

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

Кафедра економіки і бізнесу

ВАСИЛЬЧЕНКО О.О.

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр»
за ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка»
зі спеціальності 051 «Економіка»
(на основі повної середньої освіти та ОКР «Фаховий молодший бакалавр»)**

Запоріжжя, 2024

УДК 338.24.01(076)
В19

*Рекомендовано до друку
Вченою радою факультету економіки та бізнесу Таврійського державного
агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного
(протокол № 8 від 09.04.2024 р.)*

Рецензенти:

О.В. Селезньова к.е.н., доцент кафедри економіки та статистики Класичного приватного університету

Н.О. Голуб, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

В19. Васильченко О.О. Економічна діагностика. Методичні вказівки до практичних занять для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» за ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка» зі спеціальності 051 «Економіка» (на основі повної середньої освіти та ОКР «Фаховий молодший бакалавр») / Укл. О.О. Васильченко, ТДАТУ. – Запоріжжя, 2024. – 114 с.

Методичні вказівки до практичних занять розроблені у відповідності із робочою програмою дисципліни “Економічна діагностика”, що передбачена для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» за ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка» зі спеціальності 051 «Економіка».

Методичні вказівки містять завдання до практичної роботи та алгоритм їх виконання, розподіл балів, критерії оцінювання і список рекомендованої літератури.

Методичні вказівки призначені для здійснення поточного контролю знань здобувачів в процесі вивчення дисципліни.

© Таврійський державний
агротехнологічний університет,
2024

ЗМІСТ

Вступ	4
Змістовий модуль 1. Діагностика підприємства в конкурентному середовищі	6
Практичні заняття №№ 1-2. Основні підходи до читання фінансових звітів	6
Практичне заняття № 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства	25
Практичне заняття № 4. Діагностика конкурентоспроможності підприємства	31
Практичне заняття № 5. Діагностика конкурентоспроможності продукції	52
Змістовий модуль 2. Діагностика внутрішнього потенціалу підприємства	61
Практичне заняття № 6. Діагностика майна і ринкова ціна підприємства	61
Практичні заняття №№ 7-8. Діагностика виробничого потенціалу підприємства	73
Практичні заняття №№ 9-10. Фінансова діагностика	90
Розподіл балів за практичні роботи курсу	113
Критерії оцінювання знань	113
Рекомендована література	114

ВСТУП

Дисципліна «Економічна діагностика» вивчає систему кількісних і якісних характеристик та методичних підходів, які дозволяють швидко і достовірно за прямими і непрямими ознаками давати кількісну та якісну оцінку і виявляти проблеми об'єкта економічної діагностики. В умовах посилення конкурентної боротьби й обмеженості економічних ресурсів зростає актуальність всебічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення їх поточного стану та перспектив розвитку. Для вирішення цього завдання майбутньому фахівцю необхідно отримати вичерпне уявлення про діяльність підприємства, що досягається за умов вивчення і практичного використання методів економічної діагностики. Адже саме знання методів економічної діагностики дозволяє фахівцям надавати керівництву підприємств відомості, використання яких дає змогу значно скоротити час на прийняття управлінських рішень і підвищити рівень їх економічної обґрунтованості, що надзвичайно важливо в умовах стрімкого зростання обсягів інформації та зменшення її достовірності.

Мета дисципліни: засвоєння студентами знань про використання методичного апарату та інструментарію економічної діагностики для визначення стану підприємства.

Для реалізації цієї мети, здобувач вищої освіти повинен

знати:

- теоретичні основи діагностики конкурентного середовища підприємства;
- методичні підходи до діагностування конкурентоспроможності підприємства та продукції;
- методичні підходи до оцінювання майна підприємства;
- інструментарій для проведення діагностики виробничого потенціалу підприємства;
- теоретичні основи фінансової та управлінської діагностики;
- методичний апарат до діагностики економічної безпеки та економічної культури підприємства.

вміти:

- застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами;
- пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки;
- застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач;
- проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності;
- ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

одержати навички:

- проведення економічного аналізу функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінки їх конкурентоспроможності;
- поглибленого аналізу проблем і явищ в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків;
- системного аналізу на основі створених моделей економічних об'єктів та процесів, інтерпретації отриманих результатів і на підставі зроблених висновків вироблення обґрунтованих управлінських рішень на всіх рівнях господарської ієрархії управління, усвідомлювання їх наслідків;
- проведення аналізу функціонування та розвитку економічних суб'єктів;
- розробки системи заходів та рекомендацій з оптимізації, підвищення рівня ефективності господарської діяльності економічних суб'єктів.

Методичні вказівки спрямовані на застосування теоретичних знань у процесі вирішення практичних завдань.

Завдання виконуються кожним здобувачем за власним варіантом, який призначає йому викладач на початку вивчення дисципліни, шляхом добутку вихідних даних (або усіх, або тих, біля яких стоїть буква **З** – зміна) та коефіцієнту відповідного варіанту.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Практичні заняття №№ 1-2 (4 години)

Тема. Основні підходи до читання фінансових звітів. Технічні прийоми економічної діагностики

Мета: розкрити основні підходи до читання фінансових звітів та механізм застосування технічних прийомів в процесі економічної діагностики

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати: зміст наступних економічних категорій:

Горизонтальний (часовий) аналіз. Вертикальний (структурний) аналіз. Трендовий аналіз. Аналіз коефіцієнтів. Порівняльний (просторовий) аналіз. Технічні прийоми економічної діагностики. Традиційні прийоми економічної діагностики. Математичні прийоми економічної діагностики. Порівняння. Відносні і середні величини. Графічні прийоми. Евристичні прийоми. Прийом колективної експертної оцінки. Прийом інверсії. Прийом мозкового штурму.

Факторний аналіз. Детермінований факторний аналіз. Стохастичний аналіз. Прямий факторний аналіз. Зворотний факторний аналіз. Однорівневий і багаторівневий факторний аналіз. Статичний і динамічний факторний аналіз. Елімінування. Спосіб ланцюгових підстановок. Спосіб абсолютних різниць. Індексний спосіб. Агрегатні індекси.

2) вміти: виконувати завдання

Зміна вихідних даних за варіантами для усіх завдань

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Завдання 1

Сільськогосподарський багатофункціональний кооператив “Дружба” Мелітопольського району Запорізької області спеціалізується в основному на вирощуванні зернових і соняшнику. При цьому широко розвиненим є виробництво продукції тваринництва. Також чималу частку займає виробництво промислової продукції.

Динаміка собівартості та ціни реалізації одиниці продукції СБК “Дружба” за п’ять років наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка собівартості та ціни реалізації одиниці продукції СБК “Дружба” за п’ять років

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Пшениця озима					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	49,65	39,06	49,78	75,24	102,56
Повна собівартість 1 ц, грн.	48,59	45,64	60,19	65,37	59,75
Ячмінь					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	41,04	50,50	62,89	65,87	82,89
Повна собівартість 1 ц, грн.	54,32	59,79	68,71	64,56	74,62
Соняшник					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	86,02	94,00	82,73	208,43	106,48
Повна собівартість 1 ц, грн.	79,26	82,62	74,63	95,59	98,25
Плоди					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	417,62	396,04	484,82	419,41	700,65
Повна собівартість 1 ц, грн.	260,21	124,03	783,03	170,2	640,95
Просо					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	36,71	37,16	51,35	70,22	415,79
Повна собівартість 1 ц, грн.	41,00	66,85	60,06	64,89	60,53
М'ясо ВРХ					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	419,06	573,75	453,74	469,75	936,24
Повна собівартість 1 ц, грн.	374,12	674,7	542,11	590,58	774,79
М'ясо свиней					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	692,60	876,97	654,25	650,63	1019,36
Повна собівартість 1 ц, грн.	772,88	933,06	648,79	884,23	1003,37
Молоко					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	84,66	109,85	108,82	133,97	203,15
Повна собівартість 1 ц, грн.	105,96	108,77	105,28	140,93	218,35
Мед					
Ціна реалізації 1 ц, грн.	928,21	1133,50	1185,77	937,5	1290,32
Повна собівартість 1 ц, грн.	528,21	642,32	434,78	1145,83	1612,90

На підставі даних, наведених у таблиці 1,:

1. Проаналізувати динаміку цін та собівартості 1 ц основних видів продукції підприємства.
2. Побудувати графіки, що відображають динаміку цін та собівартості 1 ц основних видів продукції підприємства.

Проаналізувати динаміку прибутку від реалізації 1 ц основних видів продукції підприємства. Результати аналізу представити графічно.

Методичні вказівки до виконання завдання 1

З метою аналізу динаміки ціни, собівартості та прибутку від реалізації основних видів продукції підприємства слід побудувати таблицю 2 та зробити висновки.

Таблиця 2

Динаміка цін реалізації, собівартості та прибутку від реалізації основних видів продукції СБК “Дружба”, грн.

Показник	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	5-й рік у % до 1-го року
Пшениця озима						
Ціна реалізації 1 ц						
Повна собівартість 1 ц						
Прибуток (збиток) від реалізації 1 ц продукції						
...						

Динаміку ціни та собівартості 1 ц основних видів продукції рослинництва показати на рис.1 та зробити висновки.

За допомогою рис. 2 продемонструвати динаміку ціни та собівартості 1 ц основних видів продукції тваринництва та зробити висновки.

Завдання 2

Динаміка складу товарної продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу “Україна” Іванівського району Херсонської області наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка складу товарної продукції СБК “Україна”, тис. грн.

Вид продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Зернові і зернобобові всього	1536,5	712,4	331,3	81,3	235,5
в тому числі пшениця	1127,8	558,3	263,4	0,1	141,2
кукурудза на зерно	40,3	-	-	21,3	-
ячмінь	95,0	-	6,0	-	30,4
інші зернові	273,4	154,1	61,9	59,9	63,9
Насіння соняшника	760,5	289,5	91,6	404,8	215,8
Інша продукція рослинництва	213,2	5,0	37,6	299,3	56,3
Продукція рослинництва, всього	2510,2	1006,9	460,5	785,4	507,6
Вирощування худоби та птиці (в живій масі), всього	122,7	115,5	105,5	56,3	4,7
в тому числі ВРХ	66,8	60,8	72,9	45,4	-
свиней	35,4	32,6	32,6	10,9	4,7
птиці	20,5	22,1	-	-	-
Молоко	50,8	41,3	29,5	-	-
Продукція тваринництва, всього	173,5	156,8	135,0	56,3	4,7
Промислова продукція, всього	35,3	22,0	52,7	20,0	-
Реалізація іншої продукції, робіт і послуг	118,0	228,3	69,2	40,4	10,7
Усього по підприємству	2837,0	1414,0	714,4	902,1	523,0

На підставі даних, наведених у таблиці 3:

1. Проаналізувати динаміку товарної продукції підприємства. Побудувати графіки.
2. Розрахувати та проаналізувати структуру товарної продукції підприємства.

Представити зміни, що відбулися в структурі товарної продукції за допомогою рисунку.

Методичні вказівки до виконання завдання 2

З метою аналізу динаміки та структури товарної продукції підприємства необхідно побудувати таблицю 4 “Динаміка складу та структури товарної продукції СВК “Україна” за п’ять років” та зробити висновки.

Таблиця 4

Динаміка складу та структури товарної продукції СВК “Україна” за п’ять років

Вид продукції	1-й рік		2-й рік		3-й рік		4-й рік		5-й рік		5-й рік у % до 1-го року
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Зернові і зернобобові всього											
...											
Усього по підприємству											

Зміни, що відбулися у розмірі товарної продукції, слід представити на рисунку 3 “Динаміка виручки від реалізації продукції СВК “Україна” за п’ять років”. Графіки слід побудувати на одному рисунку для таких видів продукції підприємства, як зернові та зернобобові, насіння соняшнику, вирощування худоби та птиці (в живій масі), молоко, промислова продукція, реалізація іншої продукції, робіт і послуг (рис. 3-а-3-е). Тип діаграми обирається студентом на власний розсуд.

Зробити висновки.

Структуру товарної продукції слід представити на рисунку 4 “Структура товарної продукції СВК “Україна” за п’ять років” у вигляді діаграми, яка відображає частку виручки від реалізації кожного виду продукції у загальному розмірі виручки від реалізації продукції підприємства. Тип діаграми обирається на власний розсуд студентом самостійно. Структуру товарної продукції необхідно показати для кожного із п’яти років. (рис. 4-а-4-д).

Зробити висновки.

Завдання 3

Динаміка основних показників, що характеризують діяльність СВК “Дружба” Мелітопольського району Запорізької області, наведена у таблиці 5.

На підставі даних, наведених у таблиці охарактеризувати динаміку основних показників діяльності СВК “Дружба” за п’ять років. Представити динаміку показників графічно.

Таблиця 5

Основні показники діяльності СБК “Дружба” за 1-й-5-й роки

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	5245,8	6106,3	7705,1	7175,4	11460,3
Вартість валової продукції, тис. грн.	6442,8	7833,7	8239,6	8172,8	13355,1
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	15,4	653,2	97,3	953,9	2030,7
Площа с.-г. угідь, га	7203	7203	6542	6542	6542
Чисельність середньорічних працівників, осіб	264	304	261	234	207
Основні виробничі фонди, тис. грн.	11975,1	11312,1	11293,7	11596,2	11671,5
Оборотні фонди, тис. грн.	5246,3	5334,3	6719,3	6960,3	7613,5

Методичні вказівки до виконання завдання 3

Для аналізу динаміки основних показників діяльності СБК “Дружба” за п’ять років необхідно побудувати таблицю 6 та зробити висновки.

Таблиця 6

Динаміка основних показників діяльності СБК “Дружба”

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	5-й рік у % до 1-го року
1	2	3	4	5	6	7

За даними таблиці 6 слід побудувати рисунки що відображують динаміку кожного з наведених у таблиці 6 показників (повинно бути сім рисунків: рис. 5-11, тип рисунків може бути обраний студентом за власним бажанням). Зробити висновки.

Завдання 4

Основні показники, що характеризують діяльність товариства з обмеженою відповідальністю “Приазов’є” Мелітопольського району Запорізької області, наведені у таблиці 7.

Таблиця 7

Основні показники виробничої діяльності ТОВ “Приазов’є” за п’ять років

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Площа с.-г. угідь, га	3381	3381	3381	3381	3381
із них:					
- рілля, га	3174	3174	3174	3174	3174
- пасовища, га	48	48	48	48	48
- сінокоси, га	2	2	2	2	2
- багаторічні насадження, га	157	157	157	157	157
Вартість валової продукції, тис. грн.	1782,9	1309	1549,2	1949,4	2078,8
Виручка від реалізації, тис. грн.	1732,9	1229,0	1614,9	1363,2	1741,9
Прибуток (збитки), тис. грн.	622,6	256,7	-64,2	-179,1	-68,7

Використовуючи дані, наведені у таблиці 7, охарактеризувати динаміку складу і структури земельних угідь підприємства за п’ять років. Побудувати діаграму, що її

відображує.

Склад посівної площі сільськогосподарських культур ТОВ “Приазов’є” за п’ять років наведений у таблиці 8.

Таблиця 8

**Склад посівної площі сільськогосподарських культур ТОВ “Приазов’є”
за п’ять років, га**

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Зернові і зернобобові, всього	1111	1083	607	1256	1212
в т.ч.:					
озимі зернові	491	630	-	335	516
ярі зернові	295	307	393	749	459
кукурудза на зерно	102	55	109	102	63
просо	177	91	105	70	126
інші зернобобові	46				48
Соняшник	590	1160	1005	666	637
Кормові культури, всього	143	287	195	456	590
в т. ч.:					
кукурудза на силос, зелений корм	-	12	-	280	269
силосні культури (без кукурудзи)	-	99	-	-	-
однорічні трави	75	108	132	108	213
багаторічні трави	68	68	63	68	108
Всього посівів с.-г. культур	1844	2530	1807	2378	2439

На підставі даних, наведених у таблиці 8, проаналізувати динаміку складу та структури площі сільськогосподарських культур ТОВ “Приазов’є” за п’ять років.

Побудувати діаграму, яка демонструє зміни, що відбулися у структурі площі сільськогосподарських культур за п’ять років.

Склад площі садів у ТОВ “Приазов’є” наведений у таблиці 9.

Таблиця 9

Динаміка складу площі саду у ТОВ “Приазов’є” за п’ять років, га

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Зерняткові у плодоносному віці, всього	3	3	6	6	6
з них яблуня	3	3	6	6	6
Кісточкові у плодоносному віці, всього	110	110	114	114	138
з них:					
- слива	9	9	9	9	9
- черешня	94	94	85	85	81
- абрикос	7	7	20	20	38
- персик	-	-	-	-	10
Всього	113	113	120	120	144

На підставі даних, наведених у табл. 9, проаналізувати динаміку складу та структури площі саду у ТОВ “Приазов’є” за п’ять років. Зміни, що відбулися у структурі площі саду у ТОВ “Приазов’є” за п’ять років проілюструвати за допомогою діаграми. Зробити висновки.

Таблица 10

Склад і структура земельних угідь ТОВ “Приазов’є” за п’ять років

Таблица 11

Склад і структура посівної площі сільськогосподарських культур ТОВ “Приазов’є” за п’ять років

Таблица 12

Склад та структура площі саду у ТОВ “Приазов’є” за п’ять років

[illegible]

Форма діаграми, яка демонструє зміни, що відбулися у структурі площі саду за п'ять років обирається студентом на власний розсуд. Слід побудувати діаграму на рис. 14 “Склад і структура площі саду у ТОВ “Приазов’є” в середньому за п'ять років”. Зробити висновки.

Завдання 5

В Гуляйпільському районі Запорізької області здійснюють свою виробничо-комерційну діяльність 27 господарських товариств, 6 приватних підприємств, 2 виробничих кооперативи, 52 фермерських господарства та 3 підприємства інших форм господарювання. Виручка та витрати підприємств району, пов'язані із виробництвом і реалізацією основних видів зернових культур, наведені у таблиці 13.

Таблиця 13

Динаміка показників виробництва та реалізації основних видів зернових культур підприємствами Гуляйпільського району

Види підприємств	1-й рік		2-й рік		3-й рік	
	Виручка від реалізації, тис. грн.	Витрати на виробництво та реалізацію, тис. грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Витрати на виробництво та реалізацію, тис. грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Витрати на виробництво та реалізацію, тис. грн.
1	2	3	4	5	6	7
Пшениця озима						
Господарські товариства	2870,13	2388,92	9292,94	7377,02	2231,28	1195,87
Приватні підприємства	708,96	590,09	2369,16	1880,7	494,43	264,99
Виробничі кооперативи	554,59	461,6	2093,67	1662,03	443,71	237,82
Фермерські господарства	1023,41	851,83	3011,94	2390,97	650,79	348,79
Інші підприємства	560,31	466,36	1597,79	1268,38	405,69	217,43
Разом	5717,4	4758,8	18365,5	14579,1	4225,9	2264,9
Ячмінь						
Господарські товариства	893,84	666,88	2917,94	2431,62	1158,03	1276,64
Приватні підприємства	270,19	201,58	956,19	796,83	368,04	905,74
Виробничі кооперативи	164,7	122,88	573,72	478,09	229,73	253,26
Фермерські господарства	433,04	323,08	1338,67	1115,56	536,83	591,81
Інші підприємства	88,83	66,28	382,48	318,73	51,57	56,85
Разом	1850,6	1380,7	6169	5140,83	2344,2	2584,3

Продовження табл. 13

1	2	3	4	5	6	7
Кукурудза на зерно						
Господарські товариства	701,33	1754,39	46,67	163,32	1480,44	3383,28
Приватні підприємства	44,38	111,01	4,01	14,04	106,04	242,32
Виробничі кооперативи	72,35	180,99	5,47	19,16	186,05	425,19
Фермерські господарства	24,12	60,33	0,82	2,89	-	-
Інші підприємства	122,52	306,48	6,69	23,39	228,07	521,21
Разом	964,7	2413,2	63,66	222,8	2000,06	4572

На підставі даних, наведених у таблиці 13:

1. Визначити та проаналізувати динаміку та структуру виручки від реалізації основних видів зернових культур підприємствами району.
2. Відобразити за допомогою рисунків зміни, що відбулися у структурі виручки від реалізації основних видів зернових культур підприємствами району.

Методичні вказівки до виконання завдання 5

З метою аналізу структури виручки від реалізації основних видів зернових культур підприємствами району необхідно побудувати таблицю 14 та зробити висновки.

Таблиця 14

Динаміка та структура виручки від реалізації основних видів зернових культур підприємствами району

Види підприємств	1-й рік		2-й рік		3-й рік		3-й рік у % до 1-го року
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Пшениця озима							
Господарські товариства							
Приватні підприємства							
Виробничі кооперативи							
Фермерські господарства							
Інші підприємства							
Разом							
...							

За даними, розрахованими у таблиці 14, побудувати секторні діаграми, яка відображає зміни у структурі виручки від реалізації основних видів зернових культур підприємствами району – рис. 15 “Структура виручки від реалізації основних видів зернових культур підприємствами району за три роки”. Діаграми слід будувати для кожного року та кожного виду зернової культури окремо (повинно бути три діаграми, які слід розташувати на рис. 15-а-15-в). Зробити висновки.

Завдання 6

Сільськогосподарський багатофункціональний кооператив “Дружба” Мелітопольського району Запорізької області займається виробництвом та реалізацією різноманітних видів продукції рослинництва і тваринництва.

Динаміка виручки від реалізації продукції підприємства за п’ять років наведена у таблиці 15.

Таблиця 15

Динаміка виручки від реалізації продукції СБК “Дружба” за п’ять років

Вид продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Продукція рослинництва, усього	2704,7	1753,9	4208,2	3811,8	6274,3
у тому числі:					
Зернові і зернобобові	1424,2	463,5	2346,3	1855,2	4590,7
з них:					
- пшениця	34,4	33,4	1422,6	1766,4	3847,1
- кукурудза на зерно	35,0	4,2	-	-	-
- ячмінь	962,6	317,4	768,7	65,8	727,8
- овес	44,9	12,5	5,8	0,6	-
- інші	95,0	96,0	148,0	22,4	15,8
Соняшник	1003,3	856,1	1411,2	1697,1	1330,2
Ріпак озимий	-	-	-	0,1	16,4
Баштанні продовольчі	-	-	14,0	13,0	-
Плоди	403	430,1	54,3	97,3	325,1
Інша продукція рослинництва	74,2	4,2	382,4	149,1	11,9
Продукція тваринництва, усього	1839,2	2419,1	2500,6	2423,5	4434,2
із них:					
Худоба в живій вазі	1039,7	1451,3	1409,6	1178,9	2641,4
в т.ч. ВРХ	393,5	607,9	678,8	613,5	1340,7
свині	646,2	843,4	730,8	565,4	1300,7
Молоко	790,6	942,7	1069,4	1231,6	1733,3
Мед	5,3	6,7	3,0	0,9	0,4
Інша продукція тваринництва	3,6	18,4	18,6	12,1	59,1
Промислова продукція – всього	244,3	538,7	405,3	-	-
Роботи і послуги на сторону	123,4	748,8	27,2	623,0	544,8
Реалізація товарів	334,2	645,8	563,8	-	-
Разом по підприємству					

Обсяг та ціни реалізації основних видів продукції підприємства за п’ять років наведені у таблицях 16-17.

На підставі даних, наведених в таблицях 16-17, виконати наступні завдання:

1. Охарактеризувати динаміку виручки від виробництва продукції. Надати графічний вираз.
2. Визначити структуру товарної продукції підприємства та охарактеризувати зміни, що відбулися у її складі на протязі п’яти років. Побудувати секторну діаграму, що відображує визначені зміни.
3. Проаналізувати динаміку реалізації основних видів продукції підприємства. Побудувати графіки.
4. Охарактеризувати зміни, що відбулися в структурі обсягу реалізації продукції

підприємства. Підкріпити аналіз побудовою стовпчикових діаграм.

5. Проаналізувати динаміку цін реалізації основних видів продукції підприємства. Побудувати графіки.

6. Здійснити факторний аналіз виручки від реалізації основних видів продукції підприємства. Зробити висновки.

Таблиця 16

Обсяг реалізації основних видів продукції СБК “Дружба” за п’ять років, ц

Вид продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Пшениця	693	856	28578	23476	37511
Жито	-	0	31	0	0
Кукурудза на зерно	1039	141	-	-	0
Ячмінь	23454	6285	12223	999	8780
Овес	923	244	111	11	-
Просо	2588	2583	2882	319	38
Соняшник	11663	9107	17058	8142	12492
Ріпак озимий	-	-	-	1	98
Баштанні продовольчі	-	-	897	302	-
Плоди	965	1086	112	198	464
М'ясо ВРХ	939	1060	1496	1306	1432
М'ясо свиней	933	962	1117	869	1276
Молоко	9339	8582	9827	9193	8532
Мед	5,70	5,91	2,53	0,96	0,31

Таблиця 17

**Динаміка цін реалізації 1 ц основних видів продукції СБК “Дружба”
за п’ять років, грн.**

Вид продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Пшениця озима	49,65	39,06	49,78	75,24	102,56
Ячмінь	41,04	50,50	62,89	65,87	82,89
Соняшник	86,02	94,00	82,73	208,43	106,48
Плоди	417,62	396,04	484,82	419,41	700,65
Овес	48,67	51,20	52,25	54,55	-
Просо	36,71	37,16	51,35	70,22	415,79
Баштанні продовольчі	-	-	15,61	43,05	-
Жито	-	-	38,71	-	-
Кукурудза на зерно	33,69	29,78	-	-	-
М'ясо ВРХ	419,06	573,75	453,74	469,75	936,24
М'ясо свиней	692,60	876,97	654,25	650,63	1019,36
Молоко	84,66	109,85	108,82	133,97	203,15
Мед	928,21	1133,50	1185,77	937,5	1290,32

Методичні вказівки до виконання завдання 6

Для аналізу динаміки виручки та змін, що відбулися у її структурі необхідно побудувати таблицю 18 та зробити висновки.

