити рішення про закриття підприємства у зв'язку зі зміною виду господарської діяльності або перепрофілюванням бізнесу в інші сфери економіки.

Процес ліквідації будівельного підприємства розпочинається з прийняття відповідного рішення вищим органом управління — загальними зборами учасників. Рішення оформляється протоколом, у якому визначається склад ліквідаційної комісії або призначається ліквідатор, а також встановлюються строки та порядок проведення ліквідаційних заходів [6].

З моменту державної реєстрації рішення про припинення діяльності у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (ЄДР) офіційно розпочинається процедура ліквідації.

Процес ліквідації – це як правило не дуже швидкий процес та включає ряд етапів, які представлені на рис.1.1.

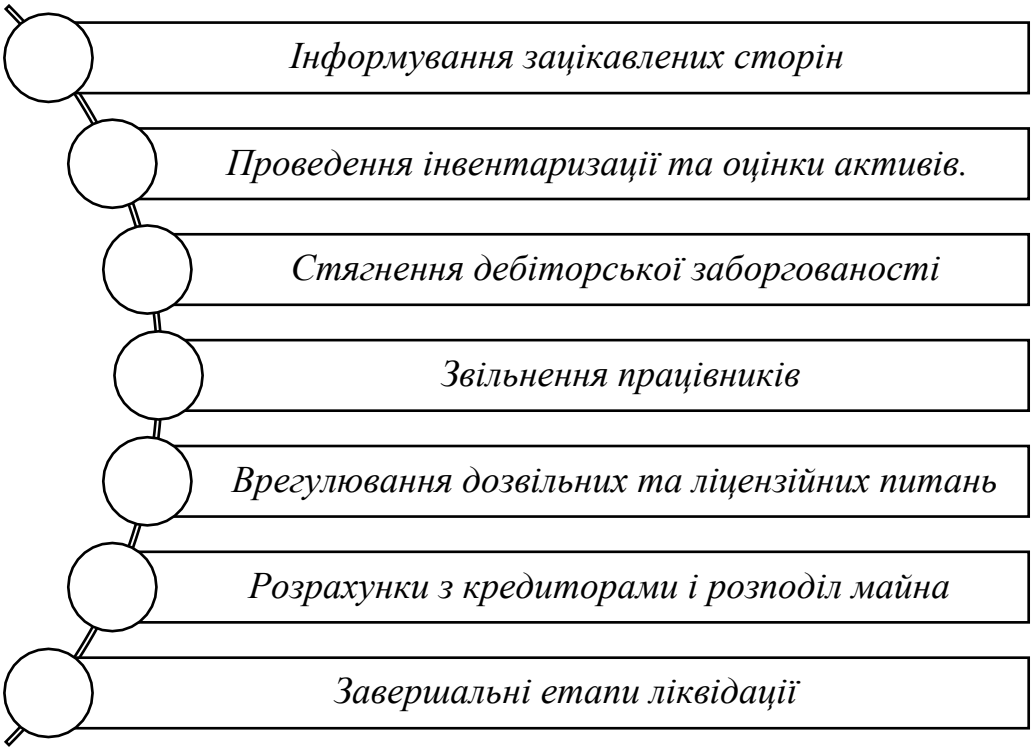

Рис.1.4. Етапи ліквідації будівельного підприємства

Інформування зацікавлених сторін. Наступним етапом є публікація повідомлення про ліквідацію у спеціалізованому засобі масової інформації із зазначенням строків пред'явлення вимог кредиторами (не менше 2 і не більше 6 місяців). Окрім того, ліквідаційна комісія зобов'язана особисто повідомити кредиторів шляхом направлення рекомендованих листів, а також поінформувати відповідні контролюючі органи (податкову службу, пенсійний фонд тощо).

Проведення інвентаризації та оцінки активів. У процесі ліквідації будівельного підприємства обов'язково здійснюється повна інвентаризація всіх активів і зобов'язань, включаючи основні засоби виробництва (будівельну техніку, обладнання, нерухомість) та незавершені об'єкти будівництва. Для оцінки вартості майна залучаються професійні оцінювачі, особливо у випадках, коли підприємство має частку державної або комунальної власності.

Стягнення дебіторської заборгованості. Ліквідаційна комісія вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості, яка виникла внаслідок укладених договорів підряду на виконання будівельних робіт. У разі потреби допускається звернення до судових органів для захисту інтересів підприємства-ліквідатора.

Звільнення працівників. Процедура скорочення працівників будівельного підприємства має відповідати вимогам Кодексу законів про працю України. Працівників необхідно завчасно повідомити про звільнення (не пізніше ніж за три місяці), провести розрахунок із виплатами компенсацій за невикористані відпустки, заробітну плату та вихідну допомогу, а також оформити належним чином трудові книжки.

Врегулювання дозвільних та ліцензійних питань. Оскільки будівельна діяльність в Україні ліцензується, ліквідаційна комісія зобов'язана ініціювати процедуру анулювання ліцензії на виконання будівельних робіт. У разі наявності відкритих виконавчих проваджень необхідно подати відповідні заяви про їх закриття.

Розрахунки з кредиторами та розподіл майна. Після задоволення вимог кредиторів на основі затвердженого проміжного ліквідаційного балансу залишкові активи розподіляються серед учасників товариства відповідно до їхніх часток у статутному капіталі або згідно з положеннями установчих документів. Залишкове майно може бути реалізоване з подальшим розподілом отриманих коштів.

Завершальні етапи ліквідації. Підсумком ліквідаційної процедури є складання та затвердження ліквідаційного балансу, передача документації до архівних установ, закриття ліквідаційного рахунку в банку та подання

відповідних документів державному реєстратору для внесення запису про припинення юридичної особи в ЄДР.

Ліквідація будівельного підприємства являє собою складний процес, що вимагає від усіх залучених сторін специфічних моделей поведінки, обумовлених їхніми інтересами та роллю в цій процедурі. Власники, усвідомлюючи незворотність рішення, можуть демонструвати спектр реакцій від активної співпраці з ліквідатором для мінімізації втрат до спроб приховати активи або затягнути процес. Їхня поведінка часто визначається розміром особистої відповідальності та надією на збереження частини майна.

Керівництво підприємства, опинившись перед фактом ліквідації, має забезпечити передачу всієї необхідної документації та інформації ліквідаційній комісії або ліквідатору. Їхня відповідальність полягає у сприянні об'єктивній оцінці майна, розкритті всіх фінансових зобов'язань та налагодженні комунікації з кредиторами та працівниками. Чесна та відкрита поведінка керівництва може пом'якшити соціальну напругу та сприяти більш ефективному завершенню ліквідаційної процедури.

Працівники будівельного підприємства, зіткнувшись із втратою роботи, можуть проявляти різні моделі поведінки, від розгубленості та пасивності до активного відстоювання своїх трудових прав та вимог щодо виплати заборгованостей із заробітної плати. Організованість та колективні дії працівників можуть мати значний вплив на своєчасність та повноту розрахунків. Кредитори будівельного підприємства, зацікавлені у максимальному поверненні своїх коштів, демонструють моделі поведінки, спрямовані на активну участь у ліквідаційній процедурі. Вони ретельно аналізують майновий стан боржника, заявляють свої вимоги, контролюють дії ліквідатора та можуть ініціювати судові оскарження у разі виявлення порушень. Їхня поведінка характеризується прагненням до захисту власних фінансових інтересів.

Ліквідатор або ліквідаційна комісія, призначені для проведення ліквідаційної процедури, повинні демонструвати моделі поведінки, що ґрунтуються на неупередженості, професіоналізмі та дотриманні вимог законодавства. Їхня діяльність включає виявлення та оцінку майна, формування

ліквідаційної маси, задоволення вимог кредиторів у встановленій черговості та звітування про проведену роботу. Ефективність та прозорість дій ліквідатора є ключовими для успішного завершення ліквідації з мінімальними втратами для всіх сторін.

Взаємодія між цими різними моделями поведінки часто є складним та динамічним процесом, що може супроводжуватися конфліктами інтересів та напругою. Розуміння цих потенційних моделей поведінки є важливим для всіх учасників ліквідаційної процедури будівельного підприємства, оскільки дозволяє прогнозувати можливі складнощі та розробляти стратегії для їхнього ефективного подолання.

Таким чином, ліквідація будівельного підприємства є багатоступеневим процесом, який вимагає чіткого дотримання встановлених правових норм, фінансової дисципліни та ефективної координації дій ліквідаційної комісії.

1.3. Огляд моделей діагностики банкрутства будівельного підприємства

В умовах сучасної економічної кон'юнктури та загальної ситуації в державі, своєчасне виявлення кризових явищ та розробка дієвого механізму для ідентифікації негативних змін з метою їх подальшого нівелювання набувають особливої значущості. Забезпечення високої результативності антикризових заходів на підприємстві для підтримки його стабільного функціонування потребує обґрунтування за допомогою певних інструментів оцінки платоспроможності та ризику банкрутства.

Існуючі моделі прогнозування банкрутства систематизуються за різноманітними критеріями. Серед основних класифікаційних ознак виділяють:

За методикою визначення оціночних індикаторів:

- Коефіцієнтний підхід, що базується на аналізі набору коефіцієнтів, які відображають фінансовий стан підприємства (наприклад, моделі У. Бівера та І.О. Бланка).
- Індексний підхід, що передбачає обчислення динамічних показників, які характеризують зміни у стані досліджуваного об'єкта (зокрема, моделі

дискримінантного аналізу Е. Альтмана, Спрінгейта, Конана і Гольдера, Ліса, Таффлера і Тішоу, універсальна дискримінаційна функція та модель О.О. Терещенка).

- Агрегатний підхід, що передбачає побудову балансових моделей для оцінки фінансової стійкості (наприклад, модель визначення ліквідності балансу В.В. Ковальова).

За способом формування узагальненого висновку щодо наявності кризових явищ та загрози банкрутства:

- Бальний метод (наприклад, модель Аргенті (А-рахунок) та SWOT-аналіз).
- Графічний метод (зокрема, модель трикутників та PAS модель).
- Матричні моделі ідентифікації (включаючи експертні методики та кластерний аналіз).
- Статистичні моделі діагностики банкрутства.

За методом аналізу оціночних індикаторів:

- Динамічний аналіз (що передбачає дослідження показників у часовій перспективі).
- Порівняльний аналіз (що передбачає зіставлення фактичних значень показників із середньогалузевими).
- Еталонний аналіз (що передбачає порівняння фактичних значень показників з еталонними або критичними значеннями).

Моделі, що використовують фінансові коефіцієнти (такі як модель У. Бівера та модель І.О. Бланка), базуються на певній системі показників, які відображають результативність фінансово-господарської діяльності підприємства. Перевагою цих моделей є застосування показників рентабельності та можливість визначення орієнтовного терміну настання банкрутства. Серед недоліків слід відзначити відсутність інтегрального показника або складність його інтерпретації, а також обмежену можливість їхнього застосування в українських економічних реаліях [13].

Методологія дискримінантного аналізу є інструментом системи раннього виявлення ризику банкрутства. Вона передбачає розрахунок інтегрального показника на основі економіко-статистичних методів. До переваг моделей

дискримінантного аналізу належать висока точність прогнозованих результатів за умови спрощеної та послідовної системи розрахунків, а також доступність необхідної інформації у стандартних формах фінансової звітності. Ці моделі також надають можливість оцінки рівня фінансових ризиків підприємства. Недоліком є те, що їхнє застосування на вітчизняних підприємствах ускладнюється через недостатнє врахування галузевих особливостей діяльності українських компаній та рівня державного впливу на економіку.

Для підвищення ефективності діагностики кризового стану українських підприємств важливо звернути увагу на моделі прогнозування банкрутства, розроблені державними структурами України. Модель Міністерства фінансів України (версій 2009 та 2012 років) враховує галузеву специфіку та демонструє високу вірогідність прогнозних значень для окремих галузей економіки. Недоліком цієї моделі є відсутність чіткого тлумачення граничних значень, що ускладнює інтерпретацію фінансового стану підприємства при потраплянні в певний діапазон ймовірності банкрутства (зважаючи на граничні значення, запропоновані у 2009 році).

Серед вітчизняних моделей банкрутства, що базуються на індексному підході дискримінантного аналізу, виділяється модель О.О. Терещенка як система інтегральної оцінки фінансового стану підприємств на основі українських статистичних даних. На відміну від зарубіжних дискримінантних моделей, вона не є універсальною та має дещо зміщені оцінки. У ній значна увага приділяється мінімізації випадків помилкового віднесення підприємств з високим ризиком банкрутства до групи фінансово стійких компаній. Суттєвим недоліком моделі є відсутність детальної класифікації фінансового стану.

Аналізуючи вищезазначені моделі прогнозування банкрутства, можна констатувати, що кожна з них має свої особливості, зумовлені галузевою специфікою підприємницької діяльності тієї країни, де вона найчастіше застосовується. Найбільш адаптованими до умов вітчизняних підприємств моделями визначення ймовірності банкрутства вважаються модель Р. Сайфулліна і Г. Кадикова, модель PAS-коефіцієнта, моделі Таффлера і Тішоу, Альтмана, Спрінгейта та Ліса.

Проте, варто зазначити, що побудова єдиної ефективної багатофакторної моделі прогнозування банкрутства в Україні є досить складним завданням через недосконаліть нормативно-законодавчої бази, що регулює процедуру банкрутства, та недостатній рівень досліджень динаміки та причин банкрутства вже ліквідованих підприємств.

У світі економічного аналізу існує розмаїття підходів до визначення ймовірності фінансового краху компаній. Цілком обґрунтовано виділяти окремі категорії цих інструментів: до них належать економіко-математичні методики, експертні системи, рішення на базі штучного інтелекту, а також загальні оцінки фінансового становища. Особливу увагу варто приділити саме економіко-математичній групі. Вона охоплює такі напрямки, як кластерний та дискримінантний аналізи, імітаційне моделювання, а також дерева класифікації. Примітно, що дискримінантний аналіз вважається найбільш затребуваним для прогнозування можливого банкрутства. Його методологія базується на формуванні спеціальної дискримінантної функції.