Таблиця 18

Склад і структура товарної продукції СБК “Дружба” за п’ять років

Види продукції	1-й рік		2-й рік		3-й рік		4-й рік		5-й рік		5-й рік. у % до 1-го року
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Продукція рослинництва, усього											
...											
Разом по підприємству											

Для ілюстрації змін, що відбулися на протязі п’яти років у розмірі виручки від реалізації продукції підприємства, слід побудувати графік, тип якого студент обирає за власним бажанням. На графіку необхідно продемонструвати динаміку виручки від реалізації продукції рослинництва, продукції тваринництва, промислової продукції, робіт та послуг на сторону, реалізації товарів (рис. 16 “Динаміка виручки від реалізації продукції СБК “Дружба” за п’ять років”). Зробити висновки.

Для характеристики змін, що відбулися в структурі обсягу реалізації продукції підприємства, слід побудувати таблицю 19 та зробити висновки.

Таблиця 19

Динаміка складу та структури обсягу реалізації продукції СБК “Дружба” за п’ять років

Види продукції	1-й рік		2-й рік		3-й рік		4-й рік		5-й рік		5-й рік у % до 1-го року
	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%	
Пшениця											
Разом по видах											

Для побудови графіку, що ілюструє динаміку цін реалізації продукції основних видів продукції підприємства слід скористатися таблицею 19. Графіки слід побудувати для тих видів продукції, по яких є інформація по всіх п’яти роках періоду на рис. 17 “Динаміка цін реалізації 1 ц основних видів продукції СБК “Дружба” за п’ять років”. Тип графіку обирається студентом самостійно. Зробити висновки.

Для виявлення кількісного впливу факторів на зміну виручки від реалізації основних видів продукції підприємства слід застосувати метод індексів. Проте першочергово необхідно зробити попередні розрахунки, для чого слід побудувати таблицю 20.

На підставі розрахунків, здійснених у табл. 20, здійснюється розрахунок впливу на зміну виручки від реалізації продукції окремих факторів за допомогою наступних формул:

$$I = \frac{Q_2 \times P_2}{Q_1 \times P_1}, \quad (1)$$

де I – індекс сукупної зміни виручки від реалізації продукції;

Q_1, Q_2 – обсяг реалізованої продукції відповідно у 1-му році та у 5-му році, ц;
 P_1, P_2 – ціна реалізації 1 ц продукції відповідно у 1-му році та у 5-му році, грн.

$$I_p = \frac{Q_2 \times P_2 \times I_{so}}{Q_1 \times P_1 \times I_{so}}, \quad (2)$$

де I_p – індекс цін;

I_{so} – індекс структури виручки.

$$I_q = \frac{Q_2 \times P_1 \times I_{so}}{Q_1 \times P_1}, \quad (3)$$

де I_q – індекс обсягу реалізації та структури реалізованої продукції.

$$I_s = \frac{Q_2 \times P_2}{Q_1 \times P_2 \times I_{so}}, \quad (4)$$

де I_s – індекс структури реалізованої продукції

Таблиця 20

**Вплив основних чинників на розмір виручки від реалізації продукції
СБК “Дружба” за п’ять років**

Вид продукції	Кількість реалізованої продукції, ц		Ціна реалізації 1 ц, грн.		Виручка від реалізації, тис. грн.				
					1-й рік	Індекс структури виручки 1-го року	За фактичної кількості		
	1-й рік	5-й рік	1-й рік	5-й рік			ціни і структури 1-го року	ціни 5-го року і структури 1-го року	фактичної ціни і структури
	Q_1	Q_2	P_1	P_2	$Q_1 \cdot P_1$	I_{so}	$Q_2 \cdot P_1 \cdot I_{so}$	$Q_2 \cdot P_2 \cdot I_{so}$	$Q_2 \cdot P_2$
Пшениця									
Ячмінь									
Просо									
Соняшник									
Плоди									
М'ясо ВРХ									
М'ясо свиней									
Молоко									
Мед									
Разом									

Зробити висновки.

Завдання 7

ТОВ “Агрофірма “Овочівник”, що розташоване у м. Мелітополь Запорізької області є одним з найкрупніших підприємств області по вирощуванню овочів закритого ґрунту. Основними видами продукції, що виробляється підприємством є огірки, томати та гриби. Підприємство також у невеликій кількості займається виробництвом капусти, кабачків, перцю та виготовляє консерви із власної сировини, що користуються попитом у населення м. Мелітополя та поза його межами.

Основні показники виробництва та реалізації основних видів продукції підприємства за п’ять років наведені у таблиці 21.

Таблиця 21

Основні показники виробництва та реалізації основних видів продукції ТОВ “Агрофірма “Овочівник” за п’ять років

Види продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Огірки зимово-весняного обороту					
Обсяг виробництва продукції, т	432,5	319,5	332,2	402,5	202,9
Обсяг реалізації продукції, т	426,0	317,3	332,2	352,6	187,7
Ціна реалізації 1кг, грн.	3,16	3,68	4,28	5,25	6,11
Собівартість реалізації 1 кг, грн.	1,19	2,02	2,47	3,14	3,14
Огірки літньо-осіннього обороту					
Обсяг виробництва продукції, т	252,9	188,9	292,7	297,7	356,3
Обсяг реалізації продукції, т	248,1	186,1	292,4	289,65	356,3
Ціна реалізації 1кг, грн.	2,90	2,79	2,30	2,92	4,40
Собівартість реалізації 1кг, грн.	3,55	6,23	4,15	4,31	5,08
Томати					
Обсяг виробництва продукції, т	686,1	673,4	607,7	607,36	783,7
Обсяг реалізації продукції, т	686,1	665,3	601,6	607,36	783,7
Ціна реалізації 1кг, грн.	3,99	4,24	5,04	5,47	5,13
Собівартість реалізації 1кг, грн.	1,57	1,98	2,73	3,54	3,89
Гриби					
Обсяг виробництва продукції, т	108,3	97,7	88,6	70,5	21,3
Обсяг реалізації продукції, т	105,7	93,1	79,9	65,6	-
Ціна реалізації 1кг, грн.	6,34	7,16	7,64	8,83	-
Собівартість реалізації 1кг, грн.	6,83	5,69	5,01	7,81	-

На підставі даних, наведених у таблиці 21,:

1. Проаналізувати динаміку виробництва та реалізації основних видів продукції підприємства за п’ять років. Побудувати графіки.
2. Визначити рівень товарності основних видів продукції підприємства. Зробити висновки щодо її зміни.
3. Проаналізувати динаміку ціни та собівартості основних видів продукції підприємства за п’ять років. Побудувати графіки.
4. Розрахувати прибуток від реалізації основних видів продукції підприємства та проаналізувати його динаміку за п’ять років. Представити відповідь графічно.
5. Здійснити факторний аналіз виручки від реалізації основних видів продукції підприємства. Зробити висновки.

Методичні вказівки до виконання завдання 7

З метою аналізу динаміки виробництва та реалізації основних видів продукції підприємства за п'ять років та рівня їх товарності необхідно побудувати таблицю 22 та зробити висновки.

Таблиця 22

Динаміка виробництва і реалізації основних видів продукції ТОВ “Агрофірма “Овочівник” за п'ять років

Види продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	Відхилення (+,-) 5-го року. від 1-го року
Огірки зимово-весняного обороту						
Обсяг виробництва продукції, т						
Обсяг реалізації продукції, т						
Рівень товарності, %						
...						

Зміни, що відбулися в обсязі виробництва та реалізації продукції підприємства, відображаються за допомогою побудови рис. 18 “Динаміка виробництва і реалізації основних видів продукції ТОВ “Агрофірма “Овочівник” за п'ять років”, на якому показуються обсяги виробництва та реалізації кожного виду продукції на протязі п'яти років (рис. 18-а-18-г). Тип діаграми обирається студентом за власним бажанням. Зробити висновки.

Для зручності аналізу динаміку ціни та собівартості основних видів продукції підприємства за п'ять років та прибутку від їх реалізації слід скористатися таблицею 23. Зробити висновки.

Таблиця 23

Динаміка цін реалізації, собівартості 1кг основних видів продукції та прибутку від їх реалізації ТОВ “Агрофірма “Овочівник” за п'ять років

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	5-й рік у % до 1-го року
Огірки зимово-весняного обороту						
Ціна реалізації 1кг, грн.						
Собівартість реалізації 1 кг, грн.						
Прибуток від реалізації 1 кг, грн.						
Обсяг реалізації продукції, т						
Прибуток від реалізації продукції в цілому, тис. грн.						
...						
По підприємству в цілому						
Прибуток від реалізації продукції в цілому, тис. грн						

Зміни, що відбулися у розмірі цін та собівартості основних видів продукції підприємства, відображаються за допомогою побудови рис. 19 “Динаміка цін і собівартості основних видів продукції ТОВ “Агрофірма “Овочівник” за п'ять років”, на якому показуються ціна та собівартість 1 кг кожного виду продукції підприємства на протязі п'яти років (рис. 19-а-19-г). Тип діаграми обирається студентом за власним бажанням. Зробити висновки.

Динаміка прибутку від реалізації основних видів продукції підприємства в цілому представляється у вигляді стовпчикової діаграми будь-якої форми для кожного виду продукції: рис. 20 “Динаміка прибутку від реалізації основних видів продукції ТОВ “Агрофірма “Овочівник” за п’ять років”. Зробити висновки.

Факторний аналіз виручки від реалізації основних видів продукції підприємства слід здійснити за допомогою методу абсолютних різниць, користуючись для зручності побудовою таблиці 24. Зробити висновки.

Таблиця 24

**Факторний аналіз виручки від реалізації основних видів продукції ТОВ
“Агрофірма “Овочівник”**

Показники	1-й рік	5-й рік	Абсолютна різниця (+,-)
Огірки зимово-весняного обороту			
Виручка від реалізації, тис. грн.			
Обсяг реалізованої продукції, т			
Ціна реалізації 1 т, грн.			
Зміна виручки за рахунок зміни обсягу реалізації, тис. грн.			
Зміна виручки за рахунок зміни ціни реалізації 1 т, грн.			
...			

*Примітка: для грибів розрахунки здійснити за показниками 1-го та 4-го років

Завдання 8

Основні показники виробничо-господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю “Приазов’є” Мелітопольського району Запорізької області наведені у таблицях 25 та 26.

Таблиця 25

**Основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ “Приазов’є” за
п’ять років**

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	1732,9	1229,0	1614,9	1363,2	1741,9
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1110,3	972,3	1679,1	1542,3	1810,6
Валовий прибуток (збитки), тис. грн.	622,6	256,7	-64,2	-179,1	-68,7
Чистий прибуток (збитки), тис. грн.	321,6	-298,9	-284	-568,5	-179,3
Середня сума активів	2980	3029,3	3438,5	3354,2	3023,6
Власний капітал підприємства	1346,8	1047,9	763,9	1025,2	1171,6
Статутний капітал підприємства	14	14	14	14	14

**Основні показники виробництва та реалізації основних видів продукції ТОВ
“Приазов’є” за п’ять років**

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Пшениця озима					
Обсяг реалізації продукції, ц	5668	5036	634	1963	5885
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	299,9	198,1	48,9	154,5	466,6
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	192,5	259,6	59,3	141,1	463,4
Ячмінь					
Обсяг реалізації продукції, ц	3013	2161	3565	1489	1063
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	129,2	117,8	148,5	154,5	85,81
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	150,0	118,0	260,0	170,2	94,92
Соняшник					
Обсяг реалізації продукції, ц	4584	2786	4185	2134	2639
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	533,4	226,1	422,9	396,0	315,7
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	363,1	158,2	572,5	283,4	385,6
Плоди					
Обсяг реалізації продукції, ц	1079	701	49	453	906
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	296,5	169,8	13,7	107,9	278,8
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	77,9	117,7	119,2	120,0	264,0
М'ясо ВРХ					
Обсяг реалізації продукції, ц	208	200	714	583	396
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	76,3	108,0	392,6	286,5	217,9
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	198,1	171,2	335,3	257,7	302,6
М'ясо свиней					
Обсяг реалізації продукції, ц	39	22	126	138	89
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	41	13,8	89,2	132,8	92,3
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	118,5	28,5	116,4	137,4	105,4
Молоко					
Обсяг реалізації продукції, ц	1034	1913	1417	685	716
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	85,9	145,5	109,6	90,7	55,4
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	109,2	170,5	96,5	74,0	65,4

На підставі даних, наведених у таблицях 25 та 26:

1. Проаналізувати динаміку основних показників виробничо-господарської діяльності ТОВ “Приазов’є” за п’ять років. Побудувати графіки.
2. Проаналізувати динаміку основних показників виробництва та реалізації основних видів продукції ТОВ “Приазов’є” за п’ять років. Побудувати графіки.
3. Розрахувати показники ефективності виробництва основних видів продукції ТОВ “Приазов’є” за п’ять років. Зробити висновки. Надати графічний вираз показників рентабельності основних видів продукції підприємства.
4. Здійснити факторний аналіз рентабельності основних видів продукції підприємства. Зробити висновки.

Методичні вказівки до виконання завдання 8

Графічно представляється динаміка наступних показників: чистого доходу та собівартості реалізованої продукції на рис. 21 “Динаміка чистого доходу та

собівартості реалізованої продукції ТОВ “Приазов’є” за п’ять років” (тип діаграми за вибором студента), валового та чистого прибутку на рис. 22 “Динаміка валового та чистого прибутку, отриманого ТОВ “Приазов’є” за п’ять років” (стовпчикова діаграма довільної форми), середньої суми активів та власного капіталу підприємства на рис. 23 “Динаміка середньої суми активів та власного капіталу підприємства за п’ять років” (стовпчикова діаграма довільної форми). Зробити висновки.

Для узагальнення результатів економічної діяльності ТОВ “Приазов’є” по виробництву основних видів продукції за п’ять років необхідно побудувати таблицю 27 та зробити висновки.

Таблиця 27

Динаміка показників ефективності виробництва основних видів продукції ТОВ “Приазов’є” за п’ять років

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	5-й рік у % до 1-го року
Пшениця озима						
Обсяг реалізації продукції, ц						
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.						
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.						
Прибуток (збитки) від реалізації продукції, тис. грн.						
Рівень рентабельності (збитковості), %						
...						

Зміни, що відбулися в динаміці основних показників виробництва та реалізації основних видів продукції ТОВ “Приазов’є” за п’ять років необхідно представити у вигляді рис. 24 “Динаміка основних показників виробництва та реалізації основних видів продукції ТОВ “Приазов’є” за п’ять років”, на якому побудувати графіки виручки та витрат для кожного виду продукції (7 графіків на одному рисунку: рис. 24-а-24-ж). Тип діаграми обирається студентом за власним бажанням. Зробити висновки.

Динаміку рівня рентабельності (збитковості) основних видів продукції підприємства необхідно представити на рис. 25 “Динаміка рівня рентабельності (збитковості) основних видів продукції підприємства за п’ять років” у вигляді стовпчикової діаграми будь-якої форми для кожного виду продукції окремо (рис. 25-а-25-ж). Зробити висновки.

Факторний аналіз рівня рентабельності (збитковості) основних видів продукції підприємства слід здійснити за допомогою індексного методу за формулами (5)-(7) на підставі даних, наведених у таблиці 28.

Загальний індекс рівня рентабельності розраховується за формулою:

$$I_{\text{заг.}} = \frac{\sum Q_2 \times P_2}{\sum Q_2 \times C_2} \div \frac{\sum Q_1 \times P_1}{\sum Q_1 \times C_1} \quad (5)$$

Вихідні дані для індексного аналізу зміни рівня рентабельності за рахунок впливу основних факторів

Вид продукції	Кількість реалізованої продукції, ц		Ціна реалізації 1 ц, грн.		Виручка від реалізації продукції, тис. грн.			Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.		Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.		
	1-й рік	5-й рік	1-й рік	5-й рік	1-й рік	5-й рік	обсягу 1-го року за цінами 5-го року	1-й рік	5-й рік	1-й рік	5-й рік	обсягу 1-го року по собівартості 5-го року
	Q ₁	Q ₂	P ₁	P ₂	Q ₁ · P ₁	Q ₂ · P ₂	Q ₁ · P ₂	C ₁	C ₂	Q ₁ · C ₁	Q ₂ · C ₂	Q ₁ · C ₂
Пшениця												
Ячмінь												
Соняшник												
Плоди												
М'ясо ВРХ												
М'ясо свиней												
Молоко												
Разом												

Індекс зміни рівня рентабельності за рахунок зміни структури реалізації продукції визначається за формулою:

$$I_{стр.} = \frac{\sum Q_2 \times P_2}{\sum Q_2 \times C_2} \div \frac{\sum Q_1 \times P_2}{\sum Q_1 \times C_2} \quad (6)$$

Індекс зміни рівня рентабельності за рахунок зміни повної собівартості має наступний розрахунок:

$$I_{с.} = \frac{\sum Q_1 \times P_2}{\sum Q_1 \times C_2} \div \frac{\sum Q_1 \times P_2}{\sum Q_1 \times C_1} \quad (7)$$

Індекс зміни рівня рентабельності за рахунок зміни ціни реалізації:

$$I_{ц.} = \frac{\sum Q_1 \times P_2}{\sum Q_1 \times C_1} \div \frac{\sum Q_1 \times P_1}{\sum Q_1 \times C_1} \quad (8)$$

Зробити висновки.

Рекомендована література: [2. С. 20-36], [5. С. 63-24], [6. С. 13-18]

Практичне заняття № 3 (2 год.)

Тема. Діагностика конкурентного середовища підприємства

Мета: навчитися здійснювати діагностику конкурентного середовища підприємства

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати:

а) зміст наступних економічних категорій:

Конкурентне середовище підприємства. Статистичний банк даних. Банк моделей. Ситуаційний аналіз. Аналіз стратегічної позиції підприємства. Стратегічні зони господарювання. Стратегічний портфель підприємства. Стратегічна позиція компанії. Матриця BCG (Boston Consulting group). Матриця бізнес-профілю фірми AD Little. Матриця Shell international. Діловий екран Mc Kinsey /General Electric. Матриці Ансоффа і Портера. Сегментація ринку та її критерії.

б) відповіді на питання:

1. Зміст діагностики конкурентного середовища підприємства.
2. Ситуаційний аналіз підприємства, його завдання та складові елементи.
3. Діагностика стратегічної позиції підприємства.
4. Аналіз сегментів ринку.

2) вміти: виконувати завдання

Завдання 1

В таблицях 1 та 2 наведена вихідна інформація оцінок привабливості ринків та конкурентних позицій ТОВ “Приазов’є” Мелітопольського району Запорізької області. Дані, наведені в табл. 5 та 6, являють собою бальну оцінку експертів щодо оцінки привабливості ринків основних видів продукції підприємства (найвищий бал – 10, найнижчий – 0). Вага показує ступінь значущості чинника, що розглядається, для оцінки привабливості ринків.

Таблиця 1

Експертні оцінки привабливості ринків ТОВ “Приазов’є”

Характеристика привабливості	Вага	Пшениця озима	Насіння соняшнику	Ячмінь	Плоди	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	Молоко
Розмір і темп росту ринку	0,2	10	10	8	8	6	7	6
Якість ринку	0,1	6	8	6	7	5	5	6
Конкурентна ситуація	0,4	10	10	8	8	6	6	7
Вплив зовнішнього середовища	0,3	7	6	8	7	6	5	7

Таблиця 2

Експертні оцінки конкурентних позицій (стійкості бізнесу) ТОВ “Приазов’є”

Характеристика стійкості бізнесу	Вага	Пшениця озима	Насіння соняшнику	Ячмінь	Плоди	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	Молоко
Відносна позиція на ринку	0,4	7	5	5	9	6	8	7
Відносний потенціал виробництва	0,2	8	8	6	8	7	7	6
Відносний потенціал НДДКР	0,3	5	5	4	6	6	6	6
Відносний потенціал персоналу	0,1	7	8	7	8	7	6	7

Використовуючи дані таблиць 1 та 2, побудувати матрицю Мак-Кінзі для ТОВ “Приазов’є”.

Методичні вказівки до виконання завдання 1

Матриця стратегічного планування бізнесу компанії “Дженерал Електрик”, відому інакше як матриця Мак-Кінзі являє собою матрицю з двома осями: вертикальна відображає привабливість галузі, а горизонтальна – стійкість компанії в цій галузі. В якості чинників привабливості галузі застосовуються: розміри ринку, темпи його зростання, коефіцієнт прибутковості галузі, ступінь конкуренції, сезонність та циклічність попиту, структура витрат галузі. На даному етапі достатньо оцінити привабливість галузі як високу, середню та низьку. Стійкість бізнесу відображають такі чинники, як відносна частка компанії на ринку, конкурентоспроможність, ціни, якість товару, знання покупців та ринку, ефективність збуту та переваги місця розташування. Стійкість бізнесу також, як і привабливість ринку, оцінюється як висока, середня, і низька.

Спираючись на експертні оцінки, наведені в табл. 1 та 2, здійснити розрахунок показників, необхідних для побудови матриці Мак-Кінзі. Результати розрахунку систематизувати у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка привабливості ринку та конкурентних позицій ТОВ “Приазов’є”

Характеристика стійкості бізнесу	Пшениця озима	Насіння соняшнику	Ячмінь	Плоди	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	Молоко
Оцінка привабливості ринку							
Оцінка конкурентних позицій							

Показники, наведені в табл. 3, розраховуються шляхом підсумовування добутків вагового коефіцієнта на бальну експертну оцінку кожного чинника по кожному виду продукції.

Результати розрахунків є підставою для побудови матриці Мак-Кінзі на рис. 1. Зробити висновки.

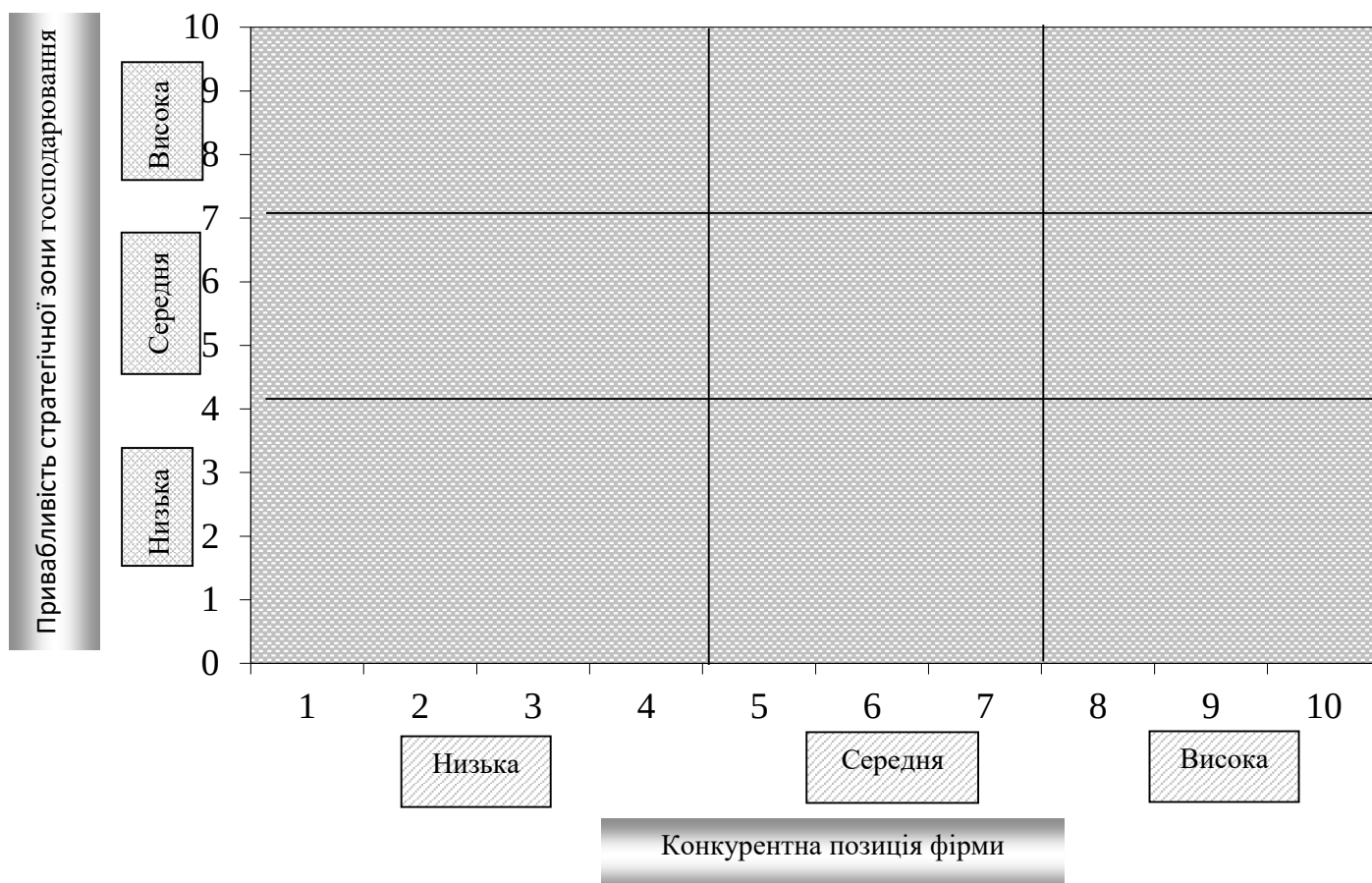


Рис. 1. Матриця Мак-Кінзі для ТОВ “Приазов’є”

Завдання 2

За допомогою вихідної інформації, наведеної в таблиці 4, визначити конкурентні позиції на ринку ПАТ “Агротранс” Болградського району Одеської області та визначити напрямки його стратегічної поведінки. Основним конкурентом підприємства є СВК “Україна”, який знаходиться майже поруч із господарством, яке аналізується.