Висока популярність цього підходу пояснюється, зокрема, його значною передбачувальною точністю, яка сягає 86%. В межах такого аналізу створюється математична залежність, за допомогою якої здійснюється розрахунок узагальненого інтегрального коефіцієнта. Цей показник дає змогу з доволі високою достовірністю оцінити поточний стан підприємства та спрогнозувати ризик його неплатоспроможності. Прикладом таких можливостей слугує п'ятифакторна модель Альтмана, яку ми розглянемо детальніше. Ця модель складається з п'яти ключових індикаторів, що відображають різні грані фінансової стабільності компанії. Під час обчислень застосовуються п'ять коефіцієнтів, які найбільш повно розкривають економічний потенціал суб'єкта господарювання, перевершуючи інші методики прогнозування банкрутства. Крім того, важливою перевагою цього інструменту є також здатність виявляти кризові явища на їх ранніх стадіях.

Вказана модель має незаперечні переваги перед іншими міжнародними аналогами. До цих сильних сторін можна віднести: легкість обчислювальних операцій; невелику кількість вихідних показників, що забезпечують високу

точність та якість фінальних результатів; вільний доступ до всієї необхідної інформації, яка відображена у стандартних формах фінансової звітності; наявність чіткої логічної послідовності дослідницького процесу; можливість передбачення неплатоспроможності та визначення потенційної зони ризику, в якій перебуває компанія. Варто зазначити, що в деяких випадках точність прогнозування досягала 95%. Надзвичайно важливим аспектом є те, що, на відміну від більшості зарубіжних моделей оцінки ймовірності банкрутства, після розрахунку інтегрального показника за цим інструментом можна не просто констатувати факт вже наявної кризи, а саме визначити ступінь ризику, в якому перебуває підприємство [15].

Формула для обчислення ймовірності настання банкрутства по п'ятифакторній моделі Е. Альтмана має вигляд:

$$Z = 1{,}2x_1 + 1{,}4x_2 + 3{,}3x_3 + 0{,}6x_4 + 0{,}999x_5$$

де x_1 – відношення власного оборотного капіталу до всього активів;

x_2 – відношення нерозподіленого прибутку до всього активів;

x_3 – відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів;

x_4 – відношення власного капіталу до зобов’язань;

x_5 – відношення чистого доходу до всього активів.

Для визначення ймовірності банкрутства порівнюється розрахований індекс із його критичним значенням.

Модель Таффлера і Тішоу схожа на модель Альтмана, але з деякими поправками:

$$Z = 0{,}53x_1 + 0{,}13x_2 + 0{,}18x_3 + 0{,}16x_4$$

де x_1 – операційний прибуток/загальна вартість активів;

x_2 – оборотні активи/загальна вартість активів;

x_3– короткострокові зобов’язання/загальна вартість активів;

x_4– чистий дохід (виручка) від реалізації/загальна вартість активів

Модель Бівера.

$$S = (\text{ЧП} - \text{А})/\text{ПК},$$

де S – коефіцієнт Бівера; ЧП – чистий прибуток; А – амортизація; ПК – позиковий капітал (довгострокові + поточні зобов'язання).

Коефіцієнт Бівера пропонували використовувати в Україні у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства від 17.01.2001р. Однак, дана методика має кілька вагомих недоліків: нормативні значення фінансових показників не враховують галузеву специфіку підприємств; не враховано ефективність використання капіталу на підприємствах (оборотність, рентабельність); розрахунок коефіцієнта Бівера проводиться в статиці.

Для будівельних підприємств цілком достатньо розрахувати моделі Таффлера, Ліса, Альтмана, а також вітчизняну модель Терещенка. Можна ще розрахувати коефіцієнт Бівера та зробити якісний експертний аналіз Аргенті. Саме ці методи будуть застосовані у наступному розділі для діагностики банкрутства.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА «BUD DEVELOPMENT» НА ІМОВІРНІСТЬ ДОСЯГНЕННЯ СТАНУ БАНКРУТСТВА

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства «bUd development»

Сучасна нерухомість перестала бути лише сукупністю будівельних матеріалів — бетону, скла й сталі. У центрі уваги опинилася ідея, яка лежить в основі кожного проєкту, а також її якісна та професійна реалізація. Саме ідея — інноваційна, архітектурно довершена, функціональна — формує конкурентну перевагу забудовника на динамічному ринку. Успішні проєкти сьогодні — це симбіоз практичного досвіду, новітніх технологій і креативних підходів, які перетворюють звичайний житловий комплекс на простір із власною філософією та довготривалою цінністю для споживача.

Компанія «bUd development» була заснована групою експертів, які мають глибоку практику в сфері житлового девелопменту. Її місія полягає у створенні житлових і багатофункціональних об’єктів, що гармонійно поєднують сучасні стандарти якості, архітектурну естетику та зручність для майбутніх мешканців. Основною метою компанії є реалізація інноваційних проєктів, які відповідають актуальним потребам ринку та сприяють розвитку міського середовища.

«bUd development» зосереджує свою діяльність на впровадженні сучасних рішень у сфері нерухомості, зокрема на концепції «місто в місті», коли в межах одного проєкту поєднуються житлова забудова, комерційна інфраструктура, рекреаційні зони та сервіси для жителів. Це дозволяє компанії не лише продавати квадратні метри, а й формувати повноцінне комфортне середовище для життя.

Організаційна структура компанії побудована за принципом проєктного управління, що забезпечує гнучкість, швидкість прийняття рішень і високу ефективність реалізації девелоперських проєктів. У компанії функціонують ключові підрозділи: фінансово-аналітичний, юридичний, архітектурно-проєктний, відділ маркетингу, служба технічного нагляду та управління проєктами.

З економічної точки зору, «bUd development» демонструє стабільну динаміку росту. За останні роки компанія реалізувала понад 10 масштабних проєктів, здебільшого у Києві та передмісті, та постійно розширює свій портфель. Забудовник активно інвестує в земельні ділянки, проектування, інноваційні будівельні технології, зокрема енергоефективні рішення та цифрове управління будівництвом (BIM, Smart-платформи тощо).

Крім того, компанія активно співпрацює з фінансовими установами, залучаючи інвестиційні ресурси як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що свідчить про її високу репутацію та довіру з боку партнерів. Також «bUd development» дотримується принципів прозорості, корпоративної соціальної відповідальності та екологічної стійкості, що підвищує її імідж серед клієнтів та інвесторів.

У цілому, компанія «bUd development» є яскравим прикладом прогресивного та відповідального девелопера, що не лише слідує тенденціям ринку нерухомості, а й формує нові стандарти якості в житловому будівництві України. Саме така стратегія дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним, привабливим для інвесторів та ефективно управляти ризиками, пов’язаними з реалізацією інвестиційних проєктів у сфері нерухомості.

«bUd development» є однією з провідних девелоперських компаній України, яка протягом багатьох років займає помітне місце на ринку нерухомості, зокрема в Києві. Її діяльність охоплює повний цикл реалізації проєктів – від розробки концепції та проектування до будівництва, продажу та подальшого управління об'єктами. Компанія орієнтована на створення масштабних, багатофункціональних комплексів, що включають житлові будинки, комерційні площі, соціальну та інфраструктуру, формуючи таким чином цілісний простір для життя та роботи.

Історія компанії налічує значний період, що дозволив їй накопичити великий досвід та експертизу у сфері девелопменту. З моменту свого заснування «bUd development» послідовно розширювала свій портфель, впроваджуючи інноваційні архітектурні та інженерні рішення. Її репутація базується на

здатності вчасно завершувати проєкти, дотримуючись високих стандартів якості будівництва, що є ключовим фактором довіри інвесторів та кінцевих споживачів. Організаційна структура «bUd development» є типовою для великих девелоперських холдингів, орієнтованих на ефективне управління численними проєктами одночасно. Вона, ймовірно, включає підрозділи з пошуку та аналізу земельних ділянок, архітектурного та інженерного проектування, управління будівництвом, фінансового менеджменту, маркетингу та продажів, а також юридичного супроводу. Це дозволяє компанії контролювати кожен етап життєвого циклу проєкту, мінімізуючи ризики та забезпечуючи комплексний підхід до реалізації. В умовах ринку, що швидко змінюється, така гнучка структура дає змогу оперативно реагувати на зовнішні виклики та можливості.

Економічна характеристика «bUd development» відображає її значні інвестиції в українську економіку та суттєвий внесок у розвиток інфраструктури міст. Компанія активно залучає як власні, так і позикові кошти, формуючи значний обсяг капітальних інвестицій. Її діяльність створює тисячі робочих місць як безпосередньо в компанії, так і у підрядних організаціях, а також стимулює розвиток суміжних галузей, таких як виробництво будівельних матеріалів, логістика та сфера послуг. Хоча конкретні фінансові показники прибутку та обороту, як правило, не є публічними, масштаби її проєктів та їх кількість свідчать про значний фінансовий потенціал та стійке становище на ринку. Компанія орієнтована на різні сегменти ринку – від житла комфорт-класу до преміальних об'єктів та комерційної нерухомості, що дозволяє диверсифікувати ризики та охоплювати ширшу аудиторію. Унікальність її підходу часто полягає у створенні не просто будівель, а цілісних екосистем, що передбачають розвинену внутрішню інфраструктуру, благоустрій території та сучасні рішення для комфортного проживання.

Цінності компанії відображені на рис.2.1. Вона орієнтована передусім на задоволення потреб клієнтів, практичність, команду, інновації та надійність.

В умовах повномасштабної війни в Україні, ринок девелопменту зазнав значних викликів. Компанії, як «bUd development», зіткнулися з нестачею робочої сили, зростанням цін на матеріали, логістичними проблемами та, що

найважливіше, зі зниженням попиту та інвестиційної привабливості. Проте, здатність компанії адаптуватися, продовжувати будівництво на діючих об'єктах та навіть починати нові проєкти свідчить про її стійкість, значні резерви та віру у відновлення української економіки та ринку нерухомості. Її діяльність після 2022 року стала символом незламності та готовності до відбудови країни, що додає унікальності її організаційно-економічній характеристиці в поточному контексті.

Рис.2.1. Ціннісні орієнтири забудовника «bUd development»

Таким чином, «bUd development» - це відносно молодий забудовник, якому належить 5-7% ринку та який хоче бути кращим у своїй галузі. Звичайно, що йому досить далеко до компаній типу «Інтеграл-Буд», але за такими компаніями майбутнє, бо вони вже орієнтовані на екологічне та комфортне житло та відбудову України.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства

Спочатку визначимо показники економічної ефективності діяльності «bUd development» та визначимо чи підприємство збиткове чи є прибутковим, оскільки збиткові підприємства більш схильні до банкрутства. Якщо будівельному підприємству немає на які кошти розширювати свою діяльність та підприємство скорочує працівників, то це також може бути непрямою ознакою того, що фінансовий стан не дозволяє далі розвиватися та існує потенційно високий ризик банкрутства у найближчі 3-5 років.

Таблиця 2.1

Аналіз показників економічної ефективності «bUd development» у 2022-2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення 2024/2022, тис.грн	Відносне відхилення 2024/2022, %
Валовий випуск продукції (обсяг надання послуг), тис.грн.	41,6	128526,8	181151,9	181110,3	435361,30
Вартість основних фондів, тис.грн.	76,2	6002,1	7 331,90	7255,7	9521,92
Вартість оборотних фондів, тис.грн.	13141,1	178244,8	316 466,30	303325,2	2308,22
Середньоспискова кількість працівників, чол.	21	17	14	-7,0	-33,33
Вибуло працівників за рік, чол.	0	4	3	3,0	-
Коефіцієнт фондомісткості	1,832	0,047	0,040	-1,8	-97,79
Коефіцієнт фондоозброєності	3,63	353,06	523,71	520,1	14332,87
Коефіцієнт фондовіддачі	0,546	21,414	24,707	24,2	4425,72
Коефіцієнт співвідношення основних і оборотних фондів	0,006	0,034	0,023	0,02	299,55

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

На основі аналізу динаміки основних техніко-економічних показників підприємства «bUd development» за 2022–2024 роки можна зробити комплексний висновок про його діяльність та фінансово-економічний стан. Загальна картина характеризується стрімким зростанням обсягів валового випуску продукції (надання послуг): з 41,6 тис. грн у 2022 році до 181 151,9 тис. грн у 2024 році, що становить зростання на 435 361,3% порівняно з 2022 роком. Це свідчить про надзвичайно швидке масштабування діяльності підприємства, що, з одного боку, демонструє позитивну динаміку розвитку, однак з іншого — потребує ретельного контролю за витратами, ресурсами та фінансовими зобов'язаннями.

Вартість основних фондів також зросла — з 76,2 тис. грн у 2022 році до 7 331,9 тис. грн у 2024 році (зростання на 9521,92%). Ще більш суттєве зростання показала вартість оборотних фондів — із 13 141,1 тис. грн у 2022 році до 316 466,3 тис. грн у 2024 році (зростання на 2308,22%). Це означає, що підприємство активно нарощує активи, особливо в частині обігових коштів, що цілком логічно для інтенсивного зростання операційної діяльності. Проте таке зростання має бути економічно обґрунтованим, оскільки воно супроводжується істотним підвищенням ризиків, пов'язаних з платоспроможністю.

Зниження середньоспискової кількості працівників із 21 до 14 осіб за той самий період (тобто на 33,33%) свідчить або про автоматизацію та підвищення продуктивності праці, або про певні кадрові проблеми. На фоні зростання обсягів реалізації зменшення чисельності персоналу може викликати додаткове навантаження на працівників або бути симптомом труднощів з наймом та утриманням кадрів.