Таблиця 4

Вихідна інформація для розрахунку матриці БКГ

Продукція	Обсяг продажів ПАТ “Агротранс,” млн. грн.	Обсяг продажів головного конкурента, млн. грн.	Ємність ринку, млн. грн.	Темп росту ринку, %
Пшениця озима	0,661	0,687	193,181	291,9
Кукурудза	0,774	0,129	22,177	67,4
Ячмінь	1,783	0,125	64,862	167,4
Соняшник	1,912	2,020	298,991	130,4
Овочі відкритого ґрунту	0,342	0,107	1,561	76,5
Картопля	0,226	0,210	0,690	183,3
М’ясо ВРХ	0,735	0,762	40,433	83,0
Молоко	1,256	0,273	39,908	97,5

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 2

Аналіз позицій підприємства на ринку здійснюється за допомогою побудови матриці портфеля підприємства. Найбільше поширення за сучасних умов отримала матриця, що була розроблена Бостонською консультаційною групою (БКГ) (Boston Consulting Group) із штату Масачусетс США. Вона дозволяє підприємству класифікувати кожен із своїх товарів за його часткою на ринку відносно основних конкурентів та темпами зростання продажу. Товари, що займають в матриці схоже стратегічне положення, об'єднуються в однорідні сукупності. Для них можна визначити базисні зразки дій, чи так звані нормативні стратегії, які використовуються для цільового та стратегічного планування, а також для розподілу ресурсів підприємства. Матриця утворена двома показниками: зростанням обсягу продажу, який розраховується як індекс фізичного обсягу продажу товарів всіх, чи основних фірм, що працюють на ринку, та відносною часткою ринку, що займає підприємство, яка вираховується як відношення обсягу продажу до загального обсягу чи обсягу продажу основних конкурентів. За допомогою цієї матриці можна визначити конкурентні позиції на ринку ПАТ “Агротранс”. Матриця БКГ містить чотири квадранти в координатах швидкість зростання галузі – відносна доля ринку, що контролюється фірмою.

За допомогою даних табл. 4 розрахувати відносну частину ринку для ПАТ “Агротранс”. Розраховані показники узагальнити в таблиці 5.

Таблиця 5

Розрахунки показників для побудови матриці БКГ

Продукція	Частка ринку ПАТ “Агротранс”	Частка ринку конкурента	Відносна частка ринку	Темп росту ринку, %
1	2	3	4	5

Згідно із інформацією, що представлена в табл.9, побудувати матрицю БКГ для ПАТ “Агротранс” на рис. 2.

Для визначення напрямків розробки стратегії підприємства на перспективу перш за все необхідно надати характеристику товарам, що входять до матриці.

“Зірка” – висока частка у галузі, що швидко зростає, є лідером на ринку, приносить значні доходи, однак більшу частку своїх доходів повинна витратити на підтримку своєї переваги, положення лідера. Звідси даний підрозділ відчуває нестачу коштів.

“Дійна корова” – висока частка в галузі, що стабілізується чи старіє, займає положення лідера, що призводить до стійких і достатньо високих прибутків. На конкуренту боротьбу немає необхідності витратити значні кошти, тому що фірма достатньо добре відома на ринку. Стабільні темпи зростання не приваблюють більш дрібних конкурентів, оскільки не дають їм можливості “просунутись” у структуру, яка вже склалась і є доволі стабільною. Прибутків значно більше, ніж це є необхідним

для підтримки досягнутої ринкової частки. Цей фінансовий збиток спрямовується на підтримку інших підрозділів.

“Дикі кішки” – низька частка в галузі, що швидко зростає, має найбільш складне положення. Створюється ситуація “або – або”: або нарощувати зусилля і ставати “зіркою”, або виходити з ринку. Як правило, для нарощування зусиль не вистачає власних коштів, оскільки частка ринку не забезпечує отримання необхідного прибутку. Тому потрібна фінансова підтримка з боку “дійних корів”. В цілому шлях життєспроможного підрозділу є наступним: “дика кішка” – завоювання частки ринку – “зірка” – зниження темпів галузі (старіння галузі) – “дійна корова”.

“Собака” – низька частка в галузі, що слабо зростає або стабілізується, займає найгірше положення: прибутків не дає, але потребує коштів для підтримки свого положення. Даний підрозділ тільки відволікає на себе фінансові ресурси фірми. Варіанти стратегії – або вихід з ринку, або пошук вузькоспеціалізованого сегмента, щоб зайняти на ньому положення лідера.

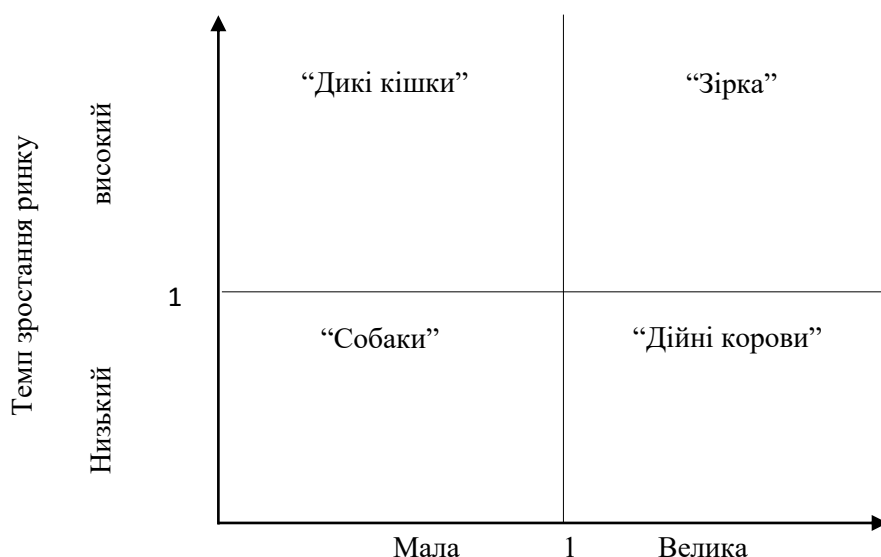


Рис. 2. Матриця БКГ для ПАТ “Агротранс”

Надати характеристику товарів і корпоративної стратегії ПАТ “Агротранс” згідно з матрицею БКГ за допомогою таблиці 6.

Таблиця 6

**Характеристика товарів і корпоративної стратегії ПАТ “Агротранс”
згідно з матрицею БКГ**

Товар	Характеристика	Маркетингова стратегія
“Дика кішка” -		
“Зірки”-		
“Собаки”-		
“Дійні корови” –		

Завдання 3

Для продукції переробки ТОВ АФ “Комунар” Пологівського району Запорізької області побудувати матрицю “Доходність – Питома вага” та надати рекомендації щодо корпоративної стратегії підприємства по даних видах продукції. Обсяг реалізації продукції переробки та рівень її доходності наведені в таблиці 7.

Таблиця 7

Обсяг реалізації продукції переробки та рівень її доходності

Найменування продукції	Обсяг реалізації, ц	Доходність, %
Ковбаса варена	8	-5,8
Ковбаса копчена	11	14,9
Хліб	301	108,7
Борошно	776	64,3
Олія	181	183,4

Методичні вказівки до виконання завдання 3

Матриця “Доходність – Питома вага” виконує ту ж саму функцію, що і матриця БКГ. Для побудови матриці необхідно розрахувати структуру реалізованої продукції. Результати розрахунків представити у вигляді таблиці 8.

Таблиця 8

Вихідні дані для побудови матриці “Доходність – Питома вага”

Найменування продукції	Обсяг реалізації, ц	Питома вага в обсязі збуту, %	Доходність, %
Ковбаса варена			
Ковбаса копчена			
Хліб			
Борошно			
Олія			
Разом			

На підставі даних, наведених в табл. 8. побудувати матрицю “Доходність – Питома вага” на рис. 3.

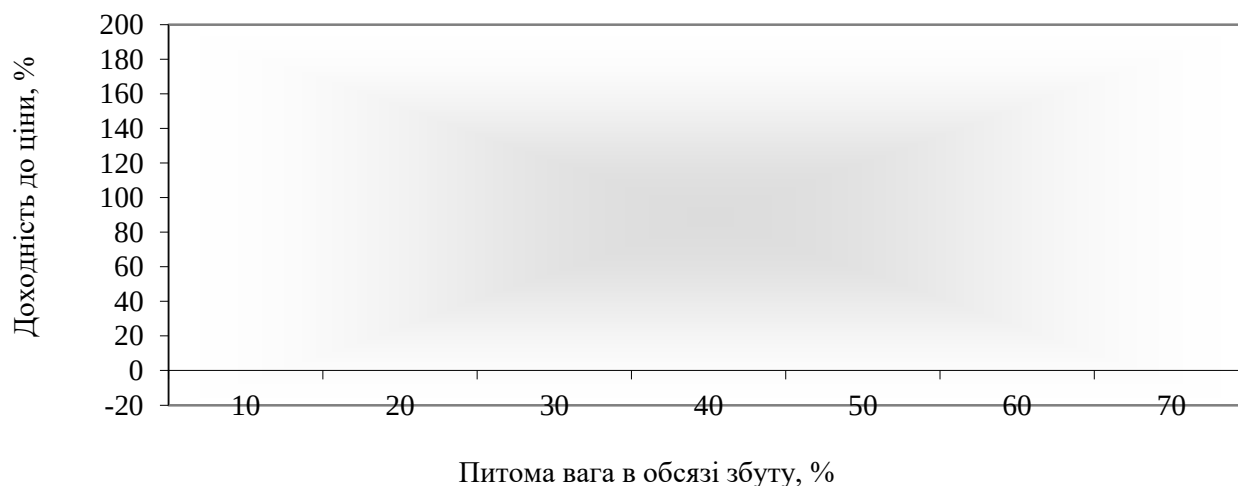


Рис. 3. Матриця “Доходність – Питома вага”

Зробити висновки.

Рекомендована література: [1. С. 15-23], [3. С. 21-28], [5. С. 142-187], [6. С. 26-37], [7. С. 18-30], [8. С. 13-20]

Практичне заняття № 4 (2 год.)

Тема. Діагностика конкурентоспроможності підприємства

Мета: розкрити механізм проведення діагностики конкурентоспроможності підприємства

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати:

а) зміст наступних економічних категорій:

Макросередовище підприємства. Мікросередовища підприємства. SWOT-аналіз. Профіль середовища підприємства. PIMS-аналіз. Конкурентоспроможність підприємства. Конкурентні переваги. Зовнішні конкурентні переваги. Внутрішні конкурентні переваги. Бенчмаркінг. Коефіцієнт конкурентоспроможності.

б) відповіді на питання:

1. Характеристика та види середовища підприємства.
2. Діагностика макросередовища підприємства
3. Діагностика мікросередовища підприємства
4. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, визначення й оцінка.
5. Аналітична оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринку.

2) вміти: виконувати завдання

Завдання 1

Фірма «Олімп» конкурує з чотирма фірмами на регіональному ринку. База даних з ринкової стратегії означених фірм наведена у табл. 1.

Необхідно провести комплексний аналіз конкурентоспроможності конкуруючих фірм. Визначити основного конкурента фірми «Олімп».

База даних з ринкової стратегії фірм

Запитання	Відповідь по кожній з конкуруючих фірм				
	«Олімп»	Фірма 1	Фірма 2	Фірма 3	Фірма 4
<i>Розділ 1. Ринок</i>					
1. Чи добре знає фірма свій ринок?	зовсім не знає	не знає	приблизно	непогано	відмінно
2. Яка частка ринку?	25%	30%	15%	20%	10%
3. Як змінилася частка ринку у минулому році?	Зниження 0,5%	Незмінна	Зниження 0,9%	Зростання 3%	Зростання 1,5%
<i>Розділ 2. Товар</i>					
1. Рівень якості товару	1,1	1,2	1,05	1,15	1,12
2. Рівень ціни на товар	1,0	1,0	0,95	1,05	1,0
3. Частка витрат на розвиток системи якості (від загальних витрат)	3,0%	2,5%	1,5%	2,5%	3,5%
<i>Розділ 3. Споживачі</i>					
1. Коли проводилася оцінка якості обслуговування споживачів?	3 роки тому	2 роки тому	Ніколи	1 рік тому	Ніколи
2. Показник якості обслуговування (опитування)	0,85	0,80	-	0,90	-
3. Чи формує фірма портфель замовлень?	Так, комплексний метод	Так, на базі минулих років	Ні	Так, комплексний метод	Так, через агентську мережу
<i>Розділ 4. Збут</i>					
1. Які можливості прогнозу обсягу реалізації?	Помірні	Дуже високі	Низькі	Добрі	Помірні
2. Чи є сезонні коливання обсягу продажу?	Слабкі	Низькі	Доволі високі	Слабкі	Значні
3. Чи відомо фірмі, як покупці отримують інформацію про товар?	Небагато	Небагато	Ні	Добре	Дуже добре
4. Як ефективно використовуються посередники?	Ефективно	-	Помірно	Неефективно	Ефективно
<i>Розділ 5. Загальні тенденції</i>					
1. Як впливають на бізнес економічні, соціальні, законодавчі фактори?	Помірно	Незначною мірою	Значною мірою	Помірно	Не впливають

Методичні вказівки до виконання завдання 1

По кожному з наведених у таблиці 3 питань необхідно провести порівняльне ранжування всіх п'яти фірм, тобто, визначити, – яке місце займає кожна фірма з даного питання. Зайняте фірмою місце і є балом, який вона отримує з даного питання.

Припустимо, три фірми отримали однакову оцінку і зайняли 2- 3- 4- місця. В цьому разі всі вони отримають:

$$\frac{1}{3} (2 + 3 + 4) = 3 \text{ бали.}$$

Аналогічно для двох фірм. Підсумовані для кожної фірми бали по кожному з розділів та загальна сума являють собою комплексну оцінку фірм. При цьому лідерство визначається за найменшою сумою балів.

Результати розрахунків систематизувати у таблиці 2 та зробити висновки.

Таблиця 2

Стратегічна таблиця

Запитання	Відповідь по кожній з конкуруючих фірм				
	«Олімп»	Фірма 1	Фірма 2	Фірма 3	Фірма 4
<i>Розділ 1. Ринок</i>					
1. Чи добре знає фірма свій ринок?					
2. Яка частка ринку?					
3. Як змінилася частка ринку у минулому році?					
Разом					
...					
<i>Розділ 5. Загальні тенденції</i>					
1. Як впливають на бізнес економічні, соціальні, законодавчі фактори?					
Разом					
Загальна кількість місць					
Загальне місце					

Завдання 2

На підставі експертного опитування було проведено параметричну оцінку основних підприємств-конкурентів (табл. 3).

Таблиця 3

Параметрична оцінка основних підприємств-конкурентів

Фактор конкурентоспроможності	Параметрична одинична оцінка підприємства									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Положення на ринку	4,1	4,3	3,8	3,9	4,2	4,0	4,2	4,5	4,6	4,1
Товар	3,5	3,3	3,6	3,7	3,4	3,3	3,2	3,8	3,9	3,1
Виробничий потенціал	3,8	3,8	3,9	3,9	3,8	3,8	3,8	3,9	3,9	3,9
Методи товароруку	3,6	3,5	3,5	3,3	3,6	3,6	3,7	3,8	3,9	4,0
Можливості збуту	3,8	3,9	3,7	3,6	4,0	3,9	3,9	3,9	4,0	4,2
Сумарна оцінка	х									
Коефіцієнт	х									

Необхідно:

- 1) провести ранжування аналізованих факторів конкурентоспроможності;
- 2) розрахувати інтегральний (груповий) факторний показник кожного підприємства-постачальника товару;
- 3) визначити сумарну оцінку за кожним інтегральним факторним показником;
- 4) розрахувати коефіцієнт конкурентоспроможності для кожного з досліджуваних підприємств, що постачають товар, та визначити рівень конкурентоспроможності.

На підставі рівня конкурентоспроможності кожного з досліджуваних підприємств-постачальників товару визначити їх стратегічний тип (лідер, послідовник, претендент, новачок); зробити висновки.

Методичні вказівки до виконання завдання 2

1. Розрахувати інтегральний (груповий) факторний показник кожного підприємства-постачальника товару за формулою:

$$I_i = q_i \times R_i , \quad (1)$$

де q_i - параметрична одинична оцінка i -го підприємства-постачальника товару;

R_i - ранг фактору, визначений експертним шляхом.

Розраховані показники занести до таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнтів конкурентоспроможності основних підприємств-конкурентів

Фактор конкурентоспроможності	Параметрична одинична оцінка підприємства										Ранг фактору	Інтегральний (груповий) факторний показник підприємства									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Положення на ринку																					
Товар																					
Виробничий потенціал																					
Методи товароруку																					
Можливості збуту																					
Сумарна оцінка																					
Коефіцієнт (КС)																					

2. Визначити сумарну оцінку (S) за кожним інтегральним факторним показником

Розраховані показники занести до таблиці 4.

3.1. Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства, яке отримало найбільшу сумарну оцінку є інтегральним факторним показником.

3.2. Розрахувати коефіцієнт конкурентоспроможності для кожного з 10-ти досліджуваних підприємств-постачальників товару ($КС$).

$$КС_i = \frac{S_i}{S_K} , \quad (2)$$

S_i – інтегральний факторний показник i -го підприємства-постачальника товару;

S_K – найкращий інтегральний факторний показник i -го підприємства-постачальника товару.

Розраховані показники занести до таблиці 4 та зробити висновки.

2. Встановлені індикатори необхідно проаналізувати за моделлю “Важливість/Результативність”. В основу цієї моделі покладено встановлення важливості кожного фактору для споживача та його результативності для підприємства.

Шкала важливості для споживачів може мати такий вигляд:

➤ визначальні фактори:

- 1) забезпечують вирішальну перевагу з точки зору усіх споживачів – головні чинники конкурентоздатності;
- 2) забезпечують важливу перевагу з точки зору більшості споживачів – завжди розглядаються споживачем;
- 3) забезпечують переваги з точки зору більшості споживачів – як правило, розглядається споживачами

➤ кваліфікаційні фактори:

- 4) потрібні для того, щоб відповідати найвищим галузевим стандартам;
- 5) потрібні для того, щоб відповідати середнім галузевим стандартам;
- 6) потрібні для того, щоб знаходитися відносно недалеко від інших фірм галузі

➤ менш важливі фактори:

- 7) звичайно не розглядаються споживачами, але можуть стати важливішими у майбутньому;
- 8) майже ніколи не розглядаються споживачами і навряд чи будуть розглядатися у майбутньому;
- 9) ніколи не розглядаються споживачами і немає підстав вважати, що будуть розглядатися коли-небудь.

Далі наведемо шкалу результативності, що визначається менеджерами на основі попереднього бенчмаркінгу:

✓ краще, ніж конкуренти:

- 1) значно краще, ніж найближчі конкуренти;
- 2) помітно краще, ніж найближчі конкуренти;
- 3) трохи краще, ніж найближчі конкуренти

✓ так само, як конкуренти:

- 4) часто трохи краще, ніж більшість конкурентів;
- 5) приблизно так само, як більшість конкурентів;
- 6) часто майже так, як більшість конкурентів

✓ гірше, ніж конкуренти:

- 7) звичайно дещо гірше, ніж більшість конкурентів;
- 8) звичайно гірше, ніж більшість конкурентів;
- 9) завжди гірше, ніж більшість конкурентів.

За допомогою шкали важливості та результативності нанести показники на поле матриці (рис. 2).

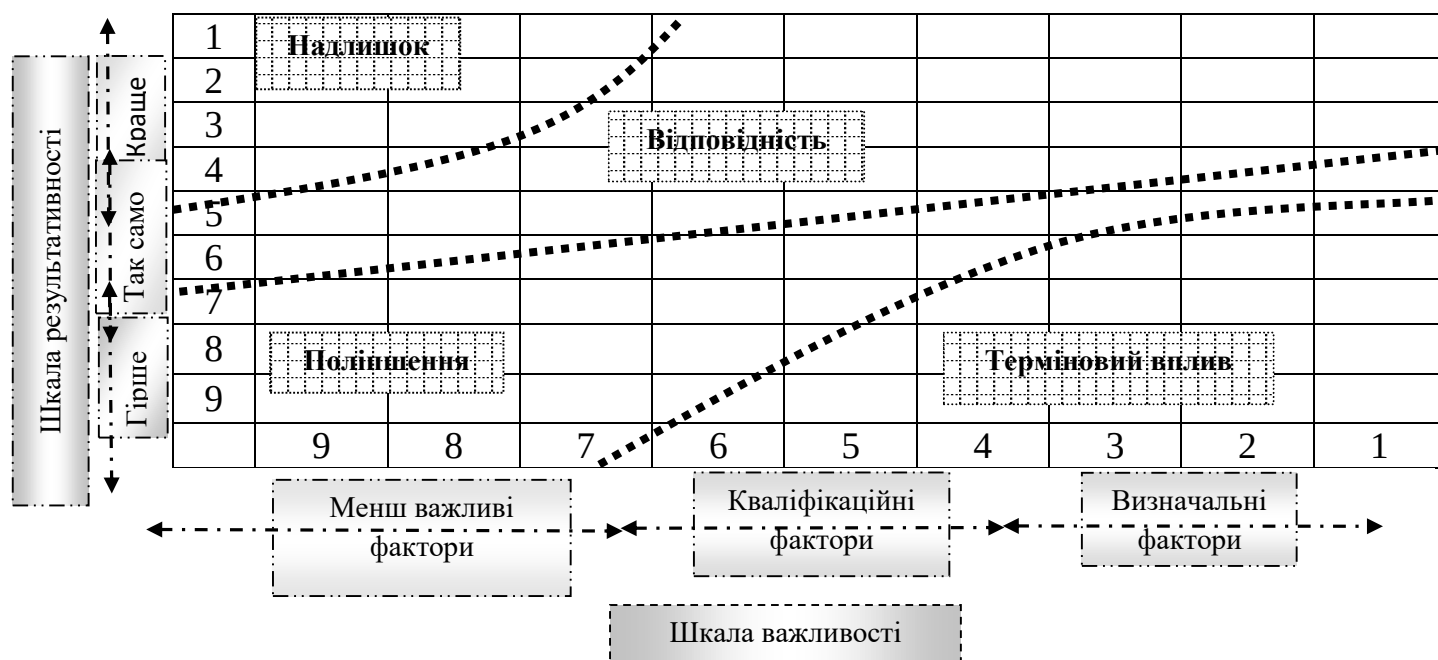


Рис. 2. Матриця “Важливість/Результативність” ІІІ Маргарян Л. С. по основних видах молочної продукції

Зробити висновки.

Завдання 4

Фірми 1, 2 та 3 конкурують на ринку, виробляють та реалізують аналогічну за призначенням продукцію. У таблиці 6 наведені показники діяльності фірм-конкурентів, які визначені для проведення аналізу їх конкурентоспроможності.

Таблиця 6

Показники діяльності фірм

Показники	Фірма 1	Фірма 2	Фірма 3
1. Ціна одиниці продукції, грн./од.	10,5	9	13
2. Показник якості продукції	0,95	1,0	1,25
3. Показник конкурентоспроможності продукції	1,1	1,0	1,15
4. Показник ефективності системи збуту, бали	7	4	9
5. Показник ефективності рекламної діяльності, бали	4	6	7
6. Рівень обслуговування споживачів, бали	6	5	4

Показники ефективності системи збуту та системи просування продукції на ринок (4, 5 та 6) встановлені експертним методом, виходячи з максимальної оцінки 10 балів. Необхідно провести аналіз конкурентоспроможності фірм методом радару.

Методичні вказівки до виконання завдання 3

1. Радіус оцінювального кола прирівняти до 10 балів. При розрахунку площ прирівняти 1 бал = 1 см.

Показники, які наведені не в балах, необхідно перевести в бальні оцінки. Врахувати, що показники можуть бути стимуляторами, тобто з їх зростанням зростає і конкурентоспроможність. При цьому перехід до бальної оцінки проводиться за формулою:

$$B = 10 \cdot \frac{P}{P_{\max}}, \quad (3)$$

де $P_{\max}$ – максимальна величина показника серед досліджуваних фірм.

Якщо показник є дестимулятором, тобто з його зростанням конкурентоспроможність знижується, перехід до бальної оцінки проводиться за формулою:

$$B = 10 \cdot \frac{P_{\min}}{P}, \quad (4)$$

де $P_{\min}$ – мінімальна величина показника серед досліджуваних фірм.

Розраховані показники занести до таблиці 7.

2. Використовуючи дані табл. 7, побудувати багатокутник конкурентоспроможності фірм на рис. 3.

Таблиця 7

Розрахункові показники для побудови

Показники		Фірма 1	Фірма 2	Фірма 3
1. Ціна одиниці продукції,	грн./од.			
	бали			
2. Показник якості продукції	коефіцієнти			
	бали			
3. Показник конкурентоспроможності продукції	коефіцієнти			
	бали			
4. Показник ефективності системи збуту, бали				
5. Показник ефективності рекламної діяльності, бали				
6. Рівень обслуговування споживачів, бали				

3. Розрахунок площі багатокутника проводиться за сумою площ трикутників; при цьому площа трикутника, у якого дві сторони a , b , та кут між ними α , обчислюється за формулою:

$$S = \frac{1}{2} a \cdot b \cdot \sin \alpha. \quad (5)$$

Розрахувати площу багатокутника за формулою (5). При цьому врахувати, що кут між сторонами кожного трикутника дорівнює 60° : $\sin 60^\circ = 0,866$.

Зробити висновки.

Завдання 5

На підставі даних, наведених в таблиці 8, розрахувати основні показники конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 8

Основні показники конкурентоспроможності підприємства

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	10537,9	19191,5	18188,6	20813,0	14311,6
Обсяг реалізованої продукції, ц	62894	120895	87999	100080	87528
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	1783,6	4894,8	1135,8	2381,4	4483,8
Обсяг нереалізованої продукції, ц	-	4154	-	-	1792
Запаси, тис. грн.	5571	7144	3973	2594	5324
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	3847	3052	2202	4048	4227
Витрати на збут, тис. грн.	13	-	-	-	-

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 5

Для оцінки конкурентоспроможності (KC) підприємства використовують деякі чисельні показники, які свідчать про ступінь стійкості положення фірми, спроможності виготовляти продукцію, яка користується попитом на ринку й забезпечує фірмі одержання намічених та стабільних кінцевих результатів. До ряду таких показників відносяться:

- відношення вартості реалізованої продукції (B) до її кількості (K) за поточний період:

$$KC_{PI} = \frac{B}{K} \quad (6)$$

Збільшення цього співвідношення свідчить про збільшення обсягів реалізованої продукції;

- відношення прибутку (Π) до загальної вартості продажу (profit to sales):

$$KC_{\Pi} = \frac{\Pi}{B} \quad (7)$$

Підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня KC фірми;

- відношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції ($HP\Pi$) (sales to finished goods) свідчить про спад попиту на продукцію фірми та затоварювання готової продукції:

$$KC_{HP\Pi} = \frac{B}{HP\Pi}; \quad (8)$$

- відношення загальної вартості продажу та вартості матеріальних виробничих запасів (sales to inventories) (3) показує, що сталося, або зниження попиту на готову продукцію, або збільшення запасів сировини:

$$КС_{МЗ} = \frac{B}{3} \quad (9)$$

Зменшення цього показника свідчить про уповільнення обігу запасів;

- відношення обсягу до суми дебіторської заборгованості (ДЗ) (sales to receivables) показує, яка частка реалізованої продукції поставлена покупцями на основі комерційного кредиту:

$$КС_{ДЗ} = \frac{K}{ДЗ} \quad (10)$$

Важливе значення має аналіз витрат обігу, який обчислюється шляхом відношення величини збутових витрат (ЗВ) до розмірів прибутку.

$$ВО = \frac{ЗВ}{П} \quad (11)$$

Аналіз витрат обігу дозволяє викрити невиробничі витрати по всій системі товарного руху від продавця до покупця.