Коефіцієнти фондовіддачі, фондоозброєності та фондомісткості демонструють помітне покращення: фондовіддача зросла з 0,546 до 24,707 (зростання на 4425,72%), а фондомісткість, навпаки, суттєво знизилась (з 1,832 до 0,040), що означає ефективніше використання основних засобів на одиницю продукції. Фондоозброєність (вартість основних фондів на одного працівника) зросла більш ніж у 140 разів, що вказує на інтенсивне технічне переоснащення або збільшення навантаження на одного працівника.

Переходимо до розгляду коефіцієнтного аналізу, який є невід'ємним етапом глибокої оцінки фінансового стану підприємства. Цей аналіз дозволяє не лише визначити поточну фінансову стійкість суб'єкта господарювання, а й виявити потенційні ризики, які можуть вплинути на його платоспроможність та економічну безпеку в майбутньому.

Коефіцієнт фінансової залежності (Кф.з) демонструє ступінь участі залучених коштів у загальній структурі капіталу підприємства. Чим вище його значення, тим більша частка зовнішнього фінансування — зокрема банківських кредитів і позик — використовується в господарській діяльності. Оптимальним рівнем цього показника вважається значення нижче 2. Якщо коефіцієнт зростає в динаміці, це сигналізує про посилення фінансової залежності від зовнішніх джерел і відповідно зниження фінансової автономності. У випадку наближення Кф.з до 1 можна говорити про майже повну фінансову незалежність підприємства, коли джерелом фінансування є виключно власний капітал.

Коефіцієнт фінансового ризику (Кф.р) оцінює співвідношення між позиковим капіталом і власними коштами підприємства. Якщо показник перевищує критичну межу 1, це означає, що на кожну гривню власного капіталу припадає понад одну гривню запозичених ресурсів. Така ситуація значно підвищує фінансові ризики, адже у разі погіршення доходів підприємство може не мати змоги своєчасно обслуговувати борги. Тривале перевищення цього коефіцієнта свідчить про потенційну загрозу фінансової стабільності.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км) характеризує здатність підприємства оперативно використовувати власні ресурси у фінансуванні поточної діяльності. Він визначає, яка частина власного капіталу знаходиться у формі обігових активів, що легко перетворюються у грошові кошти. Високе значення коефіцієнта вказує на більшу фінансову гнучкість підприємства, що дозволяє швидко адаптуватися до змін ринкових умов, тоді як зниження цього показника може свідчити про надмірну капіталізацію коштів у важкореалізованих або довгострокових активах.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл) відображає, наскільки підприємство забезпечене обіговими активами для своєчасного погашення поточних

зобов’язань. Оптимальним вважається значення в межах 1,5–2. Це свідчить про достатній обсяг ліквідних ресурсів, що дозволяє підприємству впевнено покривати короткострокові борги без загрози платоспроможності. Надто низьке значення може сигналізувати про ризик касових розривів, тоді як надмірно високе — про неефективне використання ресурсів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл) дозволяє оцінити можливість підприємства задовольнити поточні зобов’язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів і дебіторської заборгованості), виключаючи менш ліквідні запаси. Оптимальний рівень цього показника — 0,7–0,8. Його підвищення свідчить про хорошу миттєву платоспроможність, а зниження — про потенційні труднощі із виконанням зобов’язань у короткостроковій перспективі. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал) є найконсервативнішим показником, що показує частку зобов’язань, які підприємство може погасити негайно за рахунок наявних грошових коштів і їх еквівалентів. Теоретично прийнятне значення — не менше 0,2–0,25. Зниження цього коефіцієнта до критичних рівнів є чітким сигналом про дефіцит готівкових коштів, що може призвести до зриву термінових платежів.

Коефіцієнт оборотності активів дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства. Він показує, скільки разів за звітний період повністю оновлюється загальний обсяг активів у процесі господарської діяльності. Чим вище показник, тим більш ефективно підприємство використовує наявні ресурси для отримання доходу. Низьке значення може свідчити про надмірне накопичення необоротних або малоефективних активів.

Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості відображає швидкість перетворення дебіторської заборгованості у грошовий потік. Високе значення є позитивним показником, адже свідчить про ефективну політику управління дебіторами та короткий термін повернення коштів. Якщо ж коефіцієнт падає, це може вказувати на проблеми з дисципліною платежів контрагентів та зростання ризиків неповернення заборгованості.

Особливу увагу при аналізі слід звернути на коефіцієнт фінансового

ризику та абсолютної ліквідності. Підвищений рівень першого при одночасно

критично низькому рівні другого є потенційною ознакою загрози платоспроможності та може свідчити про наближення підприємства до фінансової кризи чи навіть банкрутства. У такій ситуації підприємству слід вжити негайних заходів щодо зменшення боргового навантаження та збільшення обсягів ліквідних активів.

Далі проведемо аналіз фінансового стану досліджуваного підприємства «bUd development», розрахувавши основні коефіцієнти фінансового стану у табл.2.2.

Таблиця 2.2

Коефіцієнтний аналіз фінансового стану «bUd development»

Показник	2022	2023	2024	Відхилення (2023/2022)	Відхилення (2024/2023)
Коефіцієнт фінансової залежності	1,47	1,5	1,41	0,03	-0,09
Коефіцієнт фінансового ризику	0,47	0,5	0,41	0,03	-0,09
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,43	0,48	0,36	0,06	-0,12
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,34	1,35	1,38	0,01	0,03
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,91	0,97	0,89	0,06	-0,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,09	0,05	0,13	-0,03	0,08
Коефіцієнт оборотності активів	2,66	3,54	3,14	0,88	-0,40
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	70,85	59,82	48,59	-11,0	-11,24

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Отже, аналізуючи показники фінансової звітності будівельної групи «bUd development» за 2022–2024 роки, можна зробити низку висновків. Коефіцієнт фінансової залежності у 2023 році дещо зріс порівняно з 2022 роком на 0,03 одиниці, що свідчить про збільшення частки залучених коштів у структурі капіталу. Проте у 2024 році він знизився, що може свідчити про певну

стабілізацію фінансової структури та зниження рівня залежності від зовнішнього фінансування.

Коефіцієнт фінансового ризику демонструє аналогічну динаміку: зростання у 2023 році та зниження у 2024 році, що підтверджує певне зменшення боргового навантаження. Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2023 році покращився порівняно з 2022 роком, однак у 2024 році знову знизився на 0,12 од., що вказує на зменшення гнучкості у використанні власного капіталу.

Показники ліквідності загалом залишаються на прийнятному рівні. Поточна ліквідність упродовж трьох років перевищує одиницю, що свідчить про здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання. Швидка ліквідність покращилася у 2023 році, але знизилася у 2024 році, вказуючи на тимчасове зменшення обсягу найбільш ліквідних оборотних активів. Абсолютна ліквідність, незважаючи на незначне зниження у 2023 році, суттєво зросла у 2024 році, що є позитивною ознакою збільшення обсягу грошових коштів на рахунках. Коефіцієнт оборотності активів продемонстрував зростання у 2023 році, що свідчить про підвищення ефективності використання активів для генерування доходів. У 2024 році цей показник знизився, що вказує на деяке зменшення ефективності використання ресурсів. Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості поступово знижується протягом трьох років, що є негативною тенденцією і свідчить про збільшення термінів повернення дебіторської заборгованості або послаблення контролю за розрахунками з контрагентами.

У цілому фінансовий стан «bUd development» у 2023 році покращився за більшістю показників, проте у 2024 році знову спостерігаються окремі негативні тенденції, такі як зниження швидкої ліквідності, маневреності капіталу та оборотності активів, що підвищує потенційний ризик банкрутства. Це свідчить про необхідність перегляду фінансової стратегії та посилення контролю за дебіторською заборгованістю, ефективністю активів і джерелами фінансування.

Таблиця 2.3

Оціночні показники прибутку «bUd development» у 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абс. відхилення (2023–2022)	Відн. відхилення, %	Абс. відхилення (2024–2023)	Відн. відхилення, %
Чистий дохід від реалізації	41,6	128 526,80	181 151,90	128 485,20	30871,63%	52 625,10	40,96%
Разом доходи	41,6	130 128,60	183 256,70	130 087,00	31257,93%	53 128,10	40,83%
Разом витрати	491,7	131 791,50	184 326,70	131 299,80	26700,34%	52 535,20	39,86%
Фінансовий результат до оподаткування	-450,1	-1 662,90	-1 070,00	-1 212,80	269,37%	592,9	-35,65%
Чистий прибуток (збиток)	-450,1	-1 662,90	-1 070,00	-1 212,80	269,37%	592,9	-35,65%

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Аналіз фінансових результатів «bUd development» за період 2022–2024 років свідчить про суттєве зростання обсягів господарської діяльності, проте зі збереженням від'ємного фінансового результату. У 2023 році чистий дохід від реалізації зріс у понад 300 разів порівняно з 2022 роком (на 128 485,2 тис. грн або 30 871,63%), що свідчить про масштабний вихід підприємства на ринок та активізацію його операційної діяльності. У 2024 році темп зростання зберігся, хоча дещо сповільнився до 40,96%.

Подібна динаміка спостерігається і щодо сукупних доходів: зростання у 2023 році становило понад 130 087 тис. грн або 31 257,93%, а у 2024 – ще на 53 128,1 тис. грн (40,83%). Разом з тим, витрати зросли майже пропорційно, що негативно вплинуло на фінансовий результат. У 2023 році сукупні витрати збільшились на 131 299,8 тис. грн (26 700,34%), а у 2024 – ще на 52 535,2 тис. грн (39,86%).

Фінансовий результат до оподаткування упродовж всього періоду залишався від'ємним. У 2023 році збиток зріс на 1 212,8 тис. грн (до -1 662,9 тис. грн), що є очікуваним при різкому нарощуванні операційного масштабу. Проте в 2024 році зафіксовано зменшення збитку на 592,9 тис. грн (35,65%), що може свідчити про початок стабілізації витратної частини та підвищення рентабельності.

Чистий прибуток залишився негативним упродовж усього періоду, проте в динаміці спостерігається покращення. У 2024 році підприємству вдалося скоротити збитки на понад 35%, що є позитивним знаком у напрямку фінансового оздоровлення.

Загалом, діяльність підприємства у 2023–2024 роках характеризується активним зростанням доходів і витрат із поступовим зниженням збитковості. Така динаміка може вказувати на перехідний етап розвитку підприємства, пов'язаний з масштабуванням, інвестуванням в операційні процеси та поступовим досягненням точки беззбитковості. За умови оптимізації витрат і підтримки доходів на поточному рівні, підприємство має всі шанси вийти на прибутковий рівень у наступному періоді, але поки ще підприємство знаходиться в зоні збитку.

Тепер проведемо аналіз рентабельності капіталу та рентабельності продажу.

Рентабельність активів (*ROA*) – характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку.

Цей показник важливий насамперед для інвесторів.

Рентабельність власного капіталу (ROE) – характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал. Цей показник важливий насамперед для власників.

Валова рентабельність реалізованої продукції (R_G) – характеризує ефективність виробничої діяльності, а також ефективність політики ціноутворення.

Операційна рентабельність реалізованої продукції (R_o) – показує рентабельність підприємства після відрахування витрат на виробництво та збут товарів, тобто затрат, які відносяться до операційної діяльності.

Якщо, наприклад, валова рентабельність не змінюється, а операційна в динаміці – зменшується, то це може свідчити про збільшення адміністративних та збутових видатків.

Чиста рентабельність реалізованої продукції (R_N) – характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.

Якщо операційна рентабельність не змінюється, а чиста рентабельність зменшується, це може свідчити про збільшення фінансових видатків, отримання збитків від участі в капіталі інших підприємств або про підвищення суми податкових платежів, що сплачує підприємство [15, с.178].

Для оцінки рентабельності не існує нормативних значень тому, що ці показники різко коливаються по галузях. Але зростання показників рентабельності в динаміці є позитивною тенденцією.

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності будемо проводити у наступній таблиці.

Таблиця 2.4

Розрахунок та аналіз коефіцієнтів рентабельності «bUd development»

Показник	**2022 рік**	**2023 рік**	**2024 рік**	**Зміна 2024/2022**
1. Рентабельність активів	-0,048	-0,157	-0,09	-0,042
2. Рентабельність власного капіталу	-0,052	-0,19	-0,13	-0,078
3. Валова рентабельність продажу	0,109	0,005	0,012	-0,097
4. Операційна рентабельність	0,015	0,002	0,006	-0,009
5. Чиста рентабельність продажу	-10,82	-0,013	-0,006	10,814

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

З розрахунків у табл. 2.4. видно, що досліджуване будівельне підприємство мало деякі зміни у показниках рентабельності. Аналіз динаміки рентабельності підприємства за період 2022–2024 років свідчить про поступове скорочення збитковості, однак показники залишаються негативними, що вказує на наявність фінансових проблем, пов'язаних із прибутковістю основної діяльності.

Рентабельність активів протягом аналізованого періоду залишалась від’ємною: у 2022 році вона становила -4,8%, у 2023 році знизилась до -15,7%, що свідчить про погіршення ефективності використання активів. У 2024 році ситуація дещо стабілізувалася — рентабельність активів зросла до -9,0%, що

свідчить про зменшення чистого збитку, проте позитивної дохідності підприємство ще не досягло.

Рентабельність власного капіталу демонструє схожу тенденцію. В 2022 році вона становила -5,2%, у 2023 — погіршилась до -19,0%, а у 2024 покращилася до -13,0%. Зменшення збитків у 2024 році позитивно вплинуло на ROE, проте прибутковість власного капіталу залишається незадовільною.

Валова рентабельність продажу зазнала суттєвого зниження: з 10,9% у 2022 році до лише 0,5% у 2023, що може свідчити про зростання собівартості або ціновий тиск на продукцію. У 2024 році показник зріс до 1,2%, що є незначним покращенням, однак свідчить про низький рівень валового прибутку порівняно з виручкою.

Операційна рентабельність знизилась із 1,5% у 2022 році до 0,2% у 2023, та дещо зросла до 0,6% у 2024 році. Ця динаміка свідчить про неефективне управління операційними витратами та необхідність удосконалення операційної структури підприємства.

Чиста рентабельність продажу, яка у 2022 році була вкрай негативною (-1082%), свідчила про глибокий збиток. У наступні роки ситуація значно покращилась: -1,3% у 2023 та -0,6% у 2024, що є позитивним сигналом. Це вказує на зменшення чистих збитків і потенційну тенденцію до досягнення точки беззбитковості.

Досліджуваний девелопер у 2022–2024 роках демонстрував поступове скорочення збитковості та часткове покращення ефективності. Незважаючи на зростання валового доходу та зменшення чистих збитків, ключові показники рентабельності залишаються негативними. Це свідчить про необхідність глибшої оптимізації витрат, перегляду цінової політики та впровадження стратегічних управлінських рішень для забезпечення сталого прибуткового зростання в майбутньому.

2.3. Оцінка ймовірності банкрутства на основі типових моделей

У цьому підрозділі розрахуємо в динаміці за останні 3 роки моделі Альтмана, Таффлера і Тішоу та модель Бівера (табл.2.6).

Спочатку формуємо таблицю необхідних показників для обчислення змінних кожної моделі, в результаті отримаємо табл.2.5.

Таблиця 2.5

Таблиця показників для обчислення змінних моделей оцінки ймовірності банкрутства

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Сума активів	323798,2	184246,9	74927
Власний капітал	-450,1	-2113	-3183
Непокритий збиток	-450,1	-2113	-3183
Прибуток до оподаткування	-450,1	-1662,9	-1070
Всього зобов'язань	13667,4	186359,9	326981,2
Чистий дохід	41,6	128526,8	181151,9
Операційний дохід	0	1601,8	2104,8
Короткострокові зобов’язання	13667,4	186359,9	326981,2
Оборотні активи	13141,1	178244,8	316466,3

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Далі розрахуємо таблицю 2.6 – значення змінних для моделей оцінки ймовірності банкрутства.

Таблиця 2.6

Значення обчислених змінних моделей оцінки ймовірності банкрутства та розрахунок Z-значень по кожній моделі

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Модель Альтмана			
x1	-0,001	-0,011	-0,042
x2	-0,001	-0,011	-0,042
x3	-0,001	-0,009	-0,014
x4	-0,033	-0,011	-0,010
x5	0,000	0,698	2,418

Z1	-0,028	0,630	2,252
Модель Таффлера і Тішоу			
x1	0,000	0,009	0,028
x2	0,041	0,967	4,224
x3	0,042	1,011	4,364
x4	0,000	0,698	2,418
Z2	0,013	0,424	1,736
Модель Бівера			
x1	41,6	128526,8	181151,9
x2	13667,4	186359,9	326981,2
x3	34,6	856,9	3199,7
Z3	0,001	0,685	0,544

Джерело: розраховано автором на основі табл.2.5

Отже, на основі аналізу фінансових коефіцієнтів та інтегральних показників, розрахованих за трьома найбільш визнаними моделями прогнозування банкрутства – Альтмана, Таффлера–Тішоу та Бівера – можна зробити такі висновки щодо фінансової стабільності підприємства «bUd development» у період з 2022 по 2024 роки.

1. Модель Альтмана (Z1): У 2022 році значення Z1 становило -0,028, що свідчить про глибоку кризу і високу ймовірність банкрутства (Z < 1,8 – зона ризику). У 2023 році показник виріс до 0,630, що хоча й залишається в зоні ризику, однак сигналізує про певне покращення. У 2024 році значення 2,252 перевищило критичний поріг 1,8, що може свідчити про перехід підприємства в «сіру» зону з тенденцією до виходу з кризового стану. Це є позитивним сигналом, що свідчить про результативність антикризових заходів.

2. Модель Таффлера–Тішоу (Z2): У 2022 році Z2 дорівнював 0,013, що однозначно вказує на фінансову нестійкість підприємства. У 2023 році цей показник досяг 0,424, а в 2024 – 1,736. При цьому значення > 0,3 уже можна вважати допустимим, а значення > 0,85 – задовільним. Таким чином, у 2024 році спостерігається суттєве поліпшення фінансового стану підприємства, що дає підстави для обережного оптимізму.

3. Модель Бівера (Z3):

У 2022 році значення Z3 склало 0,001, що свідчить про критичний рівень ризику. У 2023 році показник різко виріс до 0,685, тобто наблизився до умовної межі безпеки (0,8–1,0). Проте у 2024 році Z3 знизився до 0,544, що може

вказувати на певні коливання фінансової стабільності або нерівномірність грошових потоків.

Узагальнюючи результати усіх трьох моделей, можна зробити висновок, що підприємство «bUd development» у 2022 році перебувало у стані глибокої фінансової кризи з високою ймовірністю банкрутства. Проте вже у 2023 році почали проявлятися ознаки стабілізації, а у 2024 – фіксується суттєве поліпшення більшості показників, що свідчить про ефективність реалізованих антикризових стратегій.

Разом з тим, остаточна стабільність ще не досягнута – це підтверджується дещо зниженим показником Бівера у 2024 році. Тому підприємству доцільно й надалі зміцнювати свою платоспроможність, підвищувати рентабельність операційної діяльності та контролювати дебіторську заборгованість.

Для розробки моделі прогнозування банкрутства на основі логістичної регресії і отримання моделі типу Альтмана (за основу беремо вітчизняну модель Терещенка, яка є своєрідним аналогом моделі Альтмана), нам знадобиться:

1. Збір даних: Зібрати фінансові дані компанії BUD DEVELOPMENT, які включають показники звітності, такі як баланс, звіт про прибутки та збитки, кошторисні дані тощо. Для розрахунку моделі типу Альтмана основними фінансовими показниками є рівень заборгованості, рентабельність активів.
2. Підготовка даних: Провести попередню обробку даних, таку як видалення відсутніх значень, нормалізація, видалення викидів тощо.
3. Вибір ознак: Визначити набір факторів, що впливають на банкрутство компанії. Для моделі типу Альтмана ці ознаки включають показники фінансового здоров'я, які згадані вище.
4. Побудова моделі логістичної регресії: Використовуючи оброблені дані та вибраний набір ознак, побудуйте модель логістичної регресії для прогнозування ймовірності банкрутства компанії. У моделі типу Альтмана можна використовувати коефіцієнти, які були розроблені самим Альтманом: Z-бал, що обчислюється як лінійна комбінація фінансових показників.
5. Налаштування та валідація моделі: Налаштуйте параметри моделі та проведіть валідацію для перевірки її точності та ефективності. Для цього

можна використовувати різні методи, такі як хресна перевірка або розділення на навчальний та тестовий набори даних.

6. Оцінка результатів: Оцініть результати моделі, провівши аналіз важливості ознак та інші метрики ефективності, такі як точність, чутливість, специфічність тощо.
7. Впровадження та моніторинг: Після успішної побудови та перевірки моделі впровадіть її в робоче середовище. Необхідно також встановити механізми моніторингу та оновлення моделі для забезпечення її актуальності в майбутньому.

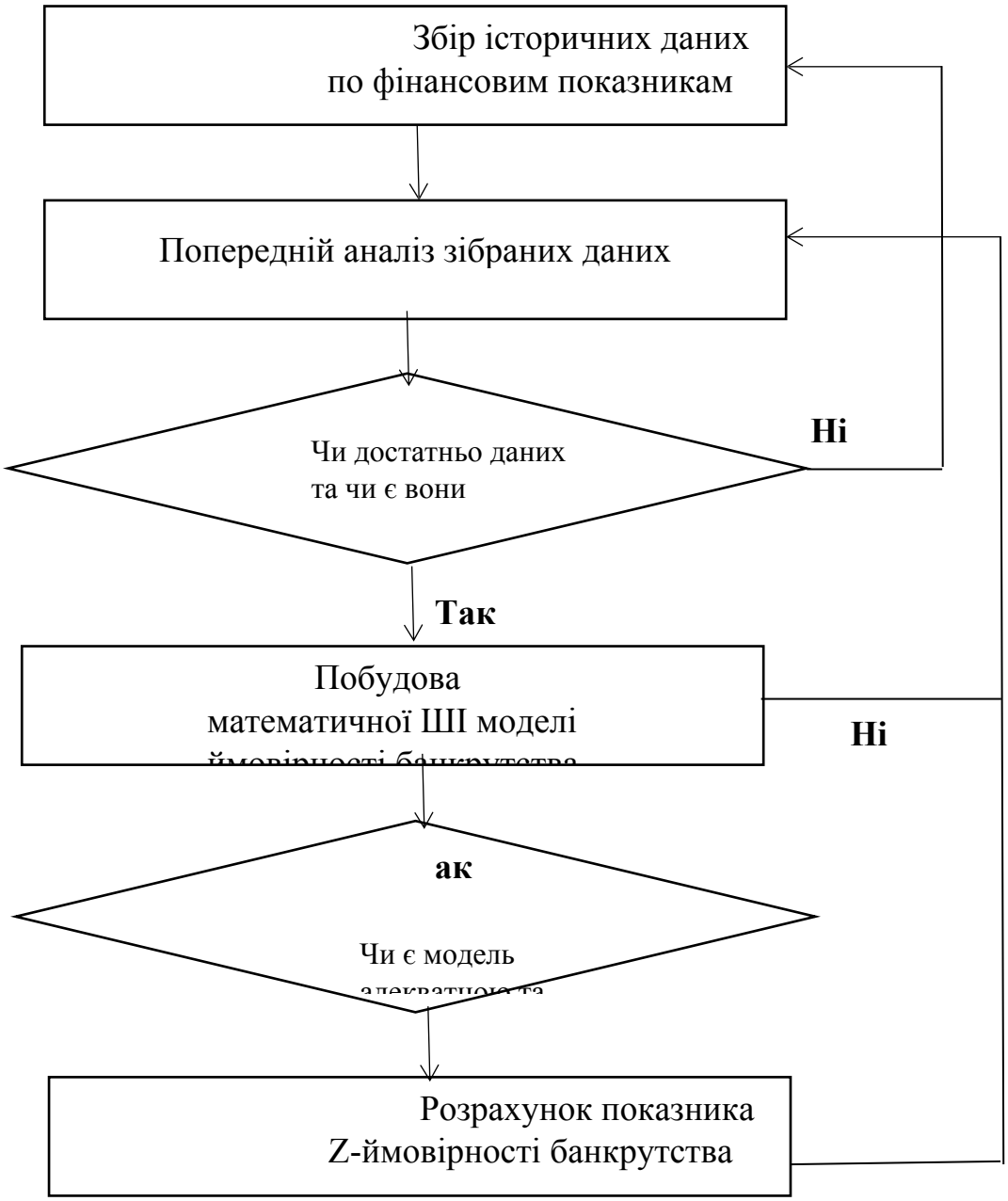

Рис.2.2. Концепція моделювання розв'язку задачі на основі обраної технології (логістична регресія)

Це загальний огляд процесу розробки моделі прогнозування банкрутства на основі логістичної регресії з використанням моделі типу Альтмана.

Практична реалізація – короткий огляд програмної реалізації моделі в середовищі Python

Спочатку сформуємо масив вихідних даних та на основі нього розрахуємо коефіцієнти, які характеризують фінансовий стан ТОВ «BUD DEVELOPMENT». Для українських реалій підходить шестифакторна модель О.О. Терещенка,

хоча досі є застарілою, але саме ті коефіцієнти, які у неї входять візьмемо за основу.

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

де X_1 – відношення грошових коштів 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 доходу від реалізації;

X_5 – відношення виробничих запасів до доходу від реалізації;

X_6 – відношення доходу від реалізації до основного капіталу.

Оцінити ймовірність банкрутства можна за формулою:

$$p = \frac{expZ}{1 + expZ}$$

Таблиця 2.5

Фінансово-економічні показники (абсолютні) для розрахунку моделі

Показник	*2022 рік*	*2023 рік*	*2024 рік*
Грошові кошти	85,6	1 025,20	2 275,90
Зобов'язання	62,5	1 083,30	2 153,80
Чистий прибуток	-450,1	-1 662,90	-1 070,00
Середньорічна сума активів	8 608,10	10 625,35	11 910,90
Валовий прибуток	4,5	632,9	3 258,00
Дохід від реалізації	41,6	128 526,80	181 151,90
Виробничі запаси	37,4	1 002,80	2 098,00
Валюта балансу	8 608,10	12 642,60	11 179,20

На основі даної таблиці, що розрахована на базі фінансової звітності ТОВ «BUD DEVELOPMENT» знайдемо значення предикторів X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6.