Для зручності аналізу результати розрахунків основних показників конкурентоспроможності підприємства слід представити у вигляді таблиці 9.

Таблиця 9

Основні показники конкурентоспроможності підприємства

Показники		1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	В середньому за п'ять років	Відхилення (+, -) 5-го року від	
								1-го року	4-го року
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.									
Обсяг реалізованої продукції, ц									
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.									
Обсяг нереалізованої продукції, ц									
Запаси, тис. грн.									
Дебіторська заборгованість, тис. грн.									
Витрати на збут, тис. грн.									
Конкурентоспроможність підприємства	$КС_{РП}$, грн./ц								
	$КС_{П}$, %								
	$КС_{НРП}$, грн./ц								
	$КС_{МЗ}$, грн./грн.								
	$КС_{ДЗ}$, ц/тис. грн.								
Витрати обігу: $ВО$, %									

Зробити висновки.

Завдання 6

Провести SWOT-аналіз для ТОВ “Тепло-Мелітополь”.

Методичні вказівки до виконання завдання 6

Одним із найпоширеніших аналітичних методів, який дозволяє в комплексі оцінити сильні і слабкі сторони компанії, а також можливості та загрози, що впливають на її діяльність, є SWOT-аналіз.

Матриця SWOT включає наступні елементи:

- S (strengths) – сильні сторони підприємства. Характеристики бізнесу, що виділяють його між конкурентів.
- W (weaknesses) – слабкі сторони. Ознаки, що роблять компанію вразливою на ринку.
- O (opportunities) – можливості. Їх компанія може використати для розвитку свого бізнесу.
- T (threats) – загрози. Ті фактори, що можуть завдати шкоди компанії.

Термін SWOT-аналізу вперше був використаний К. Ендрюсом у 1963 році на конференції з бізнес-політики в Гарварді.

Для виходу будь-якого продукту на ринок постає питання внутрішніх можливостей та зовнішніх загроз, під дію яких він може потрапити. Так, створюючи новий товар, необхідно оцінити інтенсивність конкуренції на ринку, можливі альтернативи, а також погляди споживачів, в результаті чого вирішити, в чому полягає унікальна торгова пропозиція продукту.

Великі підприємства мають проводити аналіз, що може дати дані про згадані вище елементи, як мінімум раз на рік. Лише отримання необхідної інформації дозволить проводити адаптацію до мінливих умов ринку.

На першому етапі побудови виділяються вказані вище складові аналізу. Для їх визначення слід провести опитування керівників підрозділів підприємства за допомогою анкетування.

Макет анкети наведено у табл.10.

Таблиця 10

Анкета для керівників підрозділів підприємства

№ з/п	Питання	Так	Ні	Можливо
1	2	3	4	5
I. Сильні сторони				
1.	Ми досить компетентні			
2.	Ми маємо у своєму розпорядженні навички, що дозволяють бути конкурентоздатними			
3.	Ми здатні передбачати події			
4.	Ми володіємо достатніми фінансовими ресурсами			
5.	Ми маємо хорошу репутацію серед покупців			

Продовження табл. 10

1	2	3	4	5
6.	Ми розробили продуману стратегію в кожній із функціональних зон господарювання			
7.	У нас сильний менеджмент			
8.	У нас безумовна технологічна перевага/висока технічна озброєність			
9.	Ми перебуваємо у найбільш вигідному становищі з позицій ціноутворення/керування витратами			
Слабкі сторони				
1.	У нас немає чіткої стратегії оскільки нам важко швидко пристосуватися до ситуації, що змінюється			
2.	Наші виробничі потужності морально застаріли			
3.	Практична реалізація стратегічних задумів характеризується відсутністю реальних досягнень			
4.	Ми перебуваємо під тиском державного контролю			
5.	Наш імідж на ринку досить послабшав			
6.	Ми не здатні профінансувати необхідні стратегічні зміни			
7.	Слабка матеріальна зацікавленість працівників			
Сприятливі можливості				
1.	Ми можемо розширити аудиторію споживачів			
2.	Ми можемо розширити обсяг пропонованих послуг для більш повного задоволення потреб споживачів			
3.	Спрощення системи контролю з боку органів регулювання створює сприятливі умови для бізнесу			
4.	Ми маємо можливість повністю реалізовувати всю вироблену продукцію			
5.	Вдало організована робота зі споживачами			
Загрози				
1.	На ринку з'явилися конкуренти, які можуть успішно конкурувати за рахунок більш низьких витрат			
2.	Вимоги з боку регулювальних органів стають дуже обтяжливими			
3.	Ми дуже сильно відчуваємо вплив негативних проявів економічного циклу			
4.	Низька платоспроможність населення			
5.	Підвищення цін на ресурси			
6.	Ми стинаємося із проблемою плинності кваліфікованих кадрів			

Результатам відповідей необхідно присвоїти бали у залежності від їх значимості. Кожна відповідь у стовпчику “так” – три бали, у стовпчику “можливо” – два бали, а у стовпчику “ні” – один бал.

Бальну оцінку результатів анкетування навести у табл.11 та зробити висновки.

.

Таблиця 11

Результати анкетування фахівців підприємства

№ з/з	Питання	Вісоток голосів			Балів		
		Так	Ні	Можливо	Так	Ні	Можливо
I. Сильні сторони							
1.	Ми досить компетентні						
2.	Ми маємо у своєму розпорядженні навички, що дозволяють бут и конкурентоздатними						
3.	Ми здатні передбачати події						
4.	Ми володіємо достатніми фінансовими ресурсами						
5.	Ми маємо хорошу репутацію серед покупців						
6.	Ми розробили продуману стратегію в кожній із функціональних зон господарювання						
7.	У нас сильний менеджмент						
8.	У нас безумовна технологічна перевага/висока технічна озброєність						
9.	Ми перебуваємо у найбільш вигідному становищі з позицій ціноутворення/керування витратами						
	Разом						
...							

На наступному етапі аналізу за даними таблиці 11 побудувати матриці загроз та можливостей ТОВ “Тепло-Мелітополь” (таблиці 12, 13).

Таблиця 12

Матриця загроз підприємства

Ймовірність реалізації загрози	Наслідки реалізації загрози			
	Руйнування	Критичний стан	Важкий стан	Легкі пошкодження
Висока				
Середня				
Низька				

Зробити висновки.

Систематизувати виявлені можливості підприємства у таблиці 13.

Таблиця 13

Матриця можливостей підприємства

Ймовірність використання можливості	Вплив можливостей на діяльність підприємства		
	Сильний	Помірний	Малий
Висока			
Середня			
Низька			

Зробити висновки.

Наступним етапом аналізу є оцінка отриманих елементів в їх взаємозв'язку один з одним. Отже, необхідно поставити оцінку значущості окремих пар факторів на перетині ліній матриці. Пара факторів з найбільшою значимістю отримує оцінку “5”, з найменшою, відповідно “1”.

Отримані в результаті оцінки дані для більш наочного представлення зведемо в таблицю 14.

Таблиця 14

Перехресне оцінювання факторів SWOT-аналізу

		Сильні сторони			Слабкі сторони		
Загрози							
Можливості							

Зробити висновки.

Наступним кроком після перехресного оцінювання є підсумовування результатів для окремих факторів. Відповідно, для загроз та можливостей підсумовуються оцінки по горизонталі, а для сильних та слабких сторін – по вертикалі. В результаті повинна бути отримана розширена матриця SWOT-аналізу, яка відобразить можливий вплив кожного з факторів на діяльність підприємства.

Для наочного представлення побудувати таблицю 15 з підсумком результатів минулого кроку.

Таблиця 15

Величина впливу факторів на діяльність ТОВ “Тепло-Мелітополь”

Сильні сторони	Оцінка	Слабкі сторони	Оцінка
Можливості	Оцінка	Загрози	Оцінка

Зробити висновки.

Після визначення кількісних оцінок переходимо до заключного етапу аналізу – формування проблемного поля.

Для цього об'єднуються комірки на перетині рядків та стовпців взаємопов'язаних факторів, після чого формуються практичні заходи, які потрібно впровадити за даних умов роботи підприємства для забезпечення підтримки сильних сторін, реалізації можливостей, нівелювання загроз і слабких сторін.

Кожна цифра оцінки проблеми формується з суми оцінок в комірках за допомогою яких вона утворена.

Для наочного представлення проблемного поля звести отримані дані до таблиці 16.

Таблиця 16

Проблемне поле ТОВ “Тепло-Мелітополь”

		Сильні сторони			Слабкі сторони		
Загрози							
Можливості							

Далі необхідно сформулювати проблеми та оцінити їх значимість для підприємства. Для цього підрахувати отримані в об’єднаних комірках табл. 16 дані та узагальнити їх у таблиці 17.

Таблиця 17

Проблеми, виявлені під час здійснення SWOT-аналізу та оцінка їх значимості для підприємства

№ з/п	Проблеми	Оцінка (бали)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

Зробити висновки.

Завдання 7

Скориставшись даними таблиці 18, оцінити конкурентоспроможність підприємства.

Таблиця 18

Показники конкурентоспроможності підприємства

Показники	Ум. позн.	Значення показників за роками		
		1-й рік	2-й рік	3-й рік
Товарна продукція, тис. грн.	ТП	148450	155040	160540
Витрати виробництва, тис. грн.	ВВ	95405	96540	97450
Собівартість продукції, тис. грн.	СП	102504	108045	110054
Чисельність ПВП, чол.	ЧПВП	1245	1254	1345

Продовження табл. 18

1	2	3	4	5
Чистий прибуток, тис. грн.	ЧП	15054	15450	15540
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	В _{ср.ОФ}	103045	105504	108405
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	В _{ср.ОЗ}	95540	944450	92504
Власний капітал, тис. грн.	ВК	116405	119054	122045
Позиковий капітал, тис. грн.,	ПК	83504	81045	79054
в т.ч. короткострокова кредиторська заборгованість.	ККЗ	49054	47505	44540
Обсяг реалізації продукції, тис. шт.	Q	9545	9540	9405
Обсяг реалізації продукції основним конкурентом, тис. шт.	Q _{конк}	10505	10405	11045
Ємність ринку, тис. шт.	ЄР	29540	33405	35054
Витрати на маркетинг, тис. грн.	В _{марк}	5045	7540	9054
Ціна одиниці продукції, грн.	Ц _{од}	15,54	15,05	14,84
Ціна одиниці продукції основного конкурента, грн.	Ц _{од.конк}	14,75	14,54	14,35
Бальна оцінка якості продукції споживачами (max – 10), бали	ЯТ	7,54	6,45	7,45
Бальна оцінка якості продукції основного конкурента споживачами (max – 10), бали	ЯТ _{конк}	6,45	5,54	5,45

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 7

1. За формулами, наведеними у таблиці 19, розрахувати абсолютні значення внутрішньофакторних показників конкурентоспроможності підприємства.

Результати розрахунку слід навести в табл. 19.

2. За формулою (12) розрахувати нормовані значення внутрішньофакторних показників конкурентоспроможності підприємства:

$$X_{\text{норм}} = \frac{X_i}{X_{\text{max}}}, \quad (12)$$

де X_i – абсолютне значення показника в i -му році;

X_{max} – максимальне значення показника за досліджуваний період.

Результати розрахунку слід навести в табл. 19.

Показники конкурентоспроможності підприємства

Формули для розрахунку	Абсолютне значення			Нормоване значення		
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	1-й рік	2-й рік	3-й рік
$B_{1\text{ грн.}} = \frac{ВВ}{ТП}$						
$\Phi_B = \frac{Ц_{од}}{B_{\text{ср.0Ф}}}$						
$R_B = \frac{ЧП}{СП} \times 100$						
$W_{\text{пр}} = \frac{ТП}{Ч_{\text{ппп}}} \times 100$						
$K_{\text{авт}} = \frac{ВК}{ПК}$						
$K_{\text{зл}} = \frac{B_{\text{ср.0З}}}{ККЗ}$						
$K_{\text{об}} = \frac{Ц_{од} \times Q}{B_{\text{ср.0З}}}$						
$R_{\text{пр}} = \frac{ЧП}{Ц_{од} \times Q} \times 100$						
$РЧ = \frac{Q}{\text{ЄР}}$						
$R_{\text{марк}} = \frac{ЧП}{B_{\text{марк}}} \times 100$						
$K_{\text{пр}} = \frac{Q}{Q_{\text{конк}}}$						
$K_{\text{ц}} = \frac{Ц_{од}}{Ц_{\text{од.конк}}}$						
$K_{\text{ят}} = \frac{ЯТ}{ЯТ_{\text{конк}}}$						

3. Визначити силу впливу показників на результуючий показник через присвоєння факторам, наведеним у табл. 19, балів у діапазоні 0-5 балів.

Визначені оцінки занести до табл. 20.

4. Розрахувати коефіцієнти конкордації на кожному з етапів визначення вагомості факторів конкурентоспроможності підприємства за допомогою формул (13)-(14).

При цьому середнє значення бальної експертної оцінки розраховується як середня арифметична проста

Таблица 20

Результати експертної оцінки вагомості внутрішньофакторних показників конкурентоспроможності підприємства

Показник	Номер експерта										$\sum_{i=1}^n a_{ij}$	$\sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{ij}}{n}$	S	K _{конк}	Коефіцієнт вагомості, k_{a_i}
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10					
Ефективність виробничої діяльності підприємства															
Витрати виробництва на 1 грн. товарної продукції															
Фондовіддача															
Рентабельність виробництва товару															
Продуктивність праці персоналу підприємства															
Σ															
Фінансовий стан підприємства															
Коефіцієнт автономії															
Коефіцієнт загальної ліквідності															
Коефіцієнт оборотності обігових коштів															
Σ															
Ефективність збутової діяльності підприємства															
Рентабельність продажу товару															
Ринкова частка підприємства															
Рентабельність витрат на маркетинг															
Σ															
Конкурентоспроможність товару															
Коефіцієнт продажу товару															
Коефіцієнт ціни товару															
Коефіцієнт якості товару															
Σ															
Разом															

Визначення вагомості внутрішньофакторних і факторних показників здійснюється з використанням експертного методу. Для цього формується група з 10 експертів, яким пропонується визначити силу впливу показників на результуючий показник через присвоєння факторам балів у наступному діапазоні: 0 балів – показник взагалі не впливає на результуючий показник, 1 бал – вплив показника на результуючий показник слабкий, 2 бали – вплив показника на результуючий показник незначний, 3 бали – вплив показника на результуючий показник посередній, 4 бали – вплив показника на результуючий показник значний, 5 балів – вплив показника на результуючий показник сильний.

Після чого дані експертної оцінки вагомості факторів усереднюються та перевіряються на достовірність з використанням коефіцієнта конкордації:

$$K_{\text{конк}} = \frac{12 \times S}{m^2 \times (n^3 - n)}, \quad (13)$$

де S – сума квадратів відхилень;

m – чисельність експертів в експертній групі;

n – кількість показників, що оцінюються експертами.

Сума квадратів відхилень обчислюється так:

$$S = \sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{ij}}{n} \right)^2, \quad (14)$$

де a_{ij} – вагомість i -го показника, надана йому j -им експертом.

Коефіцієнт конкордації – це число від 0 до 1, що показує узгодженість думок експертів при проведенні ранжирування якихось властивостей. Чим ближче це значення до 0, тим узгодженість вважається нижчою. При величині даного коефіцієнта менше 0,3 думки експертів вважаються неузгодженими. При знаходженні величини коефіцієнта в діапазоні від 0,3 до 0,7 узгодженість вважається середньою. При величині більше 0,7 узгодженість приймається як висока. Таким чином, чим далі він від 0 і ближче до 1, тим думки більш узгоджені.

Результати розрахунків занести до табл. 20.

Перевірку достовірності експертної оцінки слід здійснювати на кожному з етапів визначення вагомості факторів.

5. Розрахувати факторні та загальний коефіцієнти конкордації за формулою (13).

6. Використовуючи формули (15)-(18), розрахувати факторні показники конкурентоспроможності підприємства.

6.1. Факторний показник ефективності виробничої діяльності підприємства розраховується так:

$$ЕВД = a_1 \times B_{1 \text{ грн.}} + a_2 \times \Phi_B + a_3 \times R_B + a_4 \times W_{\text{пр}}, \quad (15)$$

де a_1, a_2, a_3, a_4 – коефіцієнти вагомості внутрішніх факторних нормованих показників (установлюються з використанням експертного методу);

$B_{1 \text{ грн.}}$ – нормований показник витрат виробництва на 1 грн. товарної продукції підприємства;

Φ_B – нормований показник фондівддачі;

R_B – нормований показник рентабельності виробництва товару;

$W_{\text{пр}}$ – нормований показник продуктивності праці персоналу.

6.2. Факторний показник фінансового стану підприємства визначається наступним чином:

$$\Phi C = a_1 \times K_{\text{авт}} + a_2 \times K_{\text{зл}} + a_3 \times K_{\text{об}} \quad (16)$$

де a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти вагомості внутрішніх факторних нормованих показників (установлюються з використанням експертного методу);

$K_{\text{авт}}$ – нормований показник коефіцієнту автономії;

$K_{\text{зл}}$ – нормований показник коефіцієнту загальної ліквідності;

$K_{\text{об}}$ – нормований показник коефіцієнту оборотності обігових коштів.

6.3. Факторний показник ефективності збутової діяльності підприємства обчислюється за формулою:

$$ЕЗД = a_1 \times R_{\text{пр}} + a_2 \times PC + a_3 \times R_{\text{марк}} \quad (17)$$

де a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти вагомості внутрішніх факторних нормованих показників (установлюються з використанням експертного методу);

$R_{\text{пр}}$ – нормований показник рентабельності продажу товару;

PC – нормований показник ринкової частки підприємства;

$R_{\text{марк}}$ – нормований показник рентабельності витрат на маркетинг.

6.4. Факторний показник конкурентоспроможності товару розраховується так:

$$КТ = a_1 \times K_{\text{пр}} + a_2 \times K_{\text{ц}} + a_3 \times K_{\text{ят}} \quad (18)$$

де a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти вагомості внутрішніх факторних нормованих показників (установлюються з використанням експертного методу);

$K_{\text{пр}}$ – нормований показник коефіцієнта продажу товару;

$K_{\text{ц}}$ – нормований показник коефіцієнта ціни товару;

$K_{\text{ят}}$ – нормований показник коефіцієнта якості товару.

Результати розрахунків занести до табл. 21.

Таблиця 21

Розрахунок факторних показників конкурентоспроможності підприємства

Показник	Коефіцієнт вагомості k_{a_i}	Нормоване значення			Зважене нормоване значення; факторний показник		
		1-й рік	1-й рік	2-й рік	1-й рік	1-й рік	2-й рік
Ефективність виробничої діяльності підприємства							
B_1 грн.							
Φ_v							
R_v							
$W_{\text{пр}}$							
ЕВД							
Фінансовий стан підприємства							
$K_{\text{авт}}$							
$K_{\text{зл}}$							
$K_{\text{об}}$							
ФС							
Ефективність збутової діяльності підприємства							
$R_{\text{пр}}$							
рч							
$R_{\text{марк}}$							
ЕЗД							
Конкурентоспроможність товару							
$K_{\text{пр}}$							
$K_{\text{ц}}$							
$K_{\text{ят}}$							
КТ							

7. Визначити коефіцієнти вагомості факторних показників конкурентоспроможності підприємства за допомогою таблиці 22.

Таблиця 22

Результати експертної оцінки вагомості факторних показників конкурентоспроможності підприємства

Показник	Номер експерта										$\sum_{i=1}^n a_{ij}$	Коефіцієнт вагомості k_{a_i}
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
ЕВД												
ФС												
ЕЗД												
КТ												
Σ												

8. Розрахувати інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства за формулою (19):

$$K_{\text{кп}} = a_1 \times \text{ЕВД} + a_2 \times \text{ФС} + a_3 \times \text{ЕЗД} + a_4 \times \text{КТ}, \quad (19)$$

де a_1, a_2, a_3, a_4 – коефіцієнти вагомості факторних показників (установлюються з використанням експертного методу);

ЕВД – факторний показник ефективності виробничої діяльності підприємства;

ФС – факторний показник фінансового стану підприємства;

ЕЗД – факторний показник ефективності збутової діяльності підприємства;

КТ – факторний показник конкурентоспроможності товару.

Зробити висновки.

Рекомендована література: [1. С. 23-31], [3. С. 28-37], [5. С. 142-187], [6. С. 75-97], [7. С. 41-57], [8. С. 27-34]

Практичне заняття № 5 (2 год.)

Тема. Діагностика конкурентоспроможності продукції

Мета: розкрити механізм проведення діагностики конкурентоспроможності продукції

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати:

а) зміст наступних економічних категорій:

Конкурентоспроможність продукції. Ціна споживання. Критеріями оцінки конкурентоспроможності продукції. Диференціація товарів. факторів впливу на конкурентоспроможність продукції підприємства: економічні фактори, класифікаційні фактори (параметри призначення продукції), техніко-технологічні фактори, нормативно-правові (юридичні) фактори, ергономічні фактори, естетичні фактори, організаційні фактори, нецінові фактори. Основні етапи проведення діагностики конкурентоспроможності продукції. Життєвий цикл товару. «Тверді» параметри. «М'які» параметри. Одиничний показник конкурентоспроможності. Груповий показник конкурентоспроможності. Інтегральний показник конкурентоспроможності.

б) відповіді на питання:

1. Конкурентоспроможність продукції: сутність і особливості оцінки
2. Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції підприємства
3. Методологічні засади оцінки конкурентоспроможності продукції
4. Основні етапи проведення діагностики конкурентоспроможності продукції
5. Оцінка конкурентоспроможності перспективних виробів
6. Напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства

2) *вміти*: виконувати завдання

Завдання 1

На ринку існує чотири товари-конкуренти. Досліджуване підприємство хоче вивести на ринок новий товар. Для прогнозування його конкурентоспроможності було проведено експертне опитування 50 осіб, з яких новому товару віддали перевагу:

- порівняно з товаром 1 – 25 осіб;
- порівняно з товаром 2 – 15 осіб;
- порівняно з товаром 3 – 20 осіб;
- порівняно з товаром 4 – 40 осіб.

Який товар буде найбільш конкурентоспроможним після виведення нового товару на ринок?

Методичні вказівки до виконання завдання 1

1. Визначити ринкову силу оцінювання товару порівняно з кожним товаром-конкурентом:
2. Визначити прогнозовану частку продажу оцінюваного товару:

$$Q = \frac{1}{1 + \frac{1 - P_{c1}}{P_{c1}} + \frac{1 - P_{c2}}{P_{c2}} + \frac{1 - P_{c3}}{P_{c3}} + \frac{1 - P_{c4}}{P_{c4}}}$$

3. Визначити прогнозовані частки продаж товарів-конкурентів на основі показників ринкової сили оцінюваного товару.

Зробити висновки.

Завдання 2

На підставі табл. 1 розрахувати рейтинги продукту та визначити кращу модель.

Таблиця 1

Обчислення рейтингу двох типів кавомолок

Показник якості	Одиниця вимірювання	Порівняльна модель, P_i	Базова модель, P_{ib}
Номінальний вміст зерен кави	г	50	30
Час розмелювання	с	50	30
Номінальна потужність	Вт	150	130
Ефективність розмелювання	%	95	90
Маса	кг	1,0	0,8

Методичні вказівки до виконання завдання 2

1. Відносний показник якості товару обчислюється за формулами:

$$Q = \frac{P_i}{P_{ib}} \quad (1)$$

або

$$Q = \frac{P_{ib}}{P_i}, \quad (2)$$

де: P_i – одиничний показник якості, що оцінюється;
 P_{ib} – одиничний показник якості базової моделі.

Перша формула застосовується для оцінки тих показників, збільшення яких свідчить про підвищення якості продукції (потужність, продуктивність, ресурс, довговічність). Друга формула застосовується для оцінки співвідношення показників, зменшення яких забезпечує підвищення якості (зменшення матеріаломісткості, витрат пального, споживання енергії, похибки вимірювань тощо). Отже, для визначення рейтингу товару необхідно здійснити диференційовану оцінку окремих показників, добуток яких дасть можливість визначити загальну кількісну характеристику переваг одного виробу над іншим (табл. 2).

Таблиця 2

Ранжування двох кавомолок

Показник якості	Одиниця вимірювання	Порівняльна модель, P_i	Базова модель, P_{ib}	Формула розрахунку	Відносний показник якості	Рейтинг, R_t
Номінальний вміст зерен кави	г					
Час розмелювання	с					
Номінальна потужність	Вт					
Ефективність розмелювання	%					
Маса	кг					

Зробити висновки.

Завдання 3

На підставі даних таблиці 3 побудувати криві життєвих циклів основних видів молочної продукції ПП Маргарян Л. С. Мелітопольського району Запорізької області. Зробити висновки.