Таблиця 2.6

Розрахунок коефіцієнтів для Z-моделі О.О. Терещенка

Коефіцієнт	*2021 рік*	*2022 рік*	*2023 рік*
X1	0,035	0,041	0,161
X2	1,053	1,098	0,988
X3	0,053	0,019	0,049
X4	0,386	0,193	0,183
X5	0,00004	0,00002	0,00004
X6	1,982	5,034	5,241

Програмний код з коментарями:

```
import numpy as np
from sklearn.linear_model import LogisticRegression

# Вхідні дані
X_train =
np.array([
    [0.035, 1.053, 0.053, 0.386, 0.00004, 1.982],  # 2021 рік
    [0.041, 1.098, 0.019, 0.193, 0.00002, 5.034],  # 2022 рік
    [0.161, 0.988, 0.049, 0.183, 0.00004, 5.241]   # 2023 рік
])
y_train = np.array([0, 0, 1]) # Мітки класів: 0 - не банкрутство, 1 - банкрутство

# Ініціалізація та навчання моделі логістичної регресії
model = LogisticRegression()
model.fit(X_train, y_train)
```

```
# Прогнозування ймовірності банкрутства для 2023 року
X_test = np.array([[0.161, 0.988, 0.049, 0.183, 0.00004, 5.241]]) # Дані за 2023 рік
probability_of_bankruptcy = model.predict_proba(X_test)[0][1]

print("Ймовірність банкрутства для 2023 року:", probability_of_bankruptcy)

import numpy as np
from sklearn.linear_model import LogisticRegression

# Вхідні дані
X_train =
np.array([
    [0.035, 1.053, 0.053, 0.386, 0.00004, 1.982], # 2021 рік
    [0.041, 1.098, 0.019, 0.193, 0.00002, 5.034], # 2022 рік
    [0.161, 0.988, 0.049, 0.183, 0.00004, 5.241]   # 2023 рік
])
y_train = np.array([0, 0, 1]) # Мітки класів: 0 - не банкрутство, 1 - банкрутство

# Ініціалізація та навчання моделі логістичної регресії
model = LogisticRegression()
model.fit(X_train, y_train)

# Припустимо, що дані за 2024 рік ще не відомі, тому використовуємо дані за 2023 рік для прогнозування
X_test = np.array([[0.161, 0.988, 0.049, 0.183, 0.00004, 5.241]]) # Дані за 2023 рік
probability_of_bankruptcy = model.predict_proba(X_test)[0][1]

print("Ймовірність банкрутства для 2024 року (на основі даних за 2023 рік):", probability_of_bankruptcy)
```

```
import numpy as np
import matplotlib.pyplot as plt
from scipy.stats import linregress

# Вхідні дані за 2021, 2022 і 2023 роки
years = np.array([2021, 2022, 2023])
probabilities = np.array([0.035, 0.041, 0.161]) # Ймовірності банкрутства за відповідні роки

# Обчислення лінійної регресії для прогнозування ймовірності банкрутства
slope, intercept, _, _, _ = linregress(years, probabilities)

# Прогнозування ймовірності банкрутства для 2024 року
year_2024 = 2024
predicted_probability_2024 = slope * year_2024 + intercept

print("Прогнозована ймовірність банкрутства для 2024 року:", predicted_probability_2024)

# Побудова графіка
plt.figure(figsize=(8, 6))
plt.scatter(years, probabilities, color='blue', label='Ймовірність банкрутства (2021-2023)')
plt.plot(years, probabilities, color='blue')
plt.scatter(year_2024, predicted_probability_2024, color='red', label='Прогноз ймовірності банкрутства (2024)')
plt.plot([years[-1], year_2024], [probabilities[-1], predicted_probability_2024], linestyle='--', color='red')
plt.xlabel('Рік')
plt.ylabel('Ймовірність банкрутства')
plt.title('Прогноз ймовірності банкрутства')
```

plt.legend()

plt.grid(True)

plt.show()

Результати вирішення задачі

Вони представлені на наступних скріншотах (рис.2.3 і 2.4):

Ввод [3]:
```
import numpy as np
from scipy.stats import linregress

# Вхідні дані за 2021, 2022 і 2023 роки
years = np.array([2021, 2022, 2023])
probabilities = np.array([0.035, 0.041, 0.161])  # Ймовірності банкрутства за відповідні роки

# Обчислення лінійної регресії для прогнозування ймовірності банкрутства
slope, intercept, _, _, _ = linregress(years, probabilities)

# Прогнозування ймовірності банкрутства для 2024 року
year_2024 = 2024
predicted_probability_2024 = slope * year_2024 + intercept

print("Прогнозована ймовірність банкрутства для 2024 року:", predicted_probability_2024)
```

```
Прогнозована ймовірність банкрутства для 2024 року: 0.2049999999999983
```

Рис.2.3. Результати вирішення задачі

Ввод [4]:
```
import numpy as np
import matplotlib.pyplot as plt
from scipy.stats import linregress

# Вхідні дані за 2021, 2022 і 2023 роки
years = np.array([2021, 2022, 2023])
probabilities = np.array([0.035, 0.041, 0.161])  # Ймовірності банкрутства за відповідні роки

# Обчислення лінійної регресії для прогнозування ймовірності банкрутства
slope, intercept, _, _, _ = linregress(years, probabilities)

# Прогнозування ймовірності банкрутства для 2024 року
year_2024 = 2024
predicted_probability_2024 = slope * year_2024 + intercept

print("Прогнозована ймовірність банкрутства для 2024 року:", predicted_probability_2024)

# Побудова графіка
plt.figure(figsize=(8, 6))
plt.scatter(years, probabilities, color='blue', label='Ймовірність банкрутства (2021-2023)')
plt.plot(years, probabilities, color='blue')
plt.scatter(year_2024, predicted_probability_2024, color='red', label='Прогноз ймовірності банкрутства (2024)')
plt.plot([years[-1], year_2024], [probabilities[-1], predicted_probability_2024], linestyle='--', color='red')
plt.xlabel('Рік')
plt.ylabel('Ймовірність банкрутства')
plt.title('Прогноз ймовірності банкрутства')
plt.legend()
plt.grid(True)
plt.show()
```

```
Прогнозована ймовірність банкрутства для 2024 року: 0.2049999999999983
```

Рис.2.4. Результати вирішення задачі

Отже, ймовірність настання банкрутства у найближчі 3 роки складає всього 0,205 по адаптованій до українських реалій моделі Терещенка. Але це станом на 2024 рік і отримано досить оптимістичну оцінку, яка говорить про те, що підприємство отримало деяке пожвавлення в діяльності, але непокритий збиток досі дуже високий.

Тепер перевіримо як працюють моделі Альтмана, Таффлера-Тішоу, Бівера і Терещенка на даних реального банкрута. Банкрутом було обрано будівельне підприємство ПАТ «Азовстальбуд», яке знаходиться в стані ліквідації, а в цьому році могло б святкувати 30 років від початку діяльності, якби не збанкрутувало 4 роки тому в 2021 році. Дамо інформацію про підприємство та на основі його останньої фінансової звітності.

Публічне акціонерне товариство "Будівельно-монтажна фірма «Азовстальбуд» є підприємством будівельного профілю, що впродовж багатьох років відігравало помітну роль у розвитку промислової інфраструктури, зокрема в регіоні Приазов’я. Основною місією компанії було забезпечення якісного виконання повного комплексу будівельно-монтажних робіт для промислових та цивільних об'єктів, впровадження передових технологій у сфері монтажу металоконструкцій, обладнання, а також реконструкції виробничих потужностей.

Компанія спеціалізувалася на зведенні металургійних, енергетичних та інженерних споруд, виконувала капітальне будівництво, ремонт і реконструкцію об'єктів промислового призначення. У структурі підприємства функціонували спеціалізовані виробничі підрозділи, укомплектовані досвідченими інженерами, техніками та кваліфікованими робітниками. Організаційну структуру очолювало правління на чолі з генеральним директором, якому підпорядковувалися виробничо-технічні служби, економічний відділ, бухгалтерія, кадрова служба та адміністративний апарат.

ПАТ «Азовстальбуд» мало тісні виробничі зв’язки з великими промисловими підприємствами, зокрема металургійного комплексу, для яких виконувало будівельно-монтажні послуги. За роки діяльності компанія реалізувала численні проєкти з технічного переоснащення та модернізації виробництва, зводила стратегічно важливі інженерні споруди, сприяючи розвитку регіональної

промисловості.

Проте на сьогодні Публічне акціонерне товариство «Будівельно-монтажна фірма «Азовстальбуд» перебуває в стані припинення (№ 10100214100280018l6 від 20.04.2021).

Внесення СР про визнання ЮО банкрутом. Відповідно до запису в державному реєстрі, підприємство визнано банкрутом, і в установленому порядку розпочато процедуру його ліквідації. Цей статус означає завершення господарської діяльності підприємства та юридичне припинення його існування як суб'єкта господарювання.

Спочатку формуємо таблицю необхідних показників для обчислення змінних кожної моделі, в результаті отримаємо табл.2.7.

Таблиця 2.7

Таблиця показників для обчислення змінних моделей оцінки ймовірності банкрутства ПАТ «Азовстальбуд»

Показник	2019 рік	2020 рік
Сума активів	111039	109695
Власний капітал	-1765	-3739
Непокритий збиток	-14214	-15438
Прибуток до оподаткування	2239	-2095
Всього зобов'язань	112804	113434
Чистий дохід	0	0
Дохід від реалізації	1636	-2095
Короткострокові зобов'язання	30495	31290
Оборотні активи	5300	4318
Амортизація (знос)	17906	19069
Грошові кошти	1034	5
Запаси	536	535

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток В)

Далі розрахуємо таблицю 2.8 – значення змінних для моделей оцінки ймовірності банкрутства.

Таблиця 2.8

Значення обчислених змінних моделей оцінки ймовірності банкрутства та розрахунок Z-значень по кожній моделі для ПАТ «Азовстальбуд»

Показник	2019 рік	2020 рік
Модель Альтмана		
x1	-0,016	-0,034
x2	-0,128	-0,141
x3	0,020	-0,019
x4	-0,016	-0,033
x5	0,000	0,000
Z1	-0,141	-0,321
Модель Таффлера і Тішоу		
x1	0,275	0,285
x2	0,161	0,174
x3	0,048	0,039
x4	0,000	0,000
Z2	0,175	0,181
Модель Бівера		
x1	0,0	0,0
x2	112804,0	113434,0
x3	17906,0	19069,0
Z3	-0,159	-0,168
Модель Терещенка		
x1	0,009	0,000
x2	0,984	0,967
x3	0,000	0,000
x4	-8,688	-7,369
x5	0,328	-0,255
x6	0,015	-0,020
Z4	-43,25	-36,85

Джерело: розраховано автором на основі табл.2.7

Отже, на основі аналізу фінансових коефіцієнтів та інтегральних показників, розрахованих за трьома найбільш визнаними моделями прогнозування банкрутства – Альтмана, Таффлера–Тішоу, Терещенка та Бівера – можна зробити такі висновки щодо імовірності банкрутства .

1. Модель Альтмана (Z1). У 2019 році значення Z1 становило -0,141, а у 2020 році – знизилося до -0,321. Обидва значення знаходяться значно нижче критичного порогу 1,8, що свідчить про глибоку фінансову кризу та високу ймовірність банкрутства. Більш того, негативна динаміка (погіршення результату у 2020 році) свідчить про посилення кризи та відсутність позитивних змін у фінансовому стані підприємства.

2. Модель Таффлера–Тішоу (Z2). Значення показника Z2 становило 0,175 у 2019 році та 0,181 у 2020 році. Обидва значення суттєво нижчі за поріг 0,3, що вказує на фінансову нестійкість і наявність серйозних ризиків. Незначне зростання показника не є суттєвим і не свідчить про покращення загального фінансового стану підприємства.

3. Модель Бівера (Z3). Показник Z3 у 2019 році становив -0,159, а у 2020 році – ще більше знизився до -0,168. Негативні значення вказують на критичний фінансовий стан, з високою ймовірністю банкрутства. Погіршення у динаміці лише підтверджує зростання фінансової напруги.

4. Модель Терещенка (Z4). Значення інтегрального показника Z4 у 2019 році дорівнювало -43,25, а у 2020 році – -36,85. Обидва значення свідчать про вкрай незадовільний фінансовий стан підприємства. Незважаючи на незначне зменшення негативного значення, воно все ще залишається критичним. Окремі коефіцієнти моделі, зокрема x4 (покриття короткострокової заборгованості) і x5 (коефіцієнт автономії), мають негативні або нульові значення, що посилює негативну оцінку. *Узагальнюючи результати усіх чотирьох моделей,* можна зробити висновок, що ПАТ «Азовстальбуд» протягом 2019–2020 років перебувало у глибокій фінансовій кризі, з високою ймовірністю банкрутства. Врешті-решт підприємство збанкрутувало у 2021 році, про що було зафіксовано на порталі Clarity у єдиному реєстрі підприємств, щодо яких порушено справи про банкрутство (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Запис із Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство ПАТ «Азовстальбуд»

Запис	Назва	№ справи	Дата рішення	Стан провадження	Процедура
57215	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНА ФІРМА "АЗОВСТАЛЬБУД"	905/2265/17	20.10.2017	-	Ліквідація

Джерело: Дані Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство

Жодна з моделей не зафіксувала ознак фінансової стабілізації або покращення і всі вони вказали на банкрутство, яке сталося у 2021 році, а отже вони ефективно працюють для будівельних підприємств, хоча їх треба доповнювати іншими аналітичними та експертними моделями. Більшість показників демонструвало негативну динаміку. Це вказувало на необхідність термінового перегляду фінансової політики підприємства та впровадження антикризових заходів. Підприємство ПАТ «Азовстальбуд» не впровадило такі заходи, а отже збанкрутувало.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВИ НАСТАННЯ СТАНУ ЛІКВІДАЦІЇ

3.1. Основні фінансово-економічні проблеми підприємства ТОВ «bUd development»

Банкрутство та ліквідація девелоперських компаній є складним явищем, що відображає крихкість та взаємозалежність багатьох факторів у сфері будівництва та нерухомості. На відміну від інших галузей, де виробництво може бути більш гнучким, девелопмент характеризується значними капіталовкладеннями на тривалий термін, високою залежністю від зовнішнього фінансування та чутливістю до макроекономічних коливань.

Однією з ключових причин є неправильне фінансове планування та надмірна закредитованість. Забудовники часто покладаються на значні кредитні кошти для фінансування своїх проєктів. У випадку зростання відсоткових ставок, зниження попиту або затримки з продажами, обслуговування боргу стає непосильним тягарем, що швидко призводить до фінансової неспроможності.

Іншою вагомою причиною є неадекватна оцінка ризиків та помилки в маркетинговій стратегії. Неправильне прогнозування попиту на конкретний тип нерухомості, завищення цін, невдале позиціонування об'єкта або недостатня маркетингова активність можуть призвести до низьких темпів продажів та накопичення непроданих площ. Це, у свою чергу, заморожує обігові кошти та ускладнює виконання фінансових зобов'язань.

Зовнішні макроекономічні фактори також відіграють критичну роль. Економічні спади, інфляція, девальвація національної валюти, зміни в законодавстві (наприклад, у сфері оподаткування чи містобудування) можуть суттєво вплинути на вартість будівельних матеріалів, вартість фінансування та купівельну спроможність населення, роблячи проєкти нерентабельними.

Не слід забувати і про внутрішні управлінські проблеми, такі як неефективне управління проєктами, перевищення бюджетів та термінів будівництва, корупційні ризики та недостатня кваліфікація управлінського

персоналу. Ці фактори можуть призвести до значних фінансових втрат та підірвати довіру інвесторів і покупців.

Окремо варто відзначити вплив форс-мажорних обставин, таких як пандемії, стихійні лиха або геополітичні нестабільності. Ці події можуть призвести до зупинки будівельних робіт, порушення ланцюгів постачання, відтоку робочої сили та панічних настроїв на ринку, що негативно позначається на фінансовому стані девелоперів.

Кількість банкрутств девелоперів останнім часом є динамічним показником, який варіюється залежно від конкретного регіону та періоду. Однак, загалом, періоди економічної нестабільності, зростання інфляції та підвищення відсоткових ставок часто супроводжуються збільшенням кількості банкрутств у будівельній галузі. Точні цифри потребують аналізу спеціалізованих статистичних даних та звітів профільних асоціацій за конкретний часовий проміжок та регіон. Проте, можна стверджувати, що останнім часом, особливо в умовах глобальної економічної невизначеності та зростання вартості фінансування, девелоперський сектор відчуває значний тиск, що потенційно може призвести до збільшення випадків банкрутства та ліквідації.

Таким чином, банкрутство девелоперів є результатом складної взаємодії фінансових, ринкових, макроекономічних та управлінських факторів. Успішне функціонування в цій галузі вимагає не лише значних інвестицій, але й глибокого розуміння ризиків, ефективного управління та здатності адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища.

Побудуємо матрицю PEST-аналізу (табл.3.1) та оцінимо основні фактори впливу на імовірність банкрутства ТОВ «bUd development» за 5-бальною шкалою.

Таблиця

3.1 PEST-аналіз факторів впливу на компанію ТОВ «bUd development»

№	Оцінювані компоненти	Стан компонентів				
		Загрози			Можливості	
PEST-аналіз стратегічних сфер						
1	Соціальна, природно-географічна і комунікаційна сфери (соціальна напруженість, транспорт, зв'язок)	1	2	3	4	5
	Природно-географічні фактори					
	Розвиток транспортної та інформаційної інфраструктури					
	Зміни в стилі та рівні життя					
	Рівень бідності					
	Демографічні зміни					
	Вплив ЗМІ					
	Підсумкова оцінка					
2	Технологічна та научно-технічна сфери (ринок технологій та науково- технічної інформації)	1	2	3	4	5
	Тенденції науки і техніки					
	Розвиток інформаційних технологій					
	Впровадження нового ПЗ					
	Підсумкова оцінка					
3	Економічна і фінансова сфери	1	2	3	4	5
	Динаміка ВВП					
	Інфляція					
	Динаміка зайнятості					
	Платоспроможний попит					
	Зниження купівельної спроможності населення					
	Підсумкова оцінка					
4	Політична і правова сфери (державні та регіональні плани і програми, законодавча база)	1	2	3	4	5
	Регіональні програми підтримки галузі					
	Підтримка влади та лояльність міністерств і відомств					
	Вибори всіх рівнів					
	Зміни законодавства					

	Державне регулювання грошового обігу					
	Вступ держави в різні міжнародні організації					
	Державне регулювання конкуренції					
	Підсумкова оцінка					

Джерело: складено автором на основі [10]

Таким чином, зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища можуть вплинути на діяльність в Україні. Особливо негативно на імовірність банкрутства впливають економічні та безпекові фактори (порівняно низький рівень ВВП на душу населення, війна в Україні, курс долара по відношенню до гривні, соціальна та гуманітарна криза у регіонах України, що постраждали від тимчасової окупації агресором).

Аналіз поточної ринкової ситуації і стану середовища повинен робитися з достатнім рівнем визначеності, щоб можна було добре оцінити ефект і ступінь впливу можливих змін ринкової ситуації на потенційну ймовірність банкрутства «bUd development».

На підставі аналізу, який було проведено у попередньому розділі, можна виокремити кілька ключових фінансово-економічних проблем, які несуть потенційні загрози для стабільності та подальшого функціонування забудовника «bUd development» і за певних умов можуть призвести до банкрутства у найближчому майбутньому.

Попри суттєве зростання чистого доходу від реалізації у 2023–2024 роках, компанія продовжує фіксувати збиткову діяльність. Це вказує на те, що витрати майже повністю «з'їдають» доходи, а прибуток не генерується навіть після масштабного розширення операцій. Така ситуація часто свідчить про неефективну витратну політику, високі непрямі витрати або низьку маржинальність реалізованих проєктів.

Окрему стурбованість викликає негативне значення фінансового результату до оподаткування протягом трьох років поспіль, що свідчить про хронічну нездатність підприємства вийти на прибутковий рівень. Незважаючи на зменшення розміру збитку в 2024 році, «bUd development» досі не досягла точки

беззбитковості, що загрожує втратою інвесторської довіри та зниженням кредитоспроможності.

Інша проблема — це погіршення обіговості дебіторської заборгованості: показник за три роки знизився з 70,85 до 48,59, тобто дебітори все довше не повертають борги. Це створює ризики втрати ліквідності та обмежує можливості реінвестування в нові проєкти. Це також свідчить про слабкий контроль над фінансовими потоками та управлінням дебіторським портфелем.

Хоча коефіцієнт поточної ліквідності перебуває на задовільному рівні (вище 1), падіння швидкої ліквідності у 2024 році є тривожним сигналом: підприємство поступово втрачає можливість швидко мобілізувати ресурси для покриття короткострокових зобов’язань, не вдаючись до розпродажу запасів.

Погіршення коефіцієнта маневреності власного капіталу у 2024 році свідчить про зменшення частки власного оборотного капіталу, що ускладнює фінансову гнучкість і швидке реагування на ринкові зміни або несподівані витрати.

Також варто враховувати, що незначне зниження коефіцієнта оборотності активів у 2024 році може свідчити про погіршення ефективності використання ресурсів підприємства.

У сукупності ці фактори створюють фінансово нестабільну ситуацію. При відсутності системних заходів з реструктуризації витрат, підвищення прибутковості проєктів та поліпшення обіговості дебіторської заборгованості, «bUd development» може опинитися перед загрозою неплатоспроможності, зростанням боргового навантаження та в підсумку — банкрутства. Для уникнення цього необхідна рішуча трансформація фінансової стратегії, посилення контролю за витратами та дебіторами, а також пошук нових ефективних джерел прибутковості.

Розберемо приклад банкрутства «Сага Девелопмент», який був потужним столичним забудовником, хоча саму компанію навряд чи можна назвати стабільною. До керівництва корпорації завжди були питання, адже воно діяло непрозоро. У першу чергу варто сказати про структуру власності девелопера, яка

постійно змінювалася, що є показником нестабільності в управлінні. Статутний капітал даного крупного забудовника номінальний - лише 10 тисяч гривень.

Якщо взяти для порівняння, інша столична будівельна компанія, яка також реалізує проєкти бізнес- і преміум-сегментів - «Сіті ван девелопмент», має майже 30 мільйонів гривень власного капіталу. Тобто з компанії у разі банкрутства або, навіть вигравши судовий спір, неможливо стягнути кошти. Це підтверджується ситуацією з відомою телеведучою Ольгою Фреймут, яка відсудила у «Саги Девелопмент» кошти за несвоєчасно виконані умови договору, однак не може їх отримати через відсутність грошей на рахунках корпорації (рис.3.1).

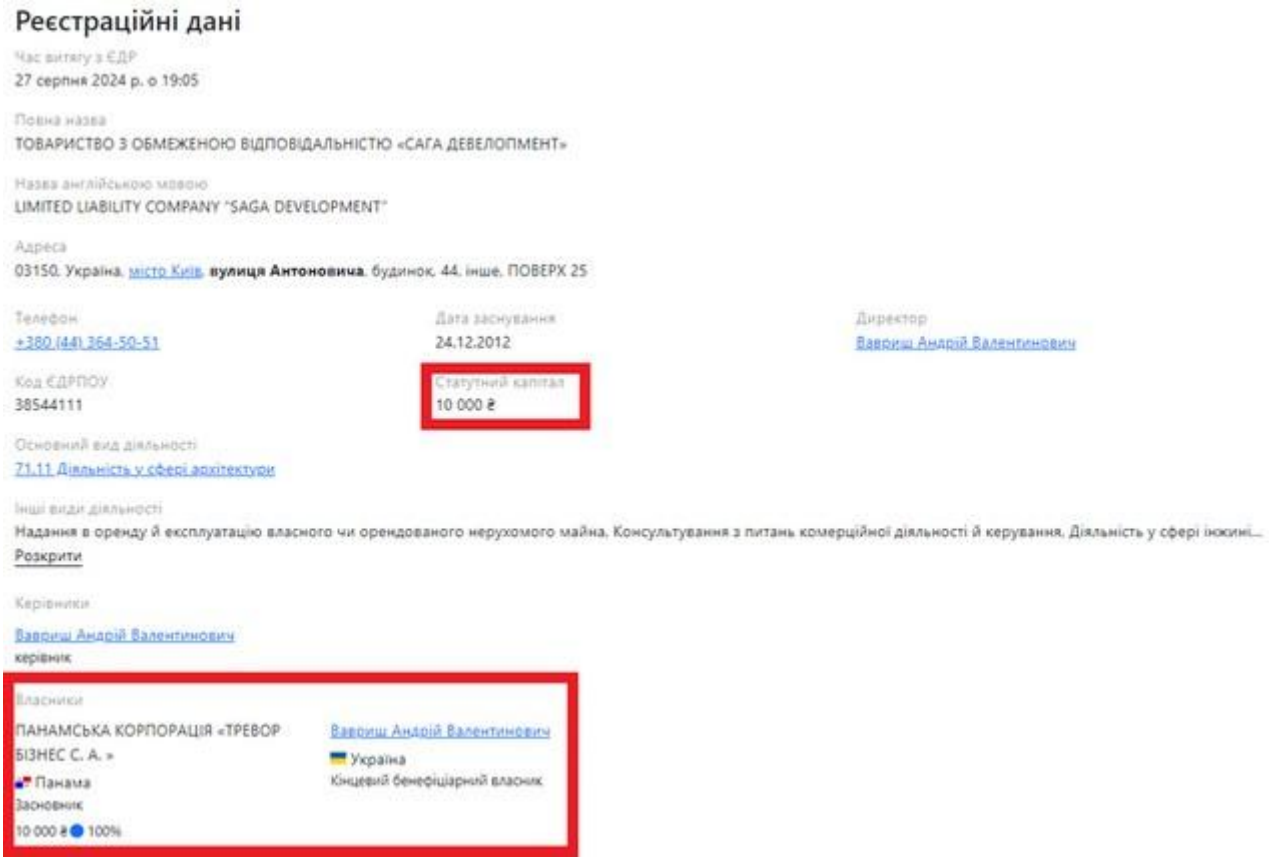

Рис.3.1. Реєстраційні дані «Сага Девелопмент»

Між «Сага девелопмент» та бізнесменом Вавришем існує своєрідний «міст» - панамський офшор «ТРЕВОР БІЗНЕС С. А.». Через компанію, яка зареєстрована відповідно до законодавства Панами, Вавриш є власником великого українського забудовника. Для чого у прозорій юридичній особі існує офшорна «прокладка» - велике питання. Цей момент також унеможливлює стягнення коштів із «Саги Девелопмент».

Інформація щодо структури власності та статутного капіталу «Саги Девелопмент» Третій момент, однак не менш важливий – фінансова звітність компанії Андрія Вавриша. За 2023 рік дохід «Саги» скоротився у понад два рази порівняно з 2022 роком. Згідно з бухгалтерськими даними забудовника, у минулому році «Сага Девелопмент» заробила лише 7,3 млн грн. Компанія, якщо вірити бухгалтерії, збиткова. У 2022 році, якщо вірити статистиці, справи йшли значно краще. Однак як це можна пояснити, якщо весь 2022 рік, починаючи з початку повномасштабного вторгнення – 24 лютого, закінчуючи вереснем того ж року, на ринку був повний «штиль», тобто ніхто нічого не будував, ніхто нічого не купував.

Фінансова звітність

	2023	2022	2020
Дохід	7 314 200 ₴	18 563 800 ₴	45 571 400 ₴
Чистий прибуток	-46 900 ₴	1 056 500 ₴	1 260 200 ₴
Активи	26 668 000 ₴	26 264 300 ₴	28 516 700 ₴
Зобов'язання	28 064 400 ₴	27 343 300 ₴	29 240 100 ₴
Кількість працівників	38	49	—

Фінансова звітність

Рис.3.2. Фінансова звітність «Саги Девеломент»

Така фінансова звітність демонструє лише одне: кошти, які люди платять за квартири, не надходять на рахунки «Саги». Адже, якщо вірити офіційній фінансовій звітності, за останні 4 роки компанія продала від сили 10 квартир. Не краща ситуація і в самого Вавриша. Відповідно до даних з реєстру боржників, проти Вавриша розпочато 6 виконавчих проваджень на загальну суму близько 260 млн гривень. Ще декілька проблемних питань на цей час розглядаються у суді, тож не виключено, що борги Вавриша надалі будуть лише зростати, бо компанію досі не ліквідовано. Тому цей приклад доводить, що якщо збитки колосальні, то треба йти з ринку або триматися як це робили «bUd development» в 2022 році.