Таблиця 3

Динаміка реалізації основних видів продукції ПП Маргарян Л. С., ц

Вид продукції	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Масло тваринне	8	6	5	3	2
Сир сулугуні “Палички”	106	80	72	65	53
Сир сулугуні “Нитковий”	46	42	38	29	39
Сир сулугуні “Косичка”	13	10	11	15	16
Сир ковбасний копчений	52	30	24	22	12
Сир бринза “Східний”	66	49	35	39	36
Всього по продукції	291	217	185	173	158

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 3

За даними табл. 3 побудувати криві життєвих циклів основних видів молочної продукції ПП Маргарян Л. С. Мелітопольського району Запорізької області на рис. 1 та зробити висновки.

Завдання 4

Підприємство виробляє верстати, які морально застарілі, але ще користуються попитом. В результаті впровадження системи управління якістю та розробки нової моделі верстату у новій моделі буде підвищена продуктивність в 1,6 рази, надійність – у 2 рази та довговічність до першого капітального ремонту – в 1,5 рази. Економічні показники старої та нової моделей наведені у табл. 4.

Вага технічних показників продуктивності, надійності та довговічності відповідно – 0,4, 0,3, 0,3.

Необхідно: розрахувати показник конкурентоспроможності нової моделі верстата у порівнянні зі старою.

Таблиця 4

Економічні показники моделей верстатів

№ з/п	Показники	Стара модель	Нова модель
1	Ціна, тис. грн.	35,7	60,3
2	Профілактика якості, тис. грн.	-	1,0
<i>Витрати на ремонти</i>			
3	Планові, тис. грн.	85	40
4	Позапланові, тис. грн.	13	-
5	Аварійні, тис. грн.	9	-
6	Транспортні витрати, тис. грн.	15	15
7	Витрати на монтаж та технічне обслуговування, тис. грн.	7	7

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 4

Вважати, що верстат відповідає вимогам нормативних документів, тобто має індекс нормативних параметрів 1,0.

Розрахунок ціни споживання проводити для повного строку експлуатації.

1. Визначити індекс технічних параметрів за формулою:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n a_i \cdot q_i, \quad (1)$$

де q_i – параметричний індекс i -го параметра, що розраховується за формулами (2) або (3);

a_i – вага i -го параметра.

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i6}} \quad (2)$$

$$q'_i = \frac{P_{i6}}{P_i} \quad (3)$$

де P_i – значення i -го досліджуваного показника;

P_{i6} – базове (еталонне) значення i -го показника.

З формул (2) та (3) обирають ту, при якій збільшенню відносного значення показника відповідає підвищення конкурентоспроможності продукції. Наприклад: відносне значення потужності виробу розраховується за допомогою формули (2), а для розрахунку питомих витрат електроенергії виробом користуються формулою (3).

2. Розрахувати повну вартість верстатів за весь період їх експлуатації за формулою:

$$B = B_o + \sum_{i=1}^T CB_i \cdot \alpha_i, \quad (4)$$

де B – повні витрати споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції;

B_o – одноразові витрати на придбання продукції;

CB_i – сумарні витрати на експлуатацію продукції, що відносяться до i -го року її служби;

α_i – коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року;

T – термін служби.

3. Визначити індекс економічних параметрів за формулою:

$$I_{ЕП} = (B_o + \sum CB_{опi} \cdot \alpha_i) / (B_3 + \sum CB_{3i} \cdot \alpha_i), \quad (5)$$

де B_o та B_3 – одноразові витрати на придбання відповідно оцінюваної продукції та зразка;

$CB_{опi}$ та CB_{3i} – витрати на експлуатацію або споживання відповідно оцінюваної продукції та зразка в i -тому році.

4. Розрахувати інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності нового верстату за формулою:

$$III = I_{HP} \cdot \frac{I_{TP}}{I_{EP}} \quad (6)$$

При $III > 1$ продукція конкурентоспроможна на конкретному ринку, при $III < 1$ продукція не конкурентоспроможна на конкретному ринку. Тобто конкурентоспроможною є така продукція, в якій відношення корисного ефекту до витрат споживача є найбільшим порівняно з іншими.

Зробити висновки.

Завдання 5

АТ «Норд» – відомий вітчизняний виробник побутової техніки, планує вийти на ринок однієї з країн Далекого Сходу. Національне виробництво побутових холодильників у цій країні задовольняє попит лише на 20 – 25%, тому інтерес з боку експортерів-виробників цієї продукції досить великий. Основним конкурентом виступає фірма «Лехел», продукція якої вже захопила 20% досліджуваного ринку.

АТ «Норд» розглядає можливість виходу на ринок даної країни з холодильниками марок «Фріз» та «Сіріус». Параметри якості холодильників наведено в таблиці 5, а вартісні характеристики – у табл. 6.

Таблиця 5

Основні параметри холодильників підприємств «Норд» та «Лехел»

№ з/п	Параметр	Розмірність параметра	Марка холодильника підприємства			Коефіцієнт вагомості параметра
			АТ «Норд»		«Лехел»	
			«Фріз»	«Сіріус»		
1	Надійність (ресурс)	тис. год.	130	100	130	0,30
2	Температура низькотемпературного відділення (НТВ)	°С	-15	-12	-12	0,19
3	Ємність НТВ	дм ³	50	40	60	0,20
4	Дизайн, у балах за 10-бальною шкалою	бал	6	4	5	0,15
5	Об'єм	л	280	250	240	0,16

Таблиця 6

Вартісні характеристики холодильників підприємств «Норд» та «Лехел»

№ з/п	Вартісні характеристики	Марка холодильника		
		«Фріз»	«Сіріус»	«Лехел»
1	Ціна, грн.	1700	1400	1700
2	Сумарні витрати споживачів за весь термін експлуатації, грн.	4500	6600	5000

Необхідно визначити інтегральні показники конкурентоспроможності двох марок холодильників підприємства «Норд» відносно холодильника фірми «Лехел» й обґрунтувати рішення про доцільність виводу продукції на досліджуваний ринок.

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 5

I. Розрахунок інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності для холодильника марки «Фріз»:

- 1) Розрахувати одиничні технічні параметри за формулами (2), або (3).
- 2) Розрахувати індекс технічний параметрів за формулою (1).
- 3) Розрахувати індекс економічних параметрів за формулою (6).
- 2) Визначити інтегральний показник конкурентоспроможності товару за формулою (1).

Зробити висновки.

II. Розрахунок інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності для холодильника марки «Сіріус»:

- 1) Розрахувати одиничні технічні параметри за формулами (2), або (3).
- 2) Розрахувати індекс технічний параметрів за формулою (1).
- 3) Розрахувати індекс економічних параметрів за формулою (6).
- 4) Визначити інтегральний показник конкурентоспроможності товару за формулою (1).

Зробити висновки.

Зробити загальний висновок.

Завдання 6

Електротехнічна фірма «Олімп» виробляє обігрівачі для офісів та побутових споживачів і успішно конкурує на українському ринку з вітчизняними та закордонними виробниками.

Для встановлення ціни на нову модель обігрівача фірма вирішила застосувати конкурентну модель ціноутворення, беручи за основу продукцію свого основного конкурента. При цьому вона хоче отримувати прибуток у розмірі, не меншому 25 % від собівартості продукції, яка становить 620,2 грн./один.

Маркетологи фірми провели аналіз конкурентоспроможності нового товару відносно базового виробу конкурента. Аналіз показав, що за технічними параметрами новий виріб поступається базовому (індекс технічних параметрів $I_{ТП} = 0,86$), але за економічними параметрами має кращі позиції ($I_{ЕП} = 0,94$). Ціна базового виробу конкурентів – 860 грн.

Визначити ціну нового обігрівача за рівнем його конкурентоспроможності. Перевірити, чи виконується при такій ціні умова граничного рівня прибутковості, встановленого фірмою.

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 6

1. Інтегральний показник конкурентоспроможності нового обігрівача фірми порівняно з базовим виробом конкурентів обчислюється за формулою (6).

2. Ціна нового обігрівача згідно з конкурентною моделлю ціноутворення повинна обчислюватися за формулою:

$$Ц = Ц_{\text{баз}} \times ІП, \quad (7)$$

3. Прибутковість фірми (відносно собівартості) повинна обчислюватися за формулою:

$$\Delta П = \frac{Ц - S}{S} \cdot 100. \quad (8)$$

Зробити висновки.

Завдання 7

Оцініть конкурентоспроможність футболок марок *A*, *B* і *C* за допомогою мультиатрибутивної моделі установок М. Фішбейна. Результати анкетування споживачів відображено у таблиці 7.

Таблиця 7

Результати анкетування

Найбільш істотні атрибути товару відповідно до результатів анкетування споживачів	Середня оцінка споживачами кожного атрибуту e_i (від «3» - дуже добре, до «-3» - дуже погано)	Середня сила уявлення споживачів про наявність у товару атрибуту b_i (від «3» - дуже імовірно, до «-3» - малоімовірно)		
		Марка А	Марка В	Марка С
Ціна менше 100 гривень	-2	-3	-1	3
Довговічність	2	3	1	-1
Комфортність	1	2	3	1
Потрібний колір	3	1	3	2

Методичні вказівки до виконання завдання 7

Необхідно розрахувати показники зваженої оцінки атрибутів по кожному товару та зробити висновки.

Завдання 8

Оцініть конкурентоспроможність шампанського марок А і В, використовуючи метод „ідеальної точки”. Результати анкетування споживачів відображено у таблиці 8.

Таблиця 8

Результати анкетування для методу ідеальної точки

Найбільш важливі для споживача атрибути	Важливість, W_i	Ідеальна точка, I_i	Уявлення про фактичну величину атрибуту, X_i	
			Марка А	Марка В
Прозорість висока (1)-низька (7)	5	3	2	3
Ціна висока (1)-низька (7)	6	4	2	6
Колір відповідність (1)-невідповідність (7)	4	6	4	5
Мус інтенсивний (1)-слабкий(7)	3	6	2	2
Смак солодкий(1)-гіркий(7)	5	4	4	3

Методичні вказівки до виконання завдання 8

Необхідно розрахувати показники A оцінки атрибутів по кожному товару за формулою:

$$A = \sum_{i=1}^n |X_i - I_i| \times W_i, \quad (10)$$

Зробити висновки.

Рекомендована література: [1. С. 31-42], [3. С. 37-44], [5. С. 142-187], [6. С. 111-122], [7. С. 57-79], [8. С. 34-42]

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ДІАГНОСТИКА ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Практичне заняття № 6 (2 год.)

Тема 7. Діагностика майна і ринкова ціна підприємства

Мета: розкрити механізм проведення діагностики майна і ринкової ціни підприємства

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати:

а) зміст наступних економічних категорій:

Види оціночних вартостей. Вартість в користуванні. Вартість в обміні. Повна вартість відтворення (відновна вартість). Повна вартість заміщення. Вартість залишкового заміщення. Страхова вартість. Інвестиційна вартість (у користуванні). Ринкова вартість. Інвестиційна вартість (в обміні). Ліквідаційна вартість. Принципи оцінки вартості підприємства. Методи доходного підходу оцінки вартості бізнесу. Метод дисконтування грошових потоків. Підходи до визначення ставки дисконтування: модель середньої зваженої вартості капіталу; модель оцінки капітальних активів; модель кумулятивної побудови. Метод капіталізації доходу. Капіталізація. Методи ринкової екстракції. Модель Ринга. Модель Інвуда. Модель Хоскальда. Модель Гордона. Метод Едвардса-Белла-Ольсона. Методи порівняльного підходу оцінки вартості бізнесу. Метод ринку капіталу (компанії-аналога). Метод угод (продажів). Метод галузевих коефіцієнтів. Ціновий мультиплікатор. Інтервальні мультиплікатори. Моментні мультиплікатори. Методи майнового підходу оцінки вартості бізнесу. Упорядкована ліквідаційна вартість. Примусова ліквідаційна вартість. Ліквідаційна вартість припинення існування активів підприємства.

б) відповіді на питання:

1. Підприємство як майновий комплекс
2. Види оціночної вартості. Економічні принципи оцінки вартості майна підприємства.
3. Методи доходного підходу оцінки вартості бізнесу
4. Методи порівняльного підходу оцінки вартості бізнесу
5. Методи майнового підходу оцінки вартості бізнесу
6. Діагностична матриця можливих ситуацій та управлінських висновків щодо застосування різних методів оцінки вартості підприємства

2) вміти: виконувати завдання

Завдання 1

Визначити вартість підприємства методом капіталізації його доходів, якщо: фактична та прогнозна структура капіталу підприємства становить 3 : 7; власний капітал – 300 **(3)** тис. грн.; позичковий капітал – 700 **(3)** тис. грн.; стабільний прогнозований обсяг чистого прибутку – 57 **(3)** тис. грн.; плата за користування позичковим капіталом – 15% річних, що складає 105 **(3)** тис. грн.; інвестор готовий вкладати кошти в корпоративні права підприємства за мінімальної ставки дохідності в 19%.

Зміна вихідних даних за варіантами (3)

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 1

1. Розрахувати ставку дисконту за методом середньозваженої вартості капіталу:

$$WACC(r) = B_{ПК}(1-ПП)w_{ПК} + B_{ВК}w_{ВК}, \quad (1)$$

де r – ставка дисконту;

$B_{ПК}$, $B_{ВК}$ – вартість залучення позикового та власного капіталу відповідно;

$ПП$ – ставка податку на прибуток підприємства;

$w_{ПК}$, $w_{ВК}$ – відповідно частки позикового та власного капіталу у структурі капіталу підприємства.

2. Визначити вартість підприємства методом капіталізації доходу.

$$V_c = \frac{NOR}{r}, \quad (2)$$

де NOR – чистий операційний дохід підприємства за рік;

3. Здійснити перевірку розрахунку шляхом бруто-підходу.
4. Визначити дохід з урахуванням плати за позику.

Завдання 2

Проведіть оцінку вартості чистих активів підприємства використовуючи дані таблиці 1.

Вихідні дані

Показник	Нескориговані дані, грн.	Коригування, %
<i>Актив</i>		
Основні засоби	3000 (3)	+10
Виробничі запаси	360 (3)	+20
Дебіторська заборгованість	800 (3)	-25
Грошові кошти та їх еквіваленти	400 (3)	+30
<i>Пасив</i>		
Довгострокові зобов'язання	4000 (3)	-8
Короткострокові зобов'язання	560 (3)	+15

Зміна вихідних даних за варіантами (3)

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 2

1. За даними табл.1 визначити величину скоригованих активів.
2. За даними табл.1 визначити величину скоригованих пасивів.
3. Визначити чисті активи підприємства.

Завдання 3

Підприємство реалізує зерно з величиною показника ризику 0,7. Прибуток підприємства у поточному періоді становив 10 (3) тис. грн., а витрати – 178 (3) тис. грн. Середній рівень прибутковості досліджуваного ринку 5%. Оцінити ризикованість підприємства. Визначити вартість капіталу у відповідності до цінової моделі капітальних активів.

Зміна вихідних даних за варіантами (3)

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 3

$$r = \beta \times (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C, \quad (3)$$

де r – ставка дисконтування;

β – коефіцієнт систематичного ризику, що враховує співвідношення коливань середнього курсу цінних паперів компанії та середньо ринкового. Розраховується міжнародними компаніями, що досліджують активність фондових ринків за допомогою статистичних методів;

R_m – середня ринкова доходність пакету акцій компанії, або норма доходності що влаштовує інвестора;

- R_f – безризикова норма доходності (відношення прибутку до витрат);
 S_1 – премія за ризик для малих підприємств;
 S_2 – премія за ризик для конкретної компанії;
 C – ризик характерний для виконання діяльності в конкретній компанії.

Завдання 4

Трьом підприємствам (№ 1, 2, 3) запропоновано на вибір до здійснення три інвестиційні проекти (А, Б, В). Основні показники проектів наведені у табл. 2-4.

Таблиця 2

Показники проекту А

Інвестиційні витрати (1-й рік), грн.	400 000
Доходи за роками реалізації проекту, грн.:	
1-й рік	0
2-й рік	100 000
3-й рік	130 000
4-й рік	170 000
5-й рік	180 000
6-й рік	250 000
7-й рік	350 000
Ставка дисконту, %	10

Таблиця 3

Показники проекту Б

Інвестиційні витрати (1-й рік), грн.	300 000
Доходи за роками реалізації проекту, грн.:	
1-й рік	0
2-й рік	190 000
3-й рік	180 000
4-й рік	150 000
5-й рік	70 000
6-й рік	50 000
Ставка дисконту, %	10

Таблиця.4

Показники проекту В

Інвестиційні витрати (1-й рік), грн.	200 000
Доходи за роками реалізації проекту, грн.:	
1-й рік	0
2-й рік	170 000
3-й рік	150 000
4-й рік	80 000
5-й рік	60 000
Ставка дисконту, %	10

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Підприємство № 1 є великим підприємством, що володіє значними фінансовими ресурсами і спрямоване при прийнятті інвестиційного рішення, в першу чергу, на максимізацію прибутку.

Підприємство № 2 є середнім підприємством, його здатність відчужувати кошти на тривалий період дещо обмежена, тому при прийнятті інвестиційного рішення, дане підприємство керується критерієм максимізації прибутку в короткостроковому періоді (наприклад, за першу половину терміну реалізації проєкту).

Підприємство № 3 є малим підприємством з вкрай обмеженою здатністю до відчуження фінансових коштів на тривалий період, тому головним критерієм при прийнятті інвестиційного рішення є отримання прибутку в максимально короткостроковому періоді.

На підставі результатів оцінки ефективності проєктів А, Б, В, обґрунтувати інвестиційні рішення підприємств № 1, 2, 3 за критеріями чистого дисконтованого доходу, індексу дохідності та періоду окупності проєкту.

Методичні вказівки до виконання завдання 4

1. Чистий дисконтований дохід обчислюється так:

$$\text{ЧДД} = \sum D \times d - \sum \text{ІВ} \times d \quad (4)$$

де D – дохід, тис. грн.;

ІВ – інвестиційні витрати, тис. грн.;

d – коефіцієнт дисконтування:

$$d = \frac{1}{(1 + r)^t}, \quad (5)$$

де r – ставка (норма) дисконту, %.

Проєкт є ефективним, якщо $\text{ЧДД} > 0$. Більш ефективним є інвестиційний проєкт, який характеризується більшим ЧДД.

2. Індекс дохідності є відношенням дисконтованих доходів і дисконтованих витрат за всі роки реалізації інвестиційного проєкту:

$$\text{ІД} = \sum D \times d \div \sum \text{ІВ} \times d \quad (6)$$

Проект є ефективним, якщо $ID > 1$. Більш ефективним є інвестиційний проект, який характеризується більшим ID .

3. Період окупності проекту визначається за допомогою графічного методу як точка перетину кривої акумульованих дисконтованих доходів по рокам реалізації проекту та прямої загальної суми дисконтованих інвестиційних витрат (рис. 1).

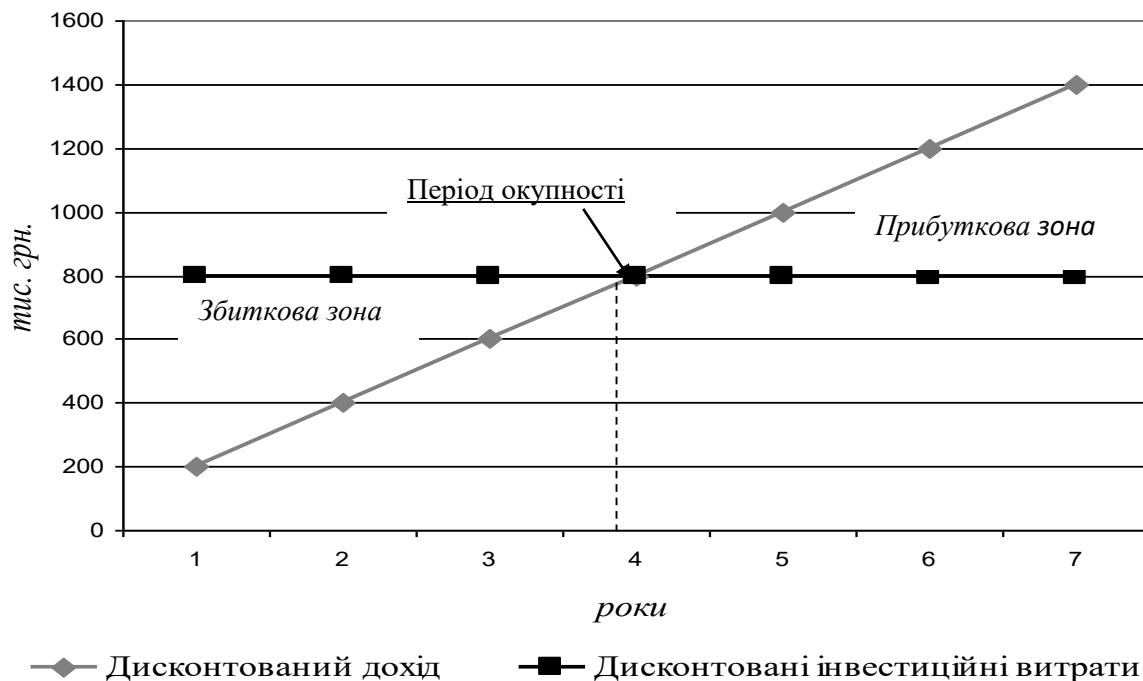


Рис. 1. Період окупності проекту (приклад)

Більш ефективним є інвестиційний проект, який характеризується меншим періодом окупності.

Завдання 5

На виробничому підприємстві АТ “Флора” розглядають пропозицію фінансувати об’єкт для виробництва нового продукту “Троянда”. Очікується, що життєвий цикл “Троянди” складатиме п’ять років. Динаміка реалізації та витрат, що передбачаються, наведена в таблиці 5.

Таблиця 5

Динаміка реалізації та витрат, що передбачаються, при виробництві продукту “Троянда”

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Обсяг реалізації, Q, штук	35 000	40 000	50 000	40 000	20 000
Ціна реалізації, P, грн. за шт.	80	80	84	84	80
Середні змінні витрати, AVC, грн.	45	46	47	48	49

Розраховано, що у випадку здійснення капіталовкладень щорічно поновлювані постійні витрати зростають на 300 тис. грн. на рік.

Вартість виробничого об'єкту 2500 тис. грн. Очікується, що його ліквідаційна вартість після п'яти років експлуатації становитиме 200 тис. грн.

АТ встановило розрахункову ставку відсотку 25 % на рік.

1. Визначити чисту дисконтовану вартість.
2. Розрахувати величину внутрішньої норми окупності інвестицій.
3. Визначити термін повного відшкодування капіталовкладень.

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 5

I. 1) Для розрахунку чистої дисконтованої вартості необхідно визначити величину прогнозованого прибутку на протязі п'яти років експлуатації об'єкта (таблиця 6).

1.1. Валовий прибуток від реалізації одиниці продукції розраховується за формулою:

$$Pr = P - AVC \quad (7)$$

1.2. Загальний валовий прибуток визначається за формулою:

$$Pr_{\text{заг}} = Pr \times Q \quad (8)$$

1.3. Прогнозований прибуток розраховується за формулою:

$$Pr_{\text{прогноз}} = Pr_{\text{заг}} - TFC \quad (9)$$

Розраховані показники звести до таблиці 6.

Таблиця 6

Розрахунок прогнозованого прибутку

Рік	Валовий прибуток від реалізації одиниці продукції, Pr , грн.	Загальний валовий прибуток, $Pr_{\text{заг.}}$, тис. грн.	Щорічно відновлювальні постійні витрати, TFC , тис. грн.	Прогнозований прибуток, $Pr_{\text{прогноз}}$, тис. грн.
1-й				
2-й				
3-й				
4-й				
5-й				

2) Розрахунок чистої дисконтованої вартості для зручності представити у вигляді таблиці 7.

2.1. Цикл платежів та надходжень визначається за формулою:

$$R = I + Pr_{\text{прогноз}} \quad (10)$$

2.2. Коефіцієнт дисконтування знаходимо за формулою (5).

2.3. Чиста дисконтована вартість для кожного року розраховується за формулою (4).

Відповідні розрахунки звести до табл. 7.

Таблиця 7

Розрахунок чистої дисконтованої вартості

Рік	Виплати по інвестиціях, I , тис. грн.	Прогнозований прибуток, $Pr_{\text{прогноз.}}$, тис. грн.	Цикл платежів та надходжень, R , тис. грн.	Коефіцієнт дисконтування, $d (r = 25 \%)$	Чиста дисконтована вартість, NDV , тис. грн.
0-й					
1-й					
2-й					
3-й					
4-й					
5-й					
Разом					

Зробити висновки.

II. Для розрахунку внутрішньої норми окупності інвестиції необхідно визначити таку величину ставки відсотку, за якої чиста дисконтована вартість дорівнює нулю.

III. Для визначення терміну повного відшкодування капіталовкладень необхідно розрахувати цикл платежів та надходжень із наростаючим підсумком (таблиця 8).

Таблиця 8

Розрахунок терміну повного відшкодування капіталовкладень

Рік	Цикл платежів та надходжень, тис. грн.	Цикл платежів та надходжень, із наростаючим підсумком, тис. грн.
0-й		
1-й		
2-й		
3-й		
4-й		
5-й		
Разом		

Зробити висновки.

Завдання 6

Підприємство ПАТ «Альт Енержі» буде здійснювати генерацію електричної енергії за допомогою фотоелектричних пластин (ФЕП) і постачання її в мережу по «зеленому тарифу».

Необхідно розрахувати показники ефективності інвестиційного проекту та зробити висновки про дані, подані у таблиці 9. Має місце фізичний знос фотоелектричних пластин ($C_{\text{фіз}}$).

Таблиця 9

Вихідні дані для розрахунків

Стартові інвестиції IC , тис. євро	Поточні інвестиції IC_i , тис. євро	$C_{\text{фіз}}$, %	Ціна (Π), євро	Валова продукція (ВП), $\kappa Bm/рік$	r , %	T , років
1 550	22	0,05	0,4563	1 035 600	10	5

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 6

1.1. Розраховуємо грошовий потік для кожного року та заносимо дані у табл. 11:

$$D = \text{ВП} \times C_{\text{фіз}} \times \Pi \quad (11)$$

1.2. Розрахувати коефіцієнти дисконтування за формулою (5).

1.3. Розрахувати дисконтований грошовий потік ($D \times d$) для кожного року та занести дані до табл. 10.

1.4. Розрахувати дисконтовані витрати ($IB \times d$) для кожного року та занести дані до таблиці 10.

Таблиця 10

Розрахунок ефективності інвестиційного проекту

Роки	Грошовий потік (D), євро	Дисконтований грошовий потік (DD), євро	Дисконтовані витрати (IB_d), євро
1			
2			
3			
4			
5			
Усього			

1.5. Розрахунок чистої теперішньої вартості провести за формулою (4).

2.1. Залишок невідшкодованих інвестицій розрахувати за формулами:

$$IB_{\text{зал.1}} = IB_{\text{поч.}} + IB_1 - DD_1 \quad (12)$$

$$IB_{\text{зал.2}} = IB_{\text{зал.1}} + IB_2 - DD_2 \quad (13)$$

$$IB_{\text{зал.3}} = IB_{\text{зал.2}} + IB_3 - ДД_3 \quad (14)$$

$$IB_{\text{зал.4}} = IB_{\text{зал.3}} + IB_4 - ДД_4 \quad (15)$$

$$IB_{\text{зал.5}} = IB_{\text{зал.4}} + IB_5 - ДД_5 \quad (15)$$

2.2. Розрахунок дисконтованого терміну окупності здійснити за формулою:

$$T_{\text{ок}} = nt_{\text{ок}} + IB_{\text{ок}} \div ДД_{\text{ок}} \quad (17)$$

де $nt_{\text{ок}}$ – число років, що передують року окупності;

$IB_{\text{ок}}$ – невідшкодовані інвестиції на початок року окупності, грн.;

$ДД_{\text{ок}}$ – дисконтований грошовий потік в рік окупності грн.

3. Індекс рентабельності розраховуємо за формулою:

$$PI = \frac{ЧДД}{\sum IB_d + IB_{\text{поч.}}} + 1 \quad (18)$$

Зробити висновок.

Завдання 7

У 1-му році на підприємство надійде 180000 грн., у 2-му році – 130000 грн., у 3-му році – 120000 грн., у 4-му році – 100000 грн.

Підприємство планує наступні витрати: у 1-му році – 150000 грн., у 2-му році – 120000 грн., у 3-му році – 110000 грн., у 4-му році – 110000 грн. Безризикова ставка – 7%, премія за ризик придбання даного підприємства – 10%.

Визначити поточну вартість підприємства.

Зміна вихідних даних за варіантами

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Методичні вказівки до виконання завдання 7

Поточну вартість підприємства слід визначити за формулою:

$$V_c = \sum_{i=1}^t \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (19)$$

Завдання 8

Необхідно провести оцінку вартості підприємства та заповнити таблиці 12 та 13, використовуючи при цьому методи, які засновані на прогнозах грошових потоків (метод дисконтованих грошових потоків та метод прямої капіталізації). Діяльність підприємства-об'єкта оцінки характеризується даними наведеними у таблиці 11.

Таблиця 11

Інформація про діяльність об'єкта оцінки за останній звітний період

Найменування показника	Одиниці виміру	Позначення показника	Значення
Частка зобов'язань	%	$w_3 = 3/(BK + 3)$	20
Інвестиції	тис. грн.	I	1200 (3)
Амортизація	тис. грн.	A	800 (3)
Зміна власного оборотного капіталу	тис. грн.	ΔBOK	100 (3)
Прибуток до виплати процентів і податків	тис. грн.	Π	1000 (3)
Сума процентів за зобов'язаннями	тис. грн.	Π_3	36,7 (3)
Ставка податку на прибуток	%	$\Pi\Pi$	25
Вартість власного капіталу	%	B_{BK}	25
Вартість зобов'язань підприємства	%	B_3	5

Зміна вихідних даних за варіантами (3)

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Частка зобов'язань, необхідних для забезпечення прогнозованого прибутку, та величина доходів у даному прикладі є постійними величинами протягом усього інтервалу прогнозу (5 років). Зміни оборотного капіталу та чистих інвестицій не очікується, оскільки не передбачається зростання підприємства в прогнозному періоді.

Продовжена вартість розраховується шляхом капіталізації доходу першого постпрогнозного періоду за умов необмеженого періоду життя підприємства в стабільних умовах (постійних грошових потоках).

Таблиця 12

Розрахунок вартості підприємства через грошовий потік для всього інвестованого капіталу, тис. грн.

Показник	Періоди (i)					Продовжена вартість
	1	2	3	4	5	
$\Pi \times (1 - \Pi\Pi)$						
$\Gamma\Pi_i$						
$1/(1+r)^i$ (дисконтний множник)						
$\Delta \Gamma\Pi_i$						
Вартість підприємства, враховуючи зобов'язання (ВП)						
Остаточна вартість підприємства ($ВП \times (1 - w_3)$)						

Розрахунок вартості підприємства через грошовий потік для власного капіталу, тис. грн.

Показник	Періоди (і)					Продовжена вартість
	1	2	3	4	5	
$(П - П_3) \times (1 - ПП)$						
$ГП_i$						
$1/(1+r)^i$ (дисконтний множник)						
$ДГП_i$						
Остаточна вартість підприємства (ВП)						

Методичні вказівки до виконання завдання 8

1. За умови розрахунку вартості підприємства через грошовий потік для всього інвестованого капіталу ставка дисконту розраховується за формулою середньозваженої вартості капіталу.

1.1. Розрахувати грошовий потік для всього інвестованого капіталу підприємства за формулою:

$$ГП_K = П (1 - ПП) + А - І - \Delta ВОК + \Delta Z_d, \quad (20)$$

де $ГП_K$ – грошовий потік для всього інвестованого капіталу підприємства;

$П$ – прибуток до виплати процентів по зобов'язаннях і до виплати податків;

$ПП$ – ставка податку на прибуток;

$І$ – інвестиції;

$А$ – амортизація;

$\Delta ВОК$ – зміна величини власного оборотного капіталу;

ΔZ_d – зміна довгострокових зобов'язань.

1.2. Визначити ставку дисконту за формулою (1).

1.3. Розрахувати коефіцієнт дисконтування за формулою (5).

1.4. Знайти дисконтований грошовий потік ($ДГП_i$) як $ГП_i \times d$

Усі розраховані показники занести до табл. 12.

2. За умови розрахунку вартості підприємства через грошовий потік від використання власного капіталу ставка дисконту дорівнює вартості власного капіталу підприємства, тобто 25 %.

Розрахунки здійснюються аналогічно із пп. 1.1, 1.3, 1.4.

Усі розраховані показники занести до табл. 12.

Рекомендована література: [1. С. 42-49], [3. С. 49-56], [5. С. 249-321], [6. С. 162-181], [7. С. 71-83], [8. С. 42-58]

Практичні заняття №№ 7-8 (4 год.)
Тема. Діагностика виробничого потенціалу підприємства

Мета: розкрити механізм проведення діагностики виробничого потенціалу підприємства

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати:

а) зміст наступних економічних категорій:

Потенціал. Організаційний потенціал. Фінансово-економічний потенціал. Виробничий потенціал. Трудовий (кадровий) потенціал. Науково-технічний (інноваційний) потенціал. Маркетинговий потенціал. Соціальний потенціал. Підходи до оцінки потенціалу підприємства: ресурсний та результативний. Гнучкість. Коефіцієнт асоціації. Кінематичний підхід. Екстенсивне та інтенсивне використання ресурсів. Горизонтальний та вертикальний аналіз. Фактори підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Матеріальні ресурси. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів. Трудові ресурси. Показники ефективності використання трудових ресурсів. Рейтинговий метод діагностування виробничого потенціалу підприємства.

б) відповіді на питання:

1. Сутність потенціалу підприємства. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства
2. Роль виробничо-господарського аналізу в процесі проведення оцінки потенціалу підприємства
3. Діагностика використання основних засобів підприємства
4. Оцінка використання матеріальних ресурсів
5. Аналіз використання трудових ресурсів
6. Інтегральна оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства
7. Рейтинговий метод діагностування виробничого потенціалу підприємства

2) вміти: виконувати завдання

Зміна вихідних даних за варіантами для усіх завдань

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Завдання 1

На підставі даних таблиці про діяльність поліграфічного підприємства «Астон» проведіть діагностику ефективності використання основних засобів підприємства визначити наступні показники та надати їх характеристику:

- 1) фондівдачу основних засобів та активної їх частини;
 - 2) фондомісткість;
 - 3) відхилення та приріст виручки, середньорічної вартості основних виробничих фондів, фондівдачі та фондомісткості;
 - 4) співвідношення приросту основних виробничих фондів в розрахунку на 1% приросту продукції;
 - 5) відносну економію (перевитрати) ОВФ.
- Заповнити таблицю 1.

Таблиця 1

Ефективність використання основних засобів підприємства

№ п/п	Показники	Рік 1	Рік 2	Темп зростання, %	Темп приросту, %
1.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	35000	38000		
2.	Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	17100	18300		
3.	Вартість машин та устаткування, тис. грн.	5200	7150		
4.	Фондовіддача ОВФ, грн.	2,05	2,08		
5.	Фондовіддача активної частини ОВФ, грн.	6,73	5,31		
6.	Фондомісткість, грн. р.	0,49	0,48		
7.	Співвідношення приросту ОВФ в розрахунку на 1% приросту продукції	х	х		

Методичні вказівки до виконання завдання 1

- 1) Показники ефективності використання основних засобів

Фондовіддача характеризує виробництво продукції на 1 грн. основних виробничих фондів або відношення обсягу продукції у грошовому виразі до середньорічної вартості основних виробничих фондів:

$$\Phi В = \frac{ВРП}{СВОЗ}, \quad (1)$$

де $\Phi В$ – показник фондівдачі основних виробничих фондів;

ВРП – виручка від реалізації продукції;

СВОЗ – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Фондомісткість – показник, обернений до фондівдачі: він показує, скільки в середньому використовується на підприємстві основних виробничих фондів для випуску продукції вартістю 1 грн.:

$$\Phi В = \frac{СВОЗ}{ВРП}, \quad (2)$$

де $\Phi М$ – показник фондомісткості основних засобів.

2) Відносна економія (перевитрати) ОВФ:

$$СФ03_2 - (СФ03_1 \times Тзр_{ВРП}) \quad (3)$$

де СФ03 – середньорічна вартість основних виробничих фондів;
Тзр_{ВРП} – темп зростання виручки від реалізації продукції у коефіцієнті.

Завдання 2

На підставі даних таблиці про діяльність лакофарбного підприємства «Естер» проведіть діагностику ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства визначити наступні показники:

- а) матеріаломісткість;
- б) матеріаловіддачу;
- в) відхилення та приріст виручки від реалізації, матеріальних витрат, матеріаловіддачі та матеріаломісткості;
- г) співвідношення приросту матеріальних витрат (МВ) в розрахунку на 1% приросту продукції;
- д) відносну економію (перевитрати) МВ.

Заповнити таблицю 2.

Таблиця 2

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства

№ п/п	Показники	Рік 1	Рік 2	Темп зростання, %	Темп приросту, %
1.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	85000	87000		
2.	Матеріальні витрати, тис. грн.	49000	56000		
3.	Матеріаловіддача, тис. грн.	1,73	1,55		
4.	Матеріаломісткість, грн.	0,58	0,64		
5.	Співвідношення приросту МВ в розрахунку на 1% приросту продукції	х	х		

Методичні вказівки до виконання завдання 2

1) Показники ефективності використання матеріальних ресурсів:

Матеріаловіддача характеризує виробництво продукції на 1 грн. матеріальних витрат або відношення обсягу продукції у грошовому виразі до вартості матеріальних витрат:

$$МВД = \frac{ВРП}{МВ}, \quad (4)$$

де МВД – показник матеріаловіддачі;
ВРП – виручка від реалізації продукції;
МВ – матеріальні витрати.

Матеріаломісткість – показник, обернений до матеріаловіддачі: він показує, скільки в середньому використовується на підприємстві матеріальних витрат для випуску продукції вартістю 1 грн.:

$$MM = \frac{MB}{BPP}, \quad (5)$$

2) Відносна економія (перевитрати) матеріальних витрат:

$$MB_2 - (MB_1 \times T_{зрBPP}) \quad (6)$$

де MB – матеріальні витрати;

$T_{зрBPP}$ – темп зростання виручки від реалізації продукції у коефіцієнті.

Завдання 3

У таблиці подано дані про діяльність хлібозаводу «Колос». На підставі даних таблиці провести діагностику ефективності використання кадрового потенціалу згаданого підприємства та заповнити таблицю 3.

Визначити наступні показники:

- 1) виробіток продукції на одного робітника;
- 2) обсяг продукції на 1 грн. оплати праці;
- 3) відхилення та приріст виручки, чисельності робітників, виробітку продукції на одного робітника, фонду оплати праці робітників, обсягу продукції на 1 грн. оплати праці;
- 4) співвідношення приросту чисельності робітників в розрахунку на 1 % приросту продукції;
- 5) відносну економію (перевитрати) робітників;
- 6) відносну економію (перевитрати) фонду оплати праці.

Таблиця 3

Ефективність використання кадрового потенціалу підприємства

№ п/п	Показники	Рік 1	Рік 2	Відхилення, %	Приріст, %
1.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	27500	33400		
2.	Середньооблікова чисельність робітників, осіб	117	126		
3.	Фонд оплати праці робітників, тис. грн.	1410	2600		
4.	Виробіток на одного робітника, тис. грн. р.	235,04	265,08		
5.	Обсяг продукції на 1 грн. оплати праці, грн.	19,50	12,85		
6.	Співвідношення приросту чисельності робітників в розрахунку на 1 % приросту продукції	x	x		

Методичні вказівки до виконання завдання 3

- 1) Продуктивність праці характеризує виробництво продукції на 1 робітника або

відношення обсягу продукції у грошовому виразі до середньоблікової чисельності робітників:

$$ПП = \frac{ВРП}{СЧР}, \quad (7)$$

де ПП – показник продуктивності праці;

СЧР – середньоблікова чисельність робітників;

2) Відносна економія (перевитрати) робітників:

$$СЧР_2 - (СЧР_1 \times Тзр_{ВРП}) \quad (8)$$

де СЧР – середньоблікова чисельність робітників;

Тзр_{ВРП} – темп зростання виручки від реалізації продукції у коефіцієнті.

3) Відносна економія (перевитрати) фонду оплати праці:

$$ФОП_2 - (ФОП_1 \times Тзр_{ВРП}) \quad (9)$$

де ФОП – фонд оплати праці робітників;

Тзр_{ВРП} – темп зростання виручки від реалізації продукції у коефіцієнті.

Завдання 4

Користуючись показниками, наведеними у таблиці 4, здійснити інтегральну оцінку ефективності ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат».

Методичні вказівки до виконання завдання 4

Інтегральний показник ефективності використання ресурсного потенціалу ($E_{рес.}$) відображає середній результат ефективності використання матеріальних ($E_{м.р.}$), фінансових ($E_{ф.р.}$) та трудових ресурсів ($E_{т.р.}$).

Його величину можна розрахувати за формулою:

$$E_{рес.} = \sqrt{E_{м.р.} \times E_{ф.р.} \times E_{т.р.}} \quad (10)$$

Ефективність використання матеріальних ресурсів ($E_{м.р.}$) може бути визначена за формулою:

$$E_{м.р.} = \sqrt{K_{оф} \times K_{оз}}, \quad (11)$$

де $K_{оф}$ – інтегральний показник ефективності використання основних фондів, який, у свою чергу, розраховується за формулою:

$$K_{оф} = \sqrt{I_{фв} \times I_{ВП}}, \quad (12)$$

де $I_{фв}$ – індекс фондівіддачі (темп зростання показника за відповідний період часу);

$I_{ВП}$ – індекс вартості валової продукції (темп зростання вартості валової продукції за відповідний період часу)

$K_{оз}$ – інтегральний показник ефективності використання оборотних засобів, що, у свою чергу, розраховується за формулою:

$$K_{оз} = \sqrt{I_{КО} \times I_{РП}}, \quad (13)$$

де $I_{КО}$ – індекс коефіцієнта оборотності (темп зростання показника за відповідний період часу);

$I_{РП}$ – індекс виручки від реалізації продукції (темп зростання виручки від реалізації продукції за відповідний період часу).

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів:

$$K_{об.} = \frac{B_p}{C_3}, \quad (14)$$

де B_p – вартість реалізованої продукції;

C_3 – Середньорічна вартість оборотних засобів.

Ефективність використання фінансових ресурсів може бути розрахована за формулою:

$$E_{ф.р.} = \frac{\Pi}{ОФ + ОЗ + ФОП}, \quad (15)$$

Π – валовий прибуток, тис. грн.;

$ОФ$ – середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.;

$ОЗ$ – середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.;

$ФОП$ – річний фонд оплати праці тис. грн.

Ефективність використання трудових ресурсів можна розрахувати як

$$E_{тр} = \frac{ВП}{ФОП} \quad (16)$$

де $ВП$ – вартість валової продукції, тис. грн.

Розрахувати відповідні показники, заповнити табл. 4 та зробити висновки.

Таблиця 4

Показники роботи ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»

Показники	1-й рік	2-й рік	Проект № 1	Відхилення (+/-) проекту №1 від 2-го року	Проект № 2	Відхилення (+/-) проекту №2 від 2-го року
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	71264	74801	74801		74801	
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	45655	48675	48675		48675	
Фонд оплати праці, тис. грн.	1562	1557	1557		1557	
Вартість валової продукції, тис. грн.	319088	324687	340323		333390	
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	335230	357834	386206		370433	
Валовий прибуток, тис. грн.	26177	28266	42297		31609	
Фондовіддача						
Коефіцієнт оборотності						
Індекс фондівіддачі						
Індекс коефіцієнта оборотності						
Індекс вартості валової продукції						
Індекс виручки від реалізації продукції						
Інтегральний показник ефективності використання основних фондів						
Інтегральний показник ефективності використання оборотних засобів						
Показник оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів						
Показник оцінки ефективності використання фінансових ресурсів						
Показник оцінки використання трудових ресурсів						
Інтегральний показник економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства						

Завдання 5

Використовуючи експрес-метод діагностики виробничого потенціалу підприємства, здійснити оцінку стану потенціалу основних фондів. Вихідні дані наведені у табл. 5. Перелік аналізованих показників та критеріїв їх ранжування – у табл. 6.

Таблиця 5

Показники діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Значення показників
1.	Основні засоби (ОЗ) на початок року, тис. грн.	340
2.	Введено у дію ОЗ протягом року, тис. грн.	25
3.	Вибуло ОЗ протягом року, тис. грн.	14
4.	Виручка від реалізації продукції протягом року, тис. грн.	350
5.	Амортизація (знос) основних засобів, %	73

Таблиця 6

Критерії ранжування аналізованих показників

№ з/п	Аналізовані показники	Бальна оцінка		
		10	6	2
1.	Знос ОЗ	$\leq 50 \%$	51-69 %	$\geq 70 \%$
2.	Відношення коефіцієнта оновлення ОЗ до коефіцієнту вибуття ОЗ	> 1	0,5-1,0	$< 0,5$
3.	Фондовіддача	> 1	=1	< 1

Методичні вказівки до виконання завдання 5

Сумарна оцінка у даній групі показників ранжується, виходячи з того, що: А – 23-30 балів; В – 15-22 балів; С – 6-14 балів.

А – підприємство перебуває у стані абсолютної рівноваги за всіма складовими відповідно до всіх критеріїв оцінки;

В – підприємство успішно існує у бізнесі, однак є труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації;

С – наявність «хронічних» порушень більшості параметрів функціональної складової: проблеми з забезпеченням підприємства основними фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їх використання.

Необхідно розрахувати сумарну бальну оцінку виробничого потенціалу основних фондів та надати якісну оцінку потенціалу, виходячи з наведених критеріїв ранжування сумарної оцінки, та занести до табл. 7.

Первісна вартість на кінець року:

$$ПВ = ВОЗ_{\text{поч.}} + ВОЗ_{\text{введ.}} - ВОЗ_{\text{вив.}} \quad (17)$$

де ПВ – первісна вартість на кінець року;

$ВОЗ_{\text{поч}}$ – первісна вартість основних засобів на початок періоду;

$ВОЗ_{\text{введ}}$ – вартість основних засобів які введенні протягом періоду в експлуатацію;

$ВОЗ_{\text{вив}}$ – вартість основних засобів які виведені протягом періоду з експлуатації.

Коефіцієнт оновлення характеризує інтенсивність введення в дію нових виробничих потужностей.

$$K_{\text{оновл.}} = \frac{ВОЗ_{\text{введ.}}}{ВОЗ_{\text{кін.р.}}}, \quad (18)$$

де $K_{\text{оновл}}$ – коефіцієнт оновлення основних засобів.

$K_{\text{оновл}} =$

Коефіцієнт вибуття основних засобів:

$$K_{\text{виб.}} = \frac{ВОЗ_{\text{виб.}}}{ВОЗ_{\text{поч.р.}}}, \quad (19)$$

де $K_{\text{виб.}}$ – коефіцієнт вибуття основних засобів.

Таблиця 7

Показники діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Значення показників	Бальна оцінка
1.	Основні засоби (ОЗ) на початок року, тис. грн.		
2.	Введено у дію ОЗ протягом року, тис. грн.		
3.	Вибуло ОЗ протягом року, тис. грн.		
4.	Виручка від реалізації продукції протягом року, тис. грн.		
5.	Амортизація (знос) основних засобів, %		
6.	Основні засоби (ОЗ) на кінець року, тис. грн.		
7.	Коефіцієнт оновлення ОЗ		
8.	Коефіцієнту вибуття ОЗ		
9.	Відношення коефіцієнта оновлення ОЗ до коефіцієнту вибуття ОЗ		
10.	Фондовіддача		
11.	Сумарна оцінка		

Зробити висновок.

Завдання 6

Використовуючи експрес-метод діагностики виробничого потенціалу підприємства, здійснити оцінку стану оборотних засобів. Необхідні дані наведені у табл. 8, перелік аналізованих показників – у табл. 9.

Таблиця 8

Показники діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Значення показників
1.	Виручка від реалізації продукції протягом року, тис. грн.	350
2.	Виробнича собівартість, тис. грн.	320
3.	Змінні витрати у собівартості, тис. грн.	245
4.	Матеріальні витрати у собівартості, тис. грн.	180
5.	Має місце «диктат виробника» щодо цін на продукцію та на сировину/матеріали	

Таблиця 9

Критерії ранжування аналізованих показників

№ з/п	Аналізовані показники	Бальна оцінка		
		10	6	2
1	Частка змінних витрат у собівартості	$\geq 80 \%$	50-80 %	$\leq 50 \%$
2	Еластичність цін на сировину та матеріали відносно цін на продукцію	< 1	$= 1$	> 1
3	Матеріаловіддача	$> 1,5$	1-1,5	< 1

Методичні вказівки до виконання завдання 6

Сумарна оцінка у даній групі показників ранжується, виходячи з того, що: А – 23-30 балів; В – 15-22 балів; С – 6-14 балів.

А – підприємство перебуває у стані абсолютної рівноваги за досліджуваною складовою відповідно до всіх критеріїв оцінки;

В – підприємство успішно існує у бізнесі, однак є труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації;

С – наявність «хронічних» порушень більшості параметрів функціональної складової: проблеми з забезпеченням підприємства сировиною, матеріалами та неефективне їх використання.

Необхідно розрахувати сумарну бальну оцінку виробничого потенціалу оборотних засобів та надати якісну оцінку, виходячи з наведених критеріїв ранжування сумарної оцінки та занести до табл. 10.

Таблиця 10

Показники діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Значення показників	Бальна оцінка
1.	Виручка від реалізації продукції протягом року, тис. грн		
2.	Виробнича собівартість, тис. грн.		
3.	Змінні витрати у собівартості, тис. грн.		
4.	Матеріальні витрати у собівартості, тис. грн.		
5.	Має місце «диктат виробника» щодо цін на продукцію та на сировину/матеріали		
6.	Частка змінних витрат у собівартості		
7.	Еластичність цін на сировину та матеріали відносно цін на продукцію		
8.	Матеріаловіддача		
9.	Сумарна оцінка		

Зробити висновок.Завдання 7

Використовуючи експрес-метод діагностики виробничого потенціалу підприємства, здійснити оцінку стану кадрового потенціалу. Необхідна для розрахунків та аналізу інформація наведена у табл. 11, перелік аналізованих показників та критерії їх ранжування – у табл. 12.

Таблиця 11

Показники діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Значення показників
1.	Чисельність працівників на початок звітного року, осіб	31
2.	Чисельність прийнятих на роботу за звітний рік, осіб	9
3.	Чисельність звільнених за звітний рік, осіб	5
4.	Виручка від реалізації продукції за звітний рік, тис. грн.	350
5.	Виручка від реалізації продукції за попередній рік, тис. грн.	275
6.	Середньорічна чисельність працівників за попередній рік, осіб	28
7.	Якісний склад працівників, за експертними оцінками – середнього рівня, тобто в цілому задовольняє вимоги виробництва, хоча й потребує навчання для підвищення професійного рівня та часткового оновлення	

Таблиця 12

Критерії ранжування аналізованих показників

№ з/п	Аналізовані показники	Бальна оцінка		
		10	6	2
1.	Відношення коефіцієнта обороту за прийомом працівників до коефіцієнта обороту за звільненням	>1	0,5-1,0	< 0,5
2.	Професійний рівень працівників (експертна оцінка)	Відповідає повністю вимогам	Необхідне додаткове навчання, оновлення	Вимогам не відповідає, необхідне повне оновлення
3.	Зростання виробітку на одного працівника в звітному році порівняно з попереднім, %	> 10	0-10	< 0

Методичні вказівки до виконання завдання 7

Сумарна оцінка у даній групі показників ранжується, виходячи з того, що: А – 23-30 балів; В – 15-22 балів; С – 6-14 балів.

А – підприємство перебуває у стані абсолютної рівноваги за всіма складовими відповідно до всіх критеріїв оцінки;

В – підприємство успішно існує у бізнесі, однак є труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації;

С – наявність «хронічних» порушень більшості параметрів функціональної складової: проблеми з забезпеченням підприємства трудовими ресурсами та неефективне їх використання.