3.2. Шляхи подолання виявлених проблем та обґрунтування поведінки будівельного підприємства при банкрутстві та ліквідації

У період з 2022 по 2024 роки будівельне підприємство «bUd development» зіткнулося з комплексом фінансово-економічних труднощів, які створюють реальну загрозу банкрутства. Незважаючи на певне зростання показників дохідності, підприємство продовжує демонструвати збиткову діяльність, що є чітким сигналом про критичну необхідність впровадження рішучих заходів для стабілізації його фінансового стану та запобігання подальшому погіршенню ситуації. У цьому підрозділі буде проведено детальний аналіз потенційних шляхів виходу з кризової ситуації, обґрунтовано стратегію поведінки підприємства у випадку невідворотності банкрутства або ліквідації, а також розглянуто можливості застосування превентивних заходів для уникнення найгіршого сценарію.

Перш ніж перейти до розробки стратегій подолання кризових явищ, необхідно глибше зануритися в природу виявлених проблем. Збитковість діяльності, незважаючи на зростання доходів, може бути наслідком цілого ряду факторів, що потребують ретельного вивчення. Серед них можуть бути:

- Неефективна структура собівартості. Можливо, підприємство не контролює належним чином витрати на будівельні матеріали, оплату праці, експлуатацію обладнання або інші виробничі витрати. Детальний аналіз кожної статті витрат допоможе виявити резерви для оптимізації.
- Занижене ціноутворення. Не виключено, що підприємство реалізує свої проєкти за цінами, які не покривають усіх витрат та не забезпечують достатнього рівня прибутковості, особливо враховуючи зростання цін на ресурси та інфляційні процеси.
- Проблеми з управлінням проєктами. Неефективне планування, затримки у виконанні робіт, перевищення бюджетів окремих проєктів можуть призводити до значних фінансових втрат.
- Високі адміністративні та управлінські витрати: Роздутий штат управлінського персоналу, неефективні адміністративні процеси або зайві

витрати на утримання офісу можуть суттєво впливати на загальну рентабельність.

Зниження ліквідності є тривожним сигналом, що свідчить про нездатність підприємства своєчасно виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання. Це може бути пов'язано з:

- Замороженням значних коштів у дебіторській заборгованості. Як вже зазначалося, проблеми з поверненням коштів від контрагентів є серйозною проблемою.
- Неефективним управлінням запасами. Надмірні запаси будівельних матеріалів або незавершеного виробництва можуть призводити до відволікання значних обсягів оборотних коштів.
- Невідповідністю між термінами надходження та виплати коштів: Можливо, підприємство змушене здійснювати платежі раніше, ніж отримує оплату за виконані роботи.

Зростання дебіторської заборгованості потребує негайного втручання, оскільки це безпосередньо впливає на ліквідність та фінансову стійкість підприємства. Причинами можуть бути:

- Неефективна кредитна політика. Надання надто тривалих відстрочок платежу або недостатній контроль за платоспроможністю клієнтів.
- Відсутність чітких механізмів стягнення заборгованості: Недостатньо активна робота з боржниками, відсутність штрафних санкцій за прострочення платежів.
- Економічні труднощі у клієнтів: Погіршення фінансового стану контрагентів, що призводить до їхньої нездатності своєчасно розраховуватися.

Низька рентабельність активів та власного капіталу є наслідком усіх вищезазначених проблем і свідчить про неефективне використання наявних ресурсів для генерування прибутку.

Подолання виявлених проблем вимагає розробки та впровадження комплексних стратегій, що охоплюють усі аспекти діяльності підприємства. Для

того щоб зменшити імовірність банкрутства у найближчі роки, девелопер повинен мати певну стратегію, основні елементи якої відображені у табл.3.2.

Таблиця 3.2

Стратегія зменшення імовірності банкрутства для ТОВ «bUd development»

№	Напрям дій	Конкретні заходи	Очікуваний ефект
1	Оптимізація витрат	– Перегляд контрактів з постачальниками – Впровадження автоматизації – Скорочення надлишкового персоналу	Зменшення операційних витрат, зростання прибутковості
2	Управління дебіторською заборгованістю	– Удосконалення умов договорів (строки, штрафи) – Моніторинг стану заборгованості	Підвищення ліквідності, зменшення фінансових ризиків
3	Залучення фінансування	– Кредити на вигідних умовах – Прямі інвестиції – Участь у держпрограмах	Посилення платоспроможності, розширення можливостей для розвитку
4	Реструктуризація бізнес-процесів	– Оптимізація внутрішніх процесів– Впровадження систем управління якістю– Диверсифікація ринків збуту	Підвищення ефективності, конкурентоспроможності та стабільності
5	Правильна поведінка у разі банкрутства	– Своєчасне звернення до суду – Прозоре управління майном – Реалізація санаційного плану або добровільна ліквідація	Мінімізація втрат для підприємства і кредиторів, збереження репутації

Джерело: складено автором на основі [15]-[18]

Розберемо кожен пункт та опишемо елементи даної стратегії запобігання банкрутству.

Кардинальна оптимізація витрат. Оптимізація витрат має бути не просто скороченням, а стратегічним переглядом усіх статей витрат з метою підвищення їхньої ефективності:

- Детальний аудит витрат. Залучення незалежних експертів для проведення всебічного аналізу витрат та виявлення потенційних резервів для економії.
- Переговори з постачальниками. Проведення жорстких переговорів з існуючими постачальниками для отримання більш вигідних цін та умов постачання. Розгляд можливості консолідації закупівель та укладання довгострокових контрактів.
- Впровадження енергоефективних технологій. Зниження витрат на енергоносії шляхом модернізації обладнання, оптимізації систем опалення та освітлення.
- Аутсорсинг непрофільних функцій. Передача виконання певних функцій (наприклад, бухгалтерського обліку, IT-підтримки, охорони) спеціалізованим компаніям може бути економічно вигіднішим.
- Оптимізація використання обладнання. Підвищення коефіцієнта використання будівельної техніки, своєчасне технічне обслуговування для запобігання поломкам та простоям.
- Перегляд кадрової політики. Оптимізація штатного розкладу, підвищення продуктивності праці, впровадження систем мотивації, орієнтованих на результат.

Революція в управлінні дебіторською заборгованістю. Поліпшення управління дебіторською заборгованістю має стати одним із пріоритетних завдань:

- Перегляд кредитної політики. Розробка чітких та обґрунтованих умов надання комерційного кредиту, проведення ретельної оцінки платоспроможності потенційних клієнтів.
- Активне використання інструментів попередження прострочень. Нагадування про наближення термінів оплати, встановлення автоматизованих систем контролю.
- Ефективні механізми стягнення заборгованості. Активна робота з боржниками, використання юридичних інструментів у разі необхідності, залучення колекторських компаній.

- Стимулювання ранньої оплати. Надання знижок за дострокову оплату може сприяти прискоренню надходження коштів.
- Хеджування кредитних ризиків. Використання інструментів страхування дебіторської заборгованості.

Стратегічне залучення фінансових ресурсів. Залучення додаткового фінансування має бути обґрунтованим та спрямованим на вирішення конкретних проблем:

- Ретельний аналіз потреб у фінансуванні: Визначення оптимального обсягу та термінів залучення коштів, вибір найбільш вигідних інструментів.
- Переговори з банками та фінансовими установами: Пошук кредитних продуктів з прийнятними відсотковими ставками та умовами погашення. Надання банку обґрунтованого бізнес-плану відновлення платоспроможності.
- Пошук стратегічних інвесторів. Залучення інвесторів, які можуть не лише надати фінансові ресурси, але й експертизу та доступ до нових ринків.
- Випуск корпоративних облігацій. Розгляд можливості випуску облігацій для залучення коштів від широкого кола інвесторів.
- Активне використання державних програм підтримки. Моніторинг та участь у програмах, що надають пільгове кредитування або гранти для будівельних підприємств.

Глибока реструктуризація бізнес-процесів. Реструктуризація бізнес-процесів має бути спрямована на підвищення ефективності та конкурентоздатності підприємства:

- Впровадження сучасних систем управління проєктами. Використання програмного забезпечення та ШІ для планування, контролю та управління будівельними проєктами.
- Оптимізація логістичних ланцюгів: Зниження витрат на транспортування та зберігання будівельних матеріалів.
- Диверсифікація діяльності. Розширення спектру послуг або вихід на нові сегменти ринку для зниження залежності від одного виду діяльності.

- Впровадження інноваційних технологій. Застосування сучасних будівельних технологій та матеріалів для підвищення якості та швидкості будівництва.
- Розвиток клієнтської орієнтованості: Впровадження систем управління відносинами з клієнтами (CRM) для покращення якості обслуговування та підвищення лояльності.

Обґрунтування поведінки підприємства при невідворотності банкрутства та ліквідації. У випадку, коли всі спроби відновлення платоспроможності виявилися неефективними, керівництво підприємства «bUd development» повинно діяти відповідально та відповідно до чинного законодавства, мінімізуючи негативні наслідки для всіх зацікавлених сторін.

Стратегія поведінки в процедурі банкрутства. Ініціювання процедури банкрутства має бути усвідомленим кроком, спрямованим на цивілізоване врегулювання відносин з кредиторами:

- Прозорість та співпраця з арбітражним керуючим. Надання повної та достовірної інформації про фінансовий стан підприємства, активна співпраця з арбітражним керуючим на всіх етапах процедури.
- Максимальне збереження майна боржника. Вжиття всіх можливих заходів для збереження активів підприємства з метою максимального задоволення вимог кредиторів.
- Активна участь у розробці плану санації (за наявності можливості). Якщо існує реальна можливість відновлення платоспроможності, підприємство повинно активно брати участь у розробці та реалізації плану санації.
- Забезпечення соціальних гарантій працівників. Дотримання трудового законодавства, своєчасна виплата заробітної плати та вихідної допомоги звільненим працівникам.
- Інформування кредиторів про хід процедури. Забезпечення відкритого та своєчасного інформування кредиторів про етапи процедури банкрутства та перспективи задоволення їхніх вимог.

Стратегія поведінки при добровільній ліквідації

Добровільна ліквідація є більш контрольованим процесом припинення діяльності підприємства:

- Прийняття обґрунтованого рішення про ліквідацію. Рішення про добровільну ліквідацію має бути прийняте з урахуванням інтересів усіх учасників підприємства та на основі ретельного аналізу фінансового стану.
- Призначення компетентної ліквідаційної комісії. До складу ліквідаційної комісії повинні входити кваліфіковані фахівці, здатні ефективно провести процедуру ліквідації.
- Повне та своєчасне задоволення вимог кредиторів. Пріоритетним завданням ліквідаційної комісії є повне погашення всіх зобов'язань перед кредиторами у встановленому законодавством порядку.
- Прозорий процес складання ліквідаційного балансу. Об'єктивна оцінка активів та зобов'язань підприємства для забезпечення справедливості при розрахунках з кредиторами та учасниками.
- Дотримання всіх законодавчих процедур. Чітке дотримання всіх вимог законодавства щодо проведення добровільної ліквідації, своєчасне подання необхідних документів до відповідних органів.

Превентивна реструктуризація як інструмент запобігання банкрутству. Застосування превентивної реструктуризації на ранніх стадіях фінансових труднощів може стати ефективним інструментом для уникнення банкрутства:

- Залучення консультантів з питань реструктуризації: Кваліфіковані фахівці можуть допомогти розробити та впровадити ефективний план фінансового оздоровлення підприємства.
- Переговори з кредиторами про реструктуризацію боргу. Досягнення домовленостей про відстрочку платежів, зміну графіку погашення або часткове списання заборгованості.
- Продаж непрофільних активів. Реалізація активів, які не є критично важливими для основної діяльності підприємства, для отримання додаткових коштів.

- Залучення нового стратегічного інвестора. Пошук інвестора, який може надати не лише фінансові ресурси, але й експертизу для відновлення бізнесу.
- Операційна реструктуризація. Впровадження заходів з оптимізації витрат та підвищення ефективності бізнес-процесів.

Отже, будівельне підприємство «bUd development» перебуває у складній фінансово-економічній ситуації, що вимагає негайного вжиття рішучих заходів. Для запобігання банкрутству необхідно розробити та впровадити комплексні стратегії оптимізації витрат, поліпшення управління дебіторською заборгованістю, залучення додаткового фінансування та реструктуризації бізнес-процесів. У випадку невідворотності банкрутства або ліквідації, підприємство повинно діяти відповідно до законодавства, забезпечуючи максимальну прозорість та захист інтересів усіх зацікавлених сторін. Застосування інструментів превентивної реструктуризації на ранніх стадіях кризи може стати ефективним способом уникнення банкрутства та забезпечення подальшого розвитку підприємства. Активна та своєчасна реакція на виявлені проблеми є ключовим фактором для стабілізації фінансового стану та відновлення платоспроможності «bUd development».

ВИСНОВКИ

Отже, у дипломній роботі було оцінено ймовірність банкрутства для «bUd development».

Для українських компаній важливо не лише ефективно працювати над внутрішніми чинниками розвитку, але й вміти адаптуватися до постійно змінних зовнішніх умов. Гнучкість стратегічного планування, антикризове управління, своєчасне оновлення технологій та систем мотивації персоналу є ключовими напрямами для забезпечення стабільного функціонування у складному економічному середовищі.

Ліквідація будівельного підприємства є багатоступеневим процесом, який вимагає чіткого дотримання встановлених правових норм, фінансової дисципліни та ефективної координації дій ліквідаційної комісії.