Необхідно розрахувати сумарну бальну оцінку кадрового потенціалу та надати йому якісну оцінку, виходячи з критеріїв ранжування сумарної оцінки, та занести до таблиці 13.

1) Чисельність працівників на кінець звітного року:

$$\text{ЧР}_{\text{кін.року}} = \text{ЧР}_{\text{поч.року}} + \text{ЧР}_{\text{пр}} - \text{ЧР}_{\text{зв}} \quad (20)$$

де $\text{ЧР}_{\text{поч.року}}$ – чисельність працівників на початок звітного року;

$\text{ЧР}_{\text{пр}}$ – чисельність прийнятих на роботу за звітний рік;

$\text{ЧР}_{\text{зв}}$ – чисельність звільнених за звітний рік.

2) Коефіцієнт обороту за прийомом працівників:

$$\text{КО}_{\text{пр}} = \frac{\text{ЧР}_{\text{пр}}}{\text{ЧР}_{\text{кін.року}}}, \quad (21)$$

3) Коефіцієнт обороту за звільненням працівників:

$$\text{КО}_{\text{зв.}} = \frac{\text{ЧР}_{\text{зв}}}{\text{ЧР}_{\text{поч.року}}}, \quad (22)$$

Таблиця 13

Показники діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Значення показників	Бальна оцінка
1	2	3	4
1.	Чисельність працівників на початок звітного року, осіб		
2.	Чисельність прийнятих на роботу за звітний рік, осіб		
3.	Чисельність звільнених за звітний рік, осіб		
4.	Виручка від реалізації продукції за звітний рік, тис. грн.		
5.	Виручка від реалізації продукції за попередній рік, тис. грн.		
6.	Середньорічна чисельність працівників за попередній рік, осіб		
7.	Якісний склад працівників, за експертними оцінками – середнього рівня, тобто в цілому задовольняє вимоги виробництва, хоча й потребує навчання для підвищення професійного рівня та часткового оновлення		
8.	Чисельність працівників на кінець звітного року, осіб		

Продовження табл. 13

1	2	3	4
9.	Коефіцієнт обороту за прийомом працівників		
10.	Коефіцієнт обороту за звільненням		
11.	Відношення коефіцієнта обороту за прийомом працівників до коефіцієнта обороту за звільненням		
12.	Професійний рівень працівників (експертна оцінка)		
13.	Середньорічна чисельність працівників у звітному році, чол.		
14.	Виробіток на одного працівника у звітному році, тис. грн.		
15.	Виробіток на одного працівника у попередньому році, тис. грн.		
16.	Зростання виробітку на одного працівника в звітному році порівняно з попереднім, %		
17.	Сумарна оцінка		

Зробити висновок.

Завдання 8

За допомогою графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу» (за І.М. Респіною) і наданих вихідних даних (табл.14-15) необхідно провести оцінку потенціалу виробничих підприємств. Зробити висновки щодо наявного рівня потенціалу та перспектив його подальшого розвитку.

Таблиця 14

Вихідні данні для оцінки потенціалу-1

Показник	Коефіцієнт чутливості., k	«Троянда»	«Лілія»	«Хризантема»	«Мак»	«Бузок»
1	2	3	4	5	6	7
<i>Виробництво і збут продукції</i>						
1. Потужність підприємства, тис. уп.	1,2	14000	12000	10000	8000	10100
2. Якість продукції, %	1,25	65	65,8	63	61,7	65,2
3. Фондовіддача, грн.	1,1	1,9	2,07	1,83	1,69	2,26
4. Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.	1,1	0,8	0,81	0,94	0,89	0,75
5. Екологія виробництва (штрафи, тис. грн.)	1,05	1183	890	1789	2560	1225
6. Прибуток, тис. грн.	1,15	13120	18975	9320	6583	22100
7. Рентабельність виробництва, %	1,15	5	5,7	4,1	2,7	5,98
<i>Організаційна структура і менеджмент</i>						
1. Ділові якості менеджерів, балів	1,2	245	256	232	198	252
2. Ефективність організаційної структури управління, балів	1,15	20	22	16	14	18
3. Вік персоналу, % до 45 років	1,15	65	71,2	57,4	45,9	66,2
4. Рівень освіти, % з вищою освітою	1,05	7	11,2	6,8	4,3	9,9

Продовження табл. 14

1	2	3	4	5	6	7
5.Продуктивність праці, грн.	1,2	39800	48530	38720	36980	48778
6. Середньомісячна оплата праці, грн.	1,25	720	835	710	702	844
<i>Маркетинг</i>						
1. Обсяги постачань на внутрішній ринок, тис. уп.	1,2	10903	5860	7890	6080	8646
2. Місце в експорті, тис. уп.	1,15	1350	5680	1305	840	1544
3. Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат підприємства	1,15	0,012	0,11	0,008	0,002	0,132
4. Фірмовий стиль (розвинуті напрямки), од.	1,15	4	6	3	2	5
5. Ціна за одиницю продукції, грн.	1,1	36,2	34,02	35,4	36,8	34,66
6.Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн.	1,25	1750	3680	2950	1354	2328

Таблиця 15

Вихідні данні для оцінки потенціалу-2

Показник	Коефіцієнт чутливості, <i>k</i>	Еталон	«Троянда»	«Лілія»	«Хризантема»	«Мак»	«Бузок»
<i>Коефіцієнти ліквідності</i>							
1.Коефіцієнт поточної оцінки	1,05	2-3	2,99	2,53	2,36	2,67	2,98
2.Коефіцієнт критичної оцінки	1,1	2-3	2,87	2,38	2,17	2,53	2,86
3. Оборот матеріально-товарних запасів, об/рік	1,05	1-5	4,91	4,48	4,36	4,33	4,87
4. Термін погашення дебіторської заборгованості, дні	1,05	До 60 днів	1,07	1,63	4	1,19	1.5
<i>Коефіцієнти рентабельності</i>							
5. Рентабельність продажу, %	1,15	>10%	4,5	10,4	10,1	3,7	6,2
6. Рентабельність активів, %	1,05	>20%	24,1	20,3	21,1	19,2	23,9
7. Рентабельність власного капіталу, %	1,1	100%	110,86	87,29	67,52	78,72	107,55
<i>Показники ефективності</i>							
8.Оборотність активів, обертів/рік	1,1	3-7	0,19	0,51	0,47	0,19	0,25
9. Прибуток на одного працюючого, тис. грн./особу	1,05	1,54	1,7	1,1	1,2	1,5	1,6
10. Виторг на одного працюючого, тис. грн./особу	1,05	39	54	32	33	38	52
<i>Коефіцієнти фінансової незалежності</i>							
11. Коефіцієнт заборгованості	1,1	До 0,7	0.04	0.03	0,62	0,31	0,11
12. Коефіцієнт капіталізації	1,15	До 10	4,6	4,3	3,2	4,1	4.5

**Алгоритм графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства
«Квадрат потенціалу»:**

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}), тобто таблиці, де в рядках записані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпцях – назви підприємств, потенціал яких аналізують ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. Для кожного показника знаходять його найкраще значення при врахуванні його ваги (тобто отримана позиція помножується на коефіцієнт, який розраховується як різниця одиниці та ваги показника (що вказана в таблиці), і проводиться ранжирування підприємств із визначенням відповідного місця.

3. Для кожного підприємства знаходять суму місць (P_j), отриманих у процесі ранжирування за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} . \quad (23)$$

4. Трансформуємо отриману в ході ранжирування суму місць (P_j) у довжину вектору, що створює квадрат потенціалу підприємства (рис. 1).

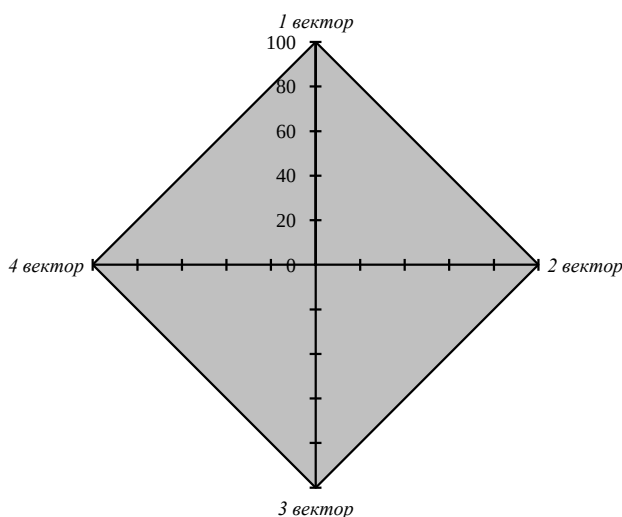


Рис. 1. Квадрат потенціалу підприємства

Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони відповідно до розділів (k), які застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори (V), що створюють його.

Отже, довжину вектору, що створює квадрат потенціалу підприємства (V_k , де $k = 1, 2, 3, 4$), знайти за допомогою формули:

$$V_k = 100 - (P_j - n) \frac{100}{n(m-1)} . \quad (24)$$

5. Визначивши довжину всіх векторів, побудувати квадрат потенціалу підприємства на рис. 1.

Таблиця 16

Розрахункові данні для оцінки потенціалу-1

Показник	Ваги	«Троянда»	«Лілія»	«Хризантема»	«Мак»	«Бузок»
Виробництво і збут продукції						
1. Потужність підприємства, тис. уп.						
місце						
2. Якість продукції, %						
місце						
3. Фондовіддача, грн.						
місце						
4. Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.						
місце						
5. Екологія виробництва (штрафи), тис. грн.)						
місце						
6. Прибуток, тис. грн.						
місце						
7. Рентабельність виробництва, %						
місце						
Сума місць						
Довжина вектору						
...						

Таблиця 17

Розрахункові данні для оцінки потенціалу-2

Показник	Ваги	Еталон	«Троянда»	«Лілія»	«Хризантема»	«Мак»	«Бузок»
Коефіцієнти ліквідності							
1. Коефіцієнт поточної оцінки							
місце							
2. Коефіцієнт критичної оцінки							
місце							
3. Оборот матеріально-товарних запасів, об/рік							
місце							
4. Термін погашення дебіторської заборгованості, дні							
місце							
...							

Узагальнити розрахунки табл. 16 та 17 у таблиці 18.

Вихідні дані для побудови квадрату потенціалу виробничих підприємств

Показник	«Троянда»	«Лілія»	«Хризантема»	«Мак»	«Бузок»
Виробництво і збут продукції					
Довжина вектору					
Організаційна структура і менеджмент					
Довжина вектору					
Маркетинг					
Довжина вектору					
Фінанси					
Довжина вектору					

Графоаналітичний метод аналізу «Квадрат потенціалу» має кілька особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при його використанні.

1) Форма квадрата потенціалу може бути двох типів. Перший тип має правильну форму квадрата (тобто вектори, що створюють його, є однаковими або наближаються до цього). Таке підприємство матиме збалансований потенціал, що є запорукою успіху його діяльності. Другий тип має спотворену форму квадрата з таких причин: або один вектор розвинутіший більше за інші («хворобливий» вектор), або всі вектори розвинуті порівно (дисгармонія векторів). Якщо квадрат потенціалу підприємства наближається до другого типу, то підприємницький потенціал потребує негайних перетворень у напрямку поліпшення збалансованості його елементів.

2) Потенціали підприємств можна класифікувати за розміром як великі, середні та малі. Великий потенціал мають підприємства, коли довжина векторів перебуває в межах 70-100; середній – у межах 30-70; малий – до 30 умовних одиниць.

3) Зовнішній контур квадрата окреслює можливості підприємства щодо досягнення оптимальних параметрів потенціалу.

4) Другий та третій вектори квадрата потенціалу («Організаційна структура та менеджмент» і «Маркетинг») свідчать про наявність передумов дальшого розвитку потенціалу підприємства.

5) Четвертий вектор – «Фінанси» – є результативним і характеризує успішність функціонування підприємства.

Зробити висновки.

Рекомендована література: [3. С. 44-49], [5. С. 189-242], [6. С. 133-148], [7. С. 99-111], [8. С. 65-72]

Практичні заняття №№ 9-10 (4 год.)

Тема. Фінансова діагностика

Мета: розкрити механізм проведення фінансової діагностики

Після опрацювання теми здобувач повинен:

1) знати:

а) зміст наступних економічних категорій:

Фінансова діагностика. Інформаційні джерела для фінансової діагностики. Фінансово-економічний аналіз. Методика аналізу фінансової звітності: аналіз абсолютних показників, горизонтальний аналіз звітності, вертикальний аналіз, фінансові коефіцієнти. Балансовий прибуток та його види. Операційна діяльність. Інвестиційна діяльність. Фінансова діяльність. Фактори збільшення прибутку. Точка беззбитковості. Потік грошових коштів. Аналіз звіту про рух грошових коштів. Операційний аналіз. Аналіз операційних витрат. Аналіз управління активами. Показники ділової активності. Ліквідність. Найбільш ліквідні активи. Швидкоореалізовані активи. Повільноореалізовані активи. Важкоореалізовані активи. Найбільш термінові зобов'язання. Короткострокові пасиви. Довгострокові пасиви. Постійні пасиви. Абсолютно стійкий баланс. Показники ліквідності. Чистий робочий капітал підприємства. Фінансова стійкість. Типи фінансової стійкості: абсолютний, нормальний, нестійкий, кризовий. Коефіцієнти фінансової стійкості. Показники прибутковості. Показники майнового стану.

б) відповіді на питання:

1. Фінансова діагностика, її суть, необхідність проведення, джерела інформації
2. Фінансово-економічний аналіз (ФЕА) підприємства як інструмент для здійснення фінансової діагностики
3. Діагностика фінансових результатів підприємства
4. Аналіз руху грошових коштів
5. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства
6. Основні етапи проведення фундаментальної фінансової діагностики
7. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства

2) вміти: виконувати завдання

Зміна вихідних даних за варіантами для усіх завдань

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25

Завдання 1

За даними таблиці 1 виконати експрес-оцінку фінансового стану підприємства на підставі аналізу динаміки і структури балансу.

*Таблиця 1***Баланс підприємства, тис. грн.**

Показник	На початок року	На кінець року
Актив		
I. Необоротні активи		
Незавершене будівництво	403,68	429,20
Основні засоби	1508,93	1600,57
Довгострокові фінансові інвестиції	29,00	31,32
Усього за розділом I	1941,61	2061,09
II. Оборотні активи		
Запаси:		
виробничі запаси	176,32	239,66
незавершене виробництво	27,84	41,76
готова продукція	8,12	10,44
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	226,20	303,92
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	100,92	131,08
Грошові кошти та їх еквіваленти	97,44	125,28
Усього за розділом II	636,84	852,14
III. Витрати майбутніх періодів	-	-
Баланс	2578,45	2913,22
Пасив		
I. Власний капітал		
Статутний капітал	1441,88	1441,88
Інший додатковий капітал	63,80	63,80
Нерозподілений прибуток	635,10	868,38
Усього за розділом I	2140,78	2374,06
II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	-
III. Довгострокові зобов'язання	-	-
IV. Поточні зобов'язання		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	324,92	406,93
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з отриманих авансів	6,96	13,92
з бюджетом	48,72	64,96
зі страхування	19,95	19,72
з оплати праці	37,12	33,64
Усього за розділом IV	437,67	539,17
V. Доходи майбутніх періодів	-	-
Баланс	2578,45	2913,22

Методичні вказівки до виконання завдання 1

Експрес-оцінка фінансового стану підприємства проводиться на підставі

горизонтального (динамічного) і вертикального (структурного) аналізу балансу. В процесі аналізу балансу підприємства необхідно відобразити абсолютні зміни в майні підприємства і джерелах його формування, зробити висновки про поліпшення або погіршення структури активів і пасивів. Для проведення аналізу необхідно скласти порівняльний аналітичний баланс шляхом агрегування деяких однорідних за складом елементів балансових статей. Можливі форми аналітичного групування активів і пасивів наведені у таблицях 2 і 3. Необхідно відзначити, що спосіб групування балансових статей в аналітичному балансі обирається індивідуально, у залежності від важливості конкретної статті для підприємства.

Таблиця 2

Аналіз динаміки і структури активів підприємства, тис. грн.

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення		
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	в абсолютних величинах	темпи зростання, %	у структурі, %
1. Необоротні активи							
у т.ч. основні засоби							
2. Оборотні активи							
2.1. Запаси, у т.ч.							
- виробничі запаси							
- незавершене виробництво							
- готова продукція							
2.2. Дебіторська заборгованість							
у т.ч. за товари, роботи, послуги							
2.3. Грошові активи							
Баланс							

При аналізі активів підприємства необхідно звернути увагу на такі моменти:

- як змінилася вартість сукупних активів підприємства? При цьому зменшення вартості майна може свідчити про скорочення господарського обігу, що може викликати неплатоспроможність підприємства. Зростання майна підприємства може бути розцінене як позитивне явище, однак необхідно проаналізувати стан і ефективність використання окремих складових активів;
- яке співвідношення необоротних і оборотних активів? Перевищення питомої ваги оборотних активів говорить про досить мобільну структуру активів, що сприяє прискоренню оборотності коштів підприємства;
- які зміни відбулися у вартості окремих складових необоротних активів? Так, зростання основних засобів може свідчити про підвищення виробничого потенціалу; збільшення незавершеного будівництва може негативно позначитися на результатах фінансово-господарської діяльності підприємства (необхідно додатково проаналізувати доцільність і ефективність вкладень); збільшення довгострокових фінансових інвестицій вказує на відволікання коштів з основної виробничої діяльності, а зниження сприяє залученню фінансових ресурсів в основну діяльність підприємства і поліпшенню його

фінансового стану;

— яка частка основних засобів у сукупних активах? Якщо частка основних засобів висока (перевищує 40%), підприємство має «важку» структуру активів, що свідчить про значні накладні витрати і високу чутливість прибутку до зміни виторгу;

- які зміни відбулися в структурі оборотних активів? Структура з високою часткою заборгованості і низьким рівнем грошових коштів може свідчити про проблеми, що пов'язані з оплатою продукції підприємства, а також про переважно не грошовий характер розрахунків, і навпаки, структура з відносно низькою часткою заборгованості і високим рівнем грошових коштів може свідчити про благополучний стан розрахунків підприємства зі споживачами;

— яка динаміка окремих статей оборотних активів? Якщо вартість запасів збільшилася, а тривалість їхнього обігу зросла, це є негативним чинником і може бути пов'язане із зайвим нагромадженням виробничих запасів, збільшенням тривалості виробничого циклу, погіршенням попиту на готову продукцію. Збільшення суми дебіторської заборгованості за умови уповільнення її оборотності є негативним явищем і може бути викликано проблемами, що пов'язані з оплатою продукції (робіт, послуг) підприємства або активним наданням споживчого кредиту покупцям, тобто відволіканням частини поточних активів й іммобілізації частини оборотних коштів з виробничого процесу.

Таблиця 3

Аналіз джерел фінансових ресурсів підприємства, тис. грн.

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення		
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	в абсолютних величинах	темпи зростання, %	у структурі, %
1. Власний капітал							
у т. ч.: статутний капітал							
інший додатковий капітал							
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)							
4. Поточні зобов'язання							
4.2. Кредиторська заборгованість							
у т. ч. за товари, роботи, послуги							
Баланс							

В ході аналізу джерел формування майна підприємства, тобто пасивів, потрібно визначити наступне:

— які кошти (власні чи позикові) є основним джерелом формування сукупних активів підприємства? Як змінюється частка власного капіталу за звітний період? При цьому збільшення частки власного капіталу розглядається як позитивне явище, що сприяє зміцненню фінансової стійкості підприємства;

- яким чином за звітний період змінилася структура власного капіталу, на які складові доводилася найбільша питома вага?
- які зобов'язання переважають у структурі позикового капіталу? Як змінилися довгострокові зобов'язання за звітний період? Аналіз структури фінансових зобов'язань дозволяє оцінити ризик утрати фінансової стійкості підприємства. Перевага короткострокових джерел у структурі позикових коштів — негативний факт, що характеризує погіршення структури балансу і підвищення ризику утрати фінансової стійкості. Перевага довгострокових джерел у структурі позикових засобів є позитивним фактом, що характеризує формування більш стабільної структури пасивів і зменшення ризику втрати фінансової стійкості;
- як змінилася сума кредиторської заборгованості? Зростання суми кредиторської заборгованості при збільшенні терміну її погашення може свідчити про погіршення платоспроможності підприємства або про розширення комерційного кредиту з боку постачальників. Щоб зробити остаточний висновок, необхідно з'ясувати наявність несвоєчасно сплаченої кредиторської заборгованості.

Зробити висновки.

Завдання 2

За даними таблиць 4 та 5 виконати експрес-діагностику фінансово-економічних показників ТОВ “Україна” Мелітопольського району Запорізької області з використанням коефіцієнтного аналізу.

Таблиця 4

Відомості з фінансової звітності ТОВ «Україна», тис. грн.

Показник	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
1	2	3	4	5
Актив				
Необоротні активи, всього	5504	4973	5504	5934
з них:				
- незавершене будівництво	332	187	281	445
- основні засоби	5172	4786	5223	5499
Оборотні активи, всього	9886	10225	9408	10078
з них:				
- виробничі запаси	8843	9561	9367	9509
- біологічні активи	1166	197	-	1406
- незавершене виробництво	6031	-	2390	3162
- готова продукція	736	721	2475	3227
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	346	-	-	-
- дебіторська заборгованість за розрахунками	-	230	225	322
- грошові кошти	33	2	10	170
Баланс	15390	15198	14912	16012

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5
Пасив				
Власний капітал	10745	11237	12674	13455
з них:				
- пайовий капітал	151	-	151	151
- додатковий капітал	8643	851	8658	8316
- нерозподілений прибуток	1951	2565	3865	4988
Довгострокові зобов'язання	279	162	94	42
з них:				
- довгострокові кредити банків	237	120	52	-
- інші довгострокові зобов'язання	42	42	42	42
Поточні зобов'язання	4366	3799	2144	2515
з них:				
- короткострокові кредити банків	957	325	-	600
- поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2358	1606	841	448
- інші поточні зобов'язання	681	-	-	-
Баланс	15390	15198	14912	16012

Таблиця 5

Відомості зі звіту про фінансові результати ТОВ «Україна», тис. грн.

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товару, робіт, послуг)	10920	14770	15879	23097
Собівартість реалізованої продукції	10429	14309	14023	18447
Валовий прибуток	64	461	1856	4650
Інші операційні доходи	2094	2944	1249	1565
Адміністративні витрати	1251	1799	1528	2305
Інші операційні витрати	58	270	304	307
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	849	1336	1273	3603
Фінансові витрати	235	36	150	301
Чистий прибуток	614	1300	1123	3302

Методичні вказівки до виконання завдання 2

У межах експрес-діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства проводять аналіз абсолютних показників діяльності підприємства за даними фінансової звітності підприємства (горизонтальний та вертикальний аналіз) та діагностування підприємства за допомогою фінансових показників (коефіцієнтний аналіз).

Діагностування із використанням фінансових коефіцієнтів включає сім блоків:

1. Операційний аналіз.
2. Аналіз операційних витрат.
3. Аналіз управління активами.

4. Аналіз ліквідності балансу.
5. Аналіз довгострокової платоспроможності.
6. Аналіз прибутковості діяльності.
7. Аналіз майнового стану підприємства.

Аналіз фінансових коефіцієнтів повинен проводитися у порівнянні з базисними величинами, а саме – середніми за часовим рядом значеннями показників підприємства, що відповідають вимогам безпечного функціонування; середньогалузевими значеннями показників; значеннями, що розраховані за даними звітності конкурента-лідера галузі; теоретично обґрунтованими величинами показників.

Операційний аналіз передбачає розрахунок коефіцієнту росту валових продажів ($k_{РВП}$), коефіцієнту валового доходу ($k_{ВД}$), коефіцієнту операційного прибутку ($k_{ОП}$), коефіцієнту чистого прибутку ($k_{ЧП}$) за формулами:

$$k_{РВП} = \frac{\text{Виручка за звітний рік} - \text{Виручка за попередній рік}}{\text{Виручка за попередній рік}}; \quad (1)$$

$$k_{ВД} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (2)$$

$$k_{ОП} = \frac{\text{Прибуток до сплати процентних платежів та оподаткування}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (3)$$

$$k_{ЧП} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (4)$$

Розрахувати показники для операційного аналізу для кожного року за формулами (1-4).

Агрегувати отримані показники для подальшого їх використання в таблицю 6.

Таблиця 6

Показники для операційного аналізу ТОВ «Україна»

Коефіцієнт	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Відхилення (+,-) 4-го року від 1-го
росту валових продажів ($K_{РВП}$)					
валового доходу ($K_{ВД}$)					
операційного прибутку ($K_{ОП}$)					
чистого прибутку ($K_{ЧП}$)					

Зробити висновки.

Аналіз операційних витрат передбачає розрахунок коефіцієнту собівартості реалізованої продукції (k_{BC}), коефіцієнту витрат на реалізацію та управління (k_{BPU}), коефіцієнту фінансових витрат та витрат від участі в капіталі ($k_{ФВ}$) за формулами:

$$k_{BC} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (5)$$

$$k_{BPU} = \frac{\text{Витрати на реалізацію та управління}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (6)$$

$$k_{ФВ} = \frac{\text{Фінансові витрати та витрати на участь в капіталі}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (7)$$

Розрахувати показники за формулами (5)-(7).

Агрегувати отримані показники для подальшого їх використання в таблицю 7.

Таблиця 7

Операційні витрати ТОВ «Україна»

Коефіцієнт	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Відхилення (+,-) 4-го року від 1-го
собівартості реалізованої продукції (K_{BC})					
витрат на реалізацію та управління (K_{BPU})					
фінансових витрат та витрат від участі в капіталі ($K_{ФВ}$)					

Зробити висновки.

Аналіз управління активами передбачає розрахунок низки **показників ділової активності** дають можливість оцінити ефективність використання власних коштів підприємством і виражаються в оцінці оборотності активів компанії.

Оборотність – це швидкість перетворення активів в грошову форму.

Показниками ділової активності є:

- 1) коефіцієнт оборотності оборотного капіталу показує швидкість обороту матеріальних і грошових ресурсів підприємства і розраховується як відношення обсягу чистої виручки від реалізації до середнього за період значення вартості матеріальних оборотних коштів, грошових коштів і короткотермінових цінних паперів.
- 2) коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує швидкість обороту вкладеного власного капіталу. Розраховується як відношення обсягу чистої реалізації до середнього за період значення обсягу власного капіталу.
- 3) коефіцієнт оборотності активів (k_{OA}):

$$k_{OA} = \frac{2 \cdot \text{Виручка від реалізації}}{\left(\frac{\text{Активи, разом}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Активи, разом}}{\text{на кінець року}} \right)}; \quad (8)$$

4) коефіцієнт оборотності необоротних активів (k_{HA}):

$$k_{HA} = \frac{2 \cdot \text{Виручка від реалізації}}{\frac{\text{Необоротні активи}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Необоротні активи}}{\text{на кінець року}}}; \quad (9)$$

5) коефіцієнт оборотності чистих активів ($k_{ЧА}$):

$$k_{ЧА} = \frac{2 \cdot \text{Виручка від реалізації}}{\left(\frac{\text{Активи, разом}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Активи, разом}}{\text{на кінець року}} - \left(\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{на кінець року}} \right) \right)}; \quad (10)$$

6) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($k_{ДЗ}$):

$$k_{ДЗ} = \frac{2 \cdot \text{Виручка від реалізації}}{\left(\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{на кінець року}} \right)}; \quad (11)$$

7) середній період погашення (періоду інкасації) дебіторської заборгованості ($T_{ДЗ}$):

$$T_{ДЗ} = \frac{365}{\text{Оборотність дебіторської заборгованості}} = \frac{365}{k_{ДЗ}}; \quad (12)$$

8) коефіцієнт оборотності запасів по реалізації ($k_{ЗР}$):

$$k_{ЗР} = \frac{2 \cdot \text{Виручка від реалізації}}{\left(\frac{\text{Запаси}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Запаси}}{\text{на кінець року}} \right)}; \quad (13)$$

9) коефіцієнт оборотності запасів по собівартості ($k_{ЗС}$):

$$k_{3c} = \frac{2 \cdot \text{Собівартість реалізованої продукції (тварів, робіт, послуг)}}{\left(\frac{\text{Запаси на початок року}}{2} + \frac{\text{Запаси на кінець року}}{2} \right)}; \quad (14)$$

10) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($k_{кз}$):

$$k_{кз} = \frac{2 \cdot \text{Виручка від реалізації}}{\left(\frac{\text{Кредиторська заборгованість на початок року}}{2} + \frac{\text{Кредиторська заборгованість на кінець року}}{2} \right)}; \quad (15)$$

11) середній період погашення кредиторської заборгованості ($T_{кз}$):

$$T_{кз} = \frac{365}{\text{Оборотність кредиторської заборгованості}} = \frac{365}{k_{кз}}. \quad (16)$$

Розрахувати показники для ТОВ «Україна» за формулами (8)-(16).

Агрегувати отримані показники для їх подальшого використання в таблицю 8.

Таблиця 8

Аналіз управління активами ТОВ «Україна»

Коефіцієнт	1-й рік	2-й рік	3-й рік	Відхилення (+,-) 3-го року від 1-го
оборотності оборотного капіталу (Коб. об. к)				
оборотності власного капіталу (Коб. вл. к)				
оборотності активів (Коа)				
оборотності необоротних активів (Кна)				
оборотності чистих активів (Кча)				
оборотності запасів по реалізації (Кзр):				
оборотності запасів по собівартості (Ккз)				
оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)				

Зробити висновки.

На короткострокову та довгострокову платоспроможність підприємства впливає його можливість отримувати прибуток. В цьому зв'язку необхідно здійснити *аналіз прибутковості* діяльності підприємства за показником рентабельності, який є якісним аспектом ефективності його роботи.

При здійсненні цього аналізу необхідно визначити показники:

- рентабельність продажів.
- рентабельність активів.

– рентабельність власного капіталу.

Показник рентабельності продажів (R_{Π}) характеризує, який прибуток з однієї гривні продажів отримує підприємство. Він розраховується за формулою:

$$R_{\Pi} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг)}}; \quad (17)$$

Показник рентабельності активів (R_A) характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує наявні активи для отримання прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства. Він обчислюється за формулою:

$$R_A = \frac{2 \cdot \text{Чистий прибуток}}{\frac{\text{Активи, разом}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Активи, разом}}{\text{на кінець року}}}; \quad (18)$$

Показник рентабельності власного капіталу (R_K) характеризує ефективність використання підприємством власного капіталу. Він визначається як співвідношення чистого прибутку та середньорічної вартості власного капіталу і розраховується за формулою:

$$R_K = \frac{2 \cdot \text{Чистий прибуток}}{\frac{\text{Власний капітал}}{\text{на початок року}} + \frac{\text{Власний капітал}}{\text{на кінець року}}}; \quad (19)$$

Розрахувати показники рентабельності підприємства за формулами (17)-(19).

Агрегувати показники рентабельності в таблицю 9.

Таблиця 9

Показники прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Україна»

Показник	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Відхилення (+,-) 4-го року від 1-го
Рентабельності продажів (R_{Π})					
Рентабельності активів (R_A)					
Рентабельності власного капіталу (R_K)*					

*Примітка: для показників рентабельності активів та рентабельності власного капіталу відхилення 3-го року від 1-го

Зробити висновки.

Аналіз ліквідності підприємства вказує на його спроможність перетворити актив на грошові кошти швидко і без втрат ринкової вартості. На підставі оцінки ліквідності підприємства, аналізують достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості.

Ліквідність – це здатність активу перетворюватися в гроші. Це час, який потрібний для перетворення активу в грошову форму. Чим менше часу потрібно для того, щоб актив набув грошової форми, і чим більша ймовірність здійснення цієї операції, тим він більше ліквідний.

Всі активи підприємства в залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в кошти, можна умовно поділити на такі групи:

Найбільш ліквідні активи (А1) – суми по всіх статтях коштів, що можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно. В цю групу включають також короткострокові фінансові вкладення (цінні папери).

Швидкоореалізовані активи (А2) – активи, для обертання яких у наявні кошти потрібен певний час. У цю групу можна включити дебіторську заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати), інші оборотні активи.

Повільноореалізовані активи (А3) – найменш ліквідні активи. Це запаси, дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються більш як через 12 місяців після звітної дати), податок на додану вартість по придбаних цінностях тощо.

Важкоореалізовані активи (А4) – активи, що призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу. В цю групу можна включити статті І розділу активу балансу «Необоротні активи».

Перші три групи активів протягом всього господарського періоду можуть постійно змінюватися і відносяться до поточних активів підприємства. Поточні активи більш ліквідні, ніж всі інші активи підприємства.

Пасиви балансу по мірі зростання строків погашення зобов'язань групуються наступним чином:

Найбільш термінові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість, розрахунки по дивідендах, інші короткострокові зобов'язання, а також позики, не погашені в термін (за даними додатків до бухгалтерського балансу).

Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків та інші позики, які підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати.

Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові кредити та інші довгострокові пасиви – статті ІІІ розділу пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання».

Постійні пасиви (П4) – статті І розділу балансу «Власний капітал».

Для оцінки ліквідності підприємства слід провести аналіз, що ґрунтується на виявленні типу ліквідності балансу. Абсолютно стійким вважається баланс, у якому задовільняються наступні співвідношення:

- 1) найбільш ліквідні активи (грошові кошти і цінні папери) повинні бути більшими або дорівнювати найбільш терміновим зобов'язанням ($A1 \geq P1$);
- 2) активи, що швидко реалізуються (дебіторська заборгованість та інші активи), повинні бути більшими або дорівнювати короткотерміновим пасивам (короткотерміновим

кредитам і залученим коштам) ($A2 \geq П2$);

3) активи, що повільно реалізуються (запаси і затрати за мінусом витрат майбутніх періодів), повинні бути більшими або дорівнювати довготерміновим пасивам (довготерміновим кредитам і залученим засобам) ($A3 \geq П3$);

4) активи, що важко реалізуються (нематеріальні активи, основні засоби, незавершені капітальні вкладення і обладнання) повинні бути меншими або дорівнювати постійним пасивам (джерелам власних засобів) ($A4 \leq П4$).

Найліквіднішою є готівка (або сальдо балансового рахунка 311 «Поточні рахунки в національній валюті»). Наступним за рівнем ліквідності активом є короткострокові інвестиції (цінні папери), оскільки у разі необхідності їх швидко можна реалізувати. Дебіторська заборгованість - теж ліквідний актив, оскільки передбачено, що дебітори оплатять рахунок у найближчому майбутньому. Найменш ліквідним поточним активом є запаси, бо для перетворення їх на гроші спочатку необхідно їх продати.

При діагностуванні ліквідності розраховують такі показники:

Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) (k_{Π}) дає загальну оцінку ліквідності активів, вказуючи на те, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Він розраховується за формулою:

$$k_{\Pi} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}}; \quad (20)$$

Значення коефіцієнта – 1-2. Перевищення оборотних коштів над зобов'язаннями більше, ніж у два рази ($K_{\Pi} > 2$) свідчить про нераціональне вкладення підприємством своїх коштів і неефективне їх використання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (так званий коефіцієнт «лакмусу») ($k_{\Pi\Pi}$) на відміну від попереднього вказує на якість використання оборотних активів. Він розраховується за формулою:

$$k_{\Pi\Pi} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}}; \quad (21)$$

Оптимальне значення коефіцієнта – 1.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($k_{\text{АЛ}}$) показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашеною негайно. Він розраховується за формулою:

$$k_{\text{АЛ}} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}}; \quad (22)$$

Допустиме значення – 0,5-0,7.

Для оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства слід також розрахувати чистий робочий капітал підприємства (P_K). Його наявність свідчить про те, що підприємство спроможне не тільки сплатити поточні борги, але й має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування найбільш прибуткових видів діяльності. Він розраховується за формулою:

$$P_K = [\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}] - [\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}] \quad (23)$$

Розрахувати вище наведені коефіцієнти для ТОВ «Україна» за формулами (20)-(23).

Агрегувати отримані коефіцієнти для їх подальшого використання в таблицю 10.

Таблиця 10

Показники ліквідності ТОВ «Україна»

Показник	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Відхилення (+,-) 4-го року від 1-го
Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) (Кп)					
Коефіцієнт швидкої ліквідності (так званий коефіцієнт «лакмусу») (Кшл)					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)					
Чистий робочий капітал підприємства (Рк)					

Зробити висновки.

Аналіз довгострокової платоспроможності характеризує фінансову стійкість підприємства на перспективу з позицій структури коштів, залежністю підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Суть фінансової стійкості полягає в забезпеченості витрат і запасів (матеріальних оборотних коштів) фірми джерелами їх формування, якими зазвичай виступають короткотермінові зобов'язання.

Аналіз балансових співвідношень дає можливість визначити тип фінансової стійкості:

- 1) абсолютний – власні оборотні кошти забезпечують запаси і затрати;
- 2) нормальний – запаси і затрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів і довготерміновими залученими джерелами;
- 3) нестійкий – запаси і затрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довготермінових залучених джерел та короткотермінових кредитів і позик;
- 4) кризовий – запаси і затрати не забезпечуються джерелами їх формування, підприємство знаходиться на межі банкрутства.

При цьому аналізі використовують наступні коефіцієнти:

- коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії) (k_{BK}) визначає питому вагу коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених в майно підприємства. Він характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів і розраховується за формулою:

$$k_{BK} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи підприємства}}; \quad (24)$$

Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії) слід підтримувати на високому рівні – 50-55 %. Існують різні «нормальні» значення цього показника в різних країнах. В Японії «нормальна» частка власного капіталу складає лише 20%.[10]

- коефіцієнт фінансової залежності – підсумок балансу ділиться на власний капітал. Цей коефіцієнт є оберненим до коефіцієнта концентрації власного капіталу.

Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. Якщо його значення наближається до одиниці (або до 100%), то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство, якщо перевищує одиницю – навпаки.

- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами відображає наявність власних оборотних засобів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості. Розраховується співвідношенням власних оборотних засобів до загальної величини оборотних засобів підприємства активу балансу – розділ 4 пасиву балансу / розділ 2 активу балансу.

- коефіцієнт маневрування власного капіталу – власні кошти діляться на власний капітал. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку – капіталізовано. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої належності підприємства (норматив – 0,4...0,6).

Розрахувати відповідні коефіцієнти для ТОВ «Україна».

Узагальнити показники для їх подальшого використання в таблицю 11.

Таблиця 11

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Україна»

Коефіцієнт	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Відхилення (+,-) 4-го року від 1-го
концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії) (K_{BK})					
фінансової залежності ($K_{ФЗ}$)					
забезпеченості власними оборотними засобами ($K_{ЗВОЗ}$)					
маневрування власного капіталу ($K_{МВК}$)					

Зробити висновки.

Для аналізу фінансового стану ТОВ “Україна” застосувати систему взаємопов’язаних показників, які дозволяють всебічно розглянути ситуацію та дати можливість сформулювати пропозиції щодо поліпшення існуючого становища.

Аналіз фінансового стану дозволяє виявити рівень конкурентоспроможності підприємства, його потенціал у діловій співпраці із іншими підприємствами, оцінити, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів по фінансовим та іншим відносинам.

Задовільний фінансовий стан – це стійка платоспроможність, достатня забезпеченість власними оборотними засобами та ефективне їх використання з господарською доцільністю, чітка організація розрахунків, наявність стійкої фінансової бази.

Незадовільний фінансовий стан характеризується неефективним розміщенням засобів, їх імібілізацію, незадовільною платіжною готовністю, простроченою заборгованістю перед бюджетом, постачальником і банком, недостатньо стійкою потенційною фінансовою базою у зв’язку із несприятливими тенденціями у виробництві, неправильно обраною стратегією розвитку, некомпетентністю управління тощо.

Ділові і фінансові показники поділяються на декілька груп: показники прибутковості (рентабельності), показники ліквідності, показники фінансової стійкості, показники ділової активності (оборотності).

Ліквідність активів підприємства визначається як його можливість своєчасно відповідати за своїми борговими зобов’язаннями. Отже, ліквідність визначається як ступінь покриття зобов’язань підприємства його активами, термін перетворення яких в грошову форму відповідає терміну погашення зобов’язань. Ліквідність активів – величина, обернена до часу перетворення активів у грошові кошти. Чим менше потрібно часу, щоб даний вид активів перетворився на грошову форму, тим вищою є його ліквідність.

Заповнити таблицю 12 та зробити висновки.

Таблиця 12

Розрахунок показників ліквідності підприємства

Показники	Нормативний рівень	На 01.01 2-го року	На 01.01 4-го року	Відхилення (+,-) рівня 4-го року від	
				нормативного	2-го року
Поточні активи, тис. грн.	x				
Поточні пасиви, тис. грн.	x				
Грошові кошти, тис. грн.	x				
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,0				
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\geq 1,0$				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35				

Фінансово стійким вважається підприємство, яке перекриває кошти, вкладені в активи, переважно за рахунок власних джерел; не допускає невиправданої дебіторської заборгованості; своєчасно розраховується по своїх зобов'язаннях. Сутністю фінансової стійкості підприємства є відношення матеріальних обігових коштів до величини власних та позичкових джерел їх формування, тобто забезпеченість запасів та витрат джерелами фінансування. Зовнішнім виявом фінансової стійкості виступає платоспроможність.

Наука виділяє чотири типи фінансової стійкості: абсолютну стійкість, нормальну стійкість, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Абсолютна стійкість означає, що для забезпечення запасів (матеріальних оборотних засобів) достатньо власних оборотних коштів.

При нормальній фінансовій стійкості підприємство для забезпечення запасів крім власних обігових коштів залучає довгострокові кредити та позики.

Нестійкий фінансовий стан характеризується додатковим залученням для забезпечення запасів короткострокових кредитів та позик.

Якщо ж для забезпечення запасів підприємству не вистачає всіх вище наведених джерел їх формування, то це означає, що має місце кризовий фінансовий стан і підприємству загрожує банкрутство.

Аналіз фінансової стійкості підприємство здійснити за допомогою таблиці 13.

Таблиця 13

Показники фінансової стійкості ТОВ “Україна”

№ рядка	Показники	На початок 2-го року	На початок 4-го року
1.	Власний капітал		
2.	Необоротні активи		
3.	Власні оборотні кошти		
4.	Довгострокові зобов'язання		
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів		
6.	Короткострокові кредити та позики		
7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів		
8.	Запаси		
9.	Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів		
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик		
11.	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів		
12.	Тип фінансової стійкості		

Зробити висновки.

Для аналізу фінансової стійкості підприємства використовуються низка коефіцієнтів.

Одним з основних показників, який характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства (фінансової “автономії”) є коефіцієнт, який визначає питому вагу власного капіталу у загальній сумі його власних і залучених коштів;

Нормативне значення коефіцієнта автономії оцінюється на рівні 0,5. Підвищення

коефіцієнта автономії свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, зниження ризиків фінансування.

Про достатність суми власного капіталу говорить і значення коефіцієнту інвестування, який характеризує ступінь покриття джерелами власних та прирівняних до них коштів величини основних засобів та інших поза оборотних активів:

Якщо цей показник більше за 1, то це свідчить про достатню кількість у підприємства власного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами розраховується як відношення величини власних оборотних коштів до поточних активів, до яких входить сума запасів та витрат, дебіторської заборгованості, грошових коштів та короткострокових цінних паперів:

Нормальним вважається значення цього показника не менше 1,0.

Коефіцієнт покриття інвестицій або коефіцієнт фінансової стабільності характеризує частку власного капіталу та довгострокових зобов'язань в загальній сумі активів підприємства:

В аналітичній практиці прийнято вважати нормальним значення цього показника більше за 1,0.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу розраховується як відношення власних обігових коштів до власного капіталу.

Цей показник демонструє, яка частка власних коштів підприємства знаходиться в мобільній формі та може бути використана при необхідності на поповнення оборотних коштів, а яка частка спрямовується на нагромадження. Забезпеченість поточних активів власним капіталом є гарантією стійкості фінансового стану при нестійкій фінансовій політиці в державі. Високе значення коефіцієнту маневреності позитивно характеризує фінансовий стан підприємства. Нормативне значення цього показника є вище за 0,4-0,6.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості здійснити за допомогою даних, наведених в таблиці 14.

Таблиця 14

Показники фінансової стійкості ТОВ «Україна»

Показники	Нормативне значення	На 01.01 2-го року	На 01.01 4-го року	Відхилення (+,-) рівня 4-го року від	
				нормативного	2-го року
Майно, всього, тис. грн.	x				
Власний капітал, тис. грн.	x				
Основні засоби, тис. грн.	x				
Власні оборотні кошти, тис. грн.	x				
Поточні оборотні активи, тис. грн.	x				
Поточні зобов'язання, тис. грн.	x				
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$				
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,6-0,8				
Коефіцієнт фінансової стабільності	$> 1,0$				
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\geq 0,1$				

Зробити висновки.

Комплексний аналіз фінансового стану підприємства передбачає також проведення аналізу ділової активності підприємства. Тільки такий всебічний аналіз дає можливість дати повну картину економічного стану підприємства, виявити приховані негативні процеси, які можуть привести до небажаних наслідків.

Підприємство, яке має достатній рівень ділової активності, навіть при тимчасовому зниженні фінансової стійкості має можливість покращити свій фінансовий стан. Неєфективно працююче підприємство може стати банкрутом через досить незначні коливання у своєму фінансовому стані.

У фінансовому аналізі використовують систему відповідних коефіцієнтів, які наведені у таблиці 15.

Коефіцієнт оборотності активів, або коефіцієнт трансформації, характеризує ефективність використання на підприємстві всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх надходження, тобто показує скільки разів на рік (або за інший період) здійснюється повний цикл виробництва, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції приносить одиниця вартості активів. Розраховується цей коефіцієнт як відношення чистого доходу від реалізації до всього активу балансу.

Підвищення швидкості обороту активів підприємства може бути забезпечене через збільшення виручки від реалізації продукції при збереженні активів на постійному рівні або при зменшенні активів.

Коефіцієнт оборотності основних виробничих фондів показує, скільки грошових одиниць реалізованої продукції приносить одна одиниця їх вартості.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів визначається відношенням чистого доходу від реалізації до середнього залишку оборотних засобів і характеризує кількість оборотів, які здійснили оборотні засоби за певний період або показує обсяг реалізованої продукції, який припадає на 1 грн. оборотних засобів. В цілому чим вищий цей показник, тим підприємство краще працює, а його фінансовий стан – міцніший.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за певний період дебіторська заборгованість перетворюється на грошові кошти і розраховується як відношення доходу від продаж до середньої величини дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення доходу від продаж до середньорічної величини кредиторської заборгованості. Він показує, скільки підприємству потрібно оборотів для сплати виставлених йому рахунків. Зростання показника означає збільшення швидкості погашення кредиторської заборгованості, а зниження – зростання покупок у кредит. Середній термін обороту кредиторської заборгованості відображає середній термін повернення боргів підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує швидкість обороту власних коштів підприємства.

Показники ділової активності ТОВ “Україна” наведені у таблиці 15.

Таблиця 15

Показники ділової активності ТОВ “Україна”

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	Відхилення (+,-) 4-го року від 1-го
Чистий дохід, тис. грн.					
Вартість, тис. грн.:					
активів					
основних засобів					
оборотних засобів					
власного капіталу					
Величина кредиторської заборгованості, тис. грн.					
Коефіцієнт оборотності активів*					
Коефіцієнт оборотності основних засобів*					
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів*					
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів*					
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості*					
Середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів*					
Коефіцієнт оборотності власного капіталу*					

*Примітка: для 1 даних показників відхилення 3-го року від 1-го

Зробити висновки.

Проведення експрес-діагностики дозволяє виявити «вузькі» місця фінансового стану підприємства, дослідити причини, які їх зумовили, визначити напрями поглиблених досліджень. Разом з тим вони не дають можливості зробити висновки щодо фінансового стану підприємства у цілому.

Існує об’єктивна потреба у використанні синтетичного інтегрального показника фінансового стану, який залежить від рівня фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та рентабельності діяльності. Використання такої комплексної оцінки покладено в основу фундаментальної діагностики фінансового стану підприємства.

Систему показників, які використовуються задля проведення фінансової діагностики, наведено на рис. 1.

За умови розрахунку значень наведених локальних показників необхідним є визначення значень комплексних показників складових фінансового стану – ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності. З цією метою використовуються регресійні моделі залежності комплексних показників від локальних. За кожною складовою фінансового стану (25-28):

$$K_L = 0,1575 + 0,1930X_1 + 0,8557X_2 + 0,0155X_3; \quad (25)$$

$$K_{\Phi C} = -0,0547 + 0,0485X_4 + 0,1716X_5 + 0,5751X_6; \quad (26)$$

$$K_{ДА} = -0,0427 + 0,0085X_7 + 0,0365X_8 + 0,1152X_9; \quad (27)$$

$$K_P = 0,1847 + 0,4431X_{10} + 0,5267X_{11} + 0,2406X_{12}. \quad (28)$$

де: K_L , $K_{\Phi C}$, $K_{ДА}$, K_P – відповідно комплексні показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності;

X_i – відповідні локальні показники, що наведені на рис. 1.



Рис. 1. Система показників для комплексної діагностики фінансового стану підприємства

Для аналізу інтегральних показників фінансового стану ТОВ «Україна» побудуємо таблицю 16.

Інтегральний показник фінансового стану ТОВ «Україна»

Коефіцієнти	Позначення	Величина			
		1-й рік	2-й рік	3-й рік	Відхилення 3-го року від 1-го
А. Комплексний показник ліквідності	КЛ				
- коефіцієнт покриття	X_1				
- коефіцієнт абсолютної ліквідності	X_2				
- коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості	X_3				
Б. Комплексний показник фінансової стійкості	КФС				
- коефіцієнт автономії	X_4				
- коефіцієнт фінансової стійкості	X_5				
- коефіцієнт маневреності капіталу	X_6				
В. Комплексний показник фінансової активності	КДА				
- коефіцієнт оборотності активів	X_7				
- коефіцієнт оборотності запасів по реалізації	X_8				
- коефіцієнт оборотності власного капіталу	X_9				
Г. Комплексний показник рентабельності	КР				
- рентабельність власного капіталу	X_{10}				
- рентабельність продажів	X_{11}				
- рентабельність активів	X_{12}				
ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК	ІФС				

Здійснити розрахунок комплексних показників складових фінансового стану за формулами (25)-(28).

Для розрахунку інтегрального показника фінансового стану використовують регресійну модель (29), яка дозволяє провести цілісну формалізацію зміни фінансового стану підприємства:

$$I_{ФСП} = - 0,1515 + 0,3014K_{Л} + 0,3231K_{ФС} + 0,3399K_{ДА} + 0,2754K_{Р}. \quad (29)$$

Розраховані показники для комплексної діагностики фінансового стану підприємства представити у вигляді рис 2-4, використовуючи схему системи показників для комплексної діагностики фінансового стану підприємства, наведену в рис.1.

Порівняння фактичних значень фінансових показників окремого підприємства з нормальними і припустимими значеннями для певної зони, дозволяє визначати найбільш слабкі місця його фінансової діяльності і вносити конкретні пропозиції щодо напрямків удосконалення фінансового менеджменту на підприємстві і вибору орієнтирів при розробці фінансової стратегії (табл. 17).

**Припустимі діапазони коливання фінансових показників підприємств за зонами
якісної оцінки**

Зони якісної оцінки ФС			
I	II	III	IV
$0,7 \leq K_{Л}^I \leq 1$	$0,5 \leq K_{Л}^{II} \leq 0,7$	$0,4 \leq K_{Л}^{III} < 0,5$	$0 \leq K_{Л}^{IV} < 0,4$
$0,5 \leq K_{\Phi C}^I \leq 1$	$0,3 \leq K_{\Phi C}^{II} < 0,5$	$0,2 \leq K_{\Phi C}^{III} < 0,3$	$0 \leq K_{\Phi C}^{IV} < 0,2$
$0,4 \leq K_{ДА}^I \leq 1$	$0,2 \leq