«bUd development» зосереджує свою діяльність на впровадженні сучасних рішень у сфері нерухомості, зокрема на концепції «місто в місті», коли в межах одного проєкту поєднуються житлова забудова, комерційна інфраструктура, рекреаційні зони та сервіси для жителів. Це дозволяє компанії не лише продавати квадратні метри, а й формувати повноцінне комфортне середовище для життя.

«bUd development» - це відносно молодий забудовник, якому належить 5-7% ринку та який хоче бути кращим у своїй галузі. Звичайно, що йому досить далеко до компаній типу «Інтеграл-Буд», але за такими компаніями майбутнє, бо вони вже орієнтовані на екологічне та комфортне житло та відбудову України.

На основі аналізу фінансових коефіцієнтів та інтегральних показників, розрахованих за трьома найбільш визнаними моделями прогнозування банкрутства – Альтмана, Таффлера–Тішоу та Бівера – можна зробити такі висновки щодо фінансової стабільності підприємства «bUd development» у період з 2022 по 2024 роки:

1. Модель Альтмана (Z1): У 2022 році значення Z1 становило -0,028, що свідчить про глибоку кризу і високу ймовірність банкрутства ($Z < 1,8$ – зона ризику). У 2023 році показник виріс до 0,630, що хоча й залишається в зоні ризику, однак сигналізує про певне покращення. У 2024 році значення 2,252 перевищило критичний поріг 1,8, що може свідчити про перехід підприємства в

«сіру» зону з тенденцією до виходу з кризового стану. Це є позитивним сигналом, що свідчить про результативність антикризових заходів.

2. Модель Таффлера–Тішоу (Z2): У 2022 році Z2 дорівнював 0,013, що однозначно вказує на фінансову нестійкість підприємства. У 2023 році цей показник досяг 0,424, а в 2024 – 1,736. При цьому значення > 0,3 уже можна вважати допустимим, а значення > 0,85 – задовільним. Таким чином, у 2024 році спостерігається суттєве поліпшення фінансового стану підприємства, що дає підстави для обережного оптимізму.

3. Модель Бівера (Z3):

У 2022 році значення Z3 склало 0,001, що свідчить про критичний рівень ризику. У 2023 році показник різко виріс до 0,685, тобто наблизився до умовної межі безпеки (0,8–1,0). Проте у 2024 році Z3 знизився до 0,544, що може вказувати на певні коливання фінансової стабільності або нерівномірність грошових потоків.

Узагальнюючи результати усіх трьох моделей, можна зробити висновок, що підприємство «bUd development» у 2022 році перебувало у стані глибокої фінансової кризи з високою ймовірністю банкрутства. Проте вже у 2023 році почали проявлятися ознаки стабілізації, а у 2024 – фіксується суттєве поліпшення більшості показників, що свідчить про ефективність реалізованих антикризових стратегій.

Разом з тим, остаточна стабільність ще не досягнута – це підтверджується дещо зниженим показником Бівера у 2024 році. Тому підприємству доцільно й надалі зміцнювати свою платоспроможність, підвищувати рентабельність операційної діяльності та контролювати дебіторську заборгованість, щоб остаточно вийти із зони ризику та забезпечити сталий розвиток.

Будівельне підприємство «bUd development» перебуває у складній фінансово-економічній ситуації, що вимагає негайного вжиття рішучих заходів. Для запобігання банкрутству необхідно розробити та впровадити комплексні стратегії оптимізації витрат, поліпшення управління дебіторською заборгованістю, залучення додаткового фінансування та реструктуризації бізнес-процесів. У випадку невідворотності банкрутства або ліквідації,

підприємство повинно діяти відповідно до законодавства, забезпечуючи максимальну прозорість та захист інтересів усіх зацікавлених сторін. Застосування інструментів превентивної реструктуризації на ранніх стадіях кризи може стати ефективним способом уникнення банкрутства та забезпечення подальшого розвитку підприємства. Активна та своєчасна реакція на виявлені проблеми є ключовим фактором для стабілізації фінансового стану та відновлення платоспроможності «bUd development».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Банкрутство підприємств будівельної галузі України: стан, проблеми і шляхи їх вирішення : монографія. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 723 с.
2. Добровольська О.В., Дуброва Н.П. MDA-аналіз для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі АВ ТОВ «АГРО&ЦЕНТР К»). Проблеми системного підходу в економіці. 2021. Вип. № 1 (81). С. 53—59.
3. Добровольська О.В., Ясинська Д.В. Сучасна парадигма діагностики фінансового стану підприємства в період кризи. Економічний простір. 2021. Вип. 166. С. 81—84.
4. Загородна О. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. Економічний аналіз. 2020. Вип. 7. С. 262–265.
5. Бугай В. З., Омельченко В. М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства. Держава та регіони. 2018. № 1. С. 34–39.
6. Романюк М.В., Ткаченко С.А. Аналіз моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». - 2021. - №6
7. Хринюк О. С., Бова В. А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 2. Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf.
8. Паламарчук О.М., Петришина С.В., Будівельна галузь України: стан та прогнози. Економіка та суспільство. 2023. № 51.
9. Тенденції будівельного ринку України під час воєнного стану. URL: https://rautagroup.com/uk/tendentsiyi-budivelnogo-rinku-ukrayini-pid-chas- voyennogo-stanu/
10. Основні тренди будівельного ринку України під час воєнного стану. URL: https://inventure.com.ua/uk/analytics/formula/osnovni-trendi-budivelnogo- rinku-ukrayini-pid-chas-voyennogo-stanu
11. Майже 200 банкрутів за квартал. У Держстаті розповіли, який бізнес не йде в Україні під час війни. 2024. URL: https://biz.nv.ua/ukr/markets/statistika-

bankrutstv-kompaniy-u-riznih-sferah-biznesu-torgivlya-remont-finansi-ta-inshi-50410354.html

12. Новосад, Н., & Остапенко, О. (2024). Теоретичні засади дослідження банкрутства підприємства. Актуальні питання права та соціально-економічних відносин збірник наукових статей випуск 1 (6), 308.
13. Чермянін А. Н, Островська О. О. "Еволюція сучасного нормативно-правового забезпечення процедур банкрутства." Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27-28 березня 2024 р. Львів: ЛНУП, 2024. 579 с.
14. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : підручник. Вид. 2- ге допрац. та допов. Запоріжжя : ЗНУ, 2025. 370 с.
15. Нечаєва, І. А., Сосновський, М. С. (2022). Методи діагностики вірогідності банкрутства (Doctoral dissertation, НУ «Запорізька політехніка»).
16. Белікова, Т. В., Воробйова, А. А. (2021). Еволюція законодавства про банкрутство в Україні. Бізнес Інформ, (4), с.54-59.
17. Вінніченко, А. А. Моніторинг імовірності банкрутства під час формування антикризової стратегії підприємства. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ ім. Василя Стуса 2.14 (2022): с.196-200.
18. Содома, Р. І. (2022). Антикризова оцінка ймовірності банкрутства (Doctoral dissertation, тези доповідей III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції Київського національного університету технологій та дизайну).
19. Стащук, О., Шостак, Л., & Булик, Д. (2022). Банкрутство підприємств в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство, №12, с.122
20. Василенко, М. Д., Островська, О. А. Превентивні заходи запобігання банкрутству в сучасних умовах військового стану. Платформа І Новітні інструменти фінансування корпоративного сектору, с.284.
21. Кучмей О.В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ "Будівельна корпорація "Укрбуд"). Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037

22. Ситник Г.В., Архіпов Н.М. Система управління ефективністю операційної діяльності підприємства. Проблеми економіки. 2018. № 1 (35). С. 223—230.
23. Білецький І., Боровик М., Воробйов К. Конкурентоспроможність будівельних підприємств: сутність, зміст та фактори впливу. Scientific Notes of Ostroh Academy National University. Economics Series. 2024. 34 (62). С. 33–38.
24. Ломоносов Д.О. Компаративізм українських моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. Економіка та суспільство. 2024. С.64.
25. Гужавіна І. В., Левченко І. І. Удосконалення моделей прогнозування банкрутства підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2021. № 4. С. 55–60.
26. Ніколов О. П. Аналіз ймовірності ризику банкрутства підприємства. Наук. вісн. Одес. нац. екон. ун. 2021. 9/10. С. 112–118.
27. Іванова Н.А., Рикун С.Т. Оцінка ймовірності банкрутства в системі антикризового менеджменту підприємства. Економіка та суспільство. 2021. С.34.
28. Позднякова А. О., Соляник Л. Г. Методи прогнозування банкрутства підприємства. Сімдесят другі економіко-правові дискусії. Серія: Соціальні та гуманітарні. 2023. С.19.
29. Вінтоняк А., Чубай В. Методики аналізу загрози банкрутства підприємств та чинники впливу на зміну її рівня. Економіка та суспільство. 2024. С. 61.
30. Міщенко В. А., Шапран Є. М., Іващенко П. І. Діагностування фінансового стану й вірогідності банкрутства підприємства. Scientific Publishing Center Sci-conf. com. ua. 2022., С.209
31. Бандура В. І. Оцінка ймовірності погіршення фінансово-господарського стану та можливості банкрутства підприємства в умовах економічної нестабільності. 2024, С.78
32. Міняйло В. Методи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства. Фінансова аналітика та аудит. Електронний ресурс. Київ Держ. торг.-екон. ун-т 2022. 434 с. С. 378.
33. Юридична компанія Право. [Електронний ресурс]. URL: https://www.pravoko.com.ua

34. Офіційний портал Міністерства юстиції України. [Електронний ресурс]. URL: https://www.minjust.gov.ua
35. Ліквідація підприємств України. [Електронний ресурс]. URL: https://www.likvidacia.ua
36. Юридичний портал Банкрутство. [Електронний ресурс]. URL: https://www.bankrupt.in.ua
37. Офіційний сайт про новобудови України. [Електронний ресурс]. URL: https://bild.ua/uk/intergal-bud
38. Кінець «Саги» Вавриша. Забудовник із портфелем елітної нерухомості готується стати банкрутом? Невдалий приклад ліквідації девелопера. [Електронний ресурс]. URL: https://antikor.com.ua/articles/721036-konets_sagi_vavrysha._zastrojshchik_s_portfelem_elitnoj_nedvihimosti_gotovitsja_statj_bankrotom
39. Річна фінансова звітність ТОВ «bUd development». [Електронний ресурс]. URL: https://clarity-project.info/edr/44314788

ДОДАТКИ

ДОДАТОК

А

Звітність будівельного підприємства за 2024 рік

Дата звіту	28.02.2025
Період	2024 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA80000000001078669
Кількість працівників	14

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби:	1010	6 002.10	7 331.90
первісна вартість	1011	6 859.00	10 531.60
знос	1012	856.90	3 199.70
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	6 002.10	7 331.90
II. Оборотні активи Запаси:	1100	75 614.90	128 440.30
у тому числі готова продукція	1103	0.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	13 792.70	20 863.10
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	669.60	2 556.50
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	63 366.30	126 073.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Г роші та їх еквіваленти	1165	260.30	260.40
Витрати майбутніх періодів	1170	42.80	47.50
Інші оборотні активи	1190	24 498.20	38 225.50
Усього за розділом II	1195	178 244.80	316 466.30
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	184 246.90	323 798.20

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50.00	50.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2 113.00	-3 183.00
Неоплачений капітал	1425	50.00	50.00
Усього за розділом I	1495	-2 113.00	-3 183.00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	10 070.30	43 713.60
розрахунками з бюджетом	1620	153.40	163.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	40.30	49.50
розрахунками з оплати праці	1630	846.80	745.30
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	175 249.10	282 309.80
Усього за розділом III	1695	186 359.90	326 981.20
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	184 246.90	323 798.20

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	181 151.90	128 526.80
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		127 893.90
Інші операційні доходи	2120	2 104.80	1 601.80
Інші операційні витрати	2180	173 209.40	3 897.60
Інші витрати	2270	11 117.30	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	183 256.70	130 128.60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	184 326.70	131 791.50
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-1 070.00	-1 662.90
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-1 070.00	-1 662.90

ДОДАТОК Б

Звітність будівельного підприємства за 2024 рік

Дата звіту	26.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA80000000001078669
Кількість працівників	17

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	76.20	0.00
первісна вартість	1001	110.80	
накопичена амортизація	1002	34.60	
Основні засоби:	1010	0.00	6 002.10
первісна вартість	1011		6 859.00
знос	1012		856.90
Усього за розділом I	1095	76.20	6 002.10
II. Оборотні активи Запаси:	1100	2 334.40	75 614.90
у тому числі готова продукція	1103	1 248.30	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125		13 792.70
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	176.00	669.60
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8 978.70	63 366.30
Г роші та їх еквіваленти	1165	278.70	260.30
Витрати майбутніх періодів	1170		42.80
Інші оборотні активи	1190	1 373.30	24 498.20
Усього за розділом II	1195	13 141.10	178 244.80
Баланс	1300	13 217.30	184 246.90

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50.00	50.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-450.10	-2 113.00
Неоплачений капітал	1425	50.00	50.00
Усього за розділом I	1495	-450.10	-2 113.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
товари, роботи, послуги	1615	477.60	10 070.30
розрахунками з бюджетом	1620	115.80	153.40
розрахунками зі страхування	1625	130.70	40.30
розрахунками з оплати праці	1630	478.20	846.80
Інші поточні зобов'язання	1690	12 465.10	175 249.10
Усього за розділом III	1695	13 667.40	186 359.90
Баланс	1900	13 217.30	184 246.90

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	128 526.80	41.60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	127 893.90	
Інші операційні доходи	2120	1 601.80	
Інші операційні витрати	2180	3 897.60	491.70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	130 128.60	41.60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	131 791.50	491.70
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-1 662.90	-450.10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-1 662.90	-450.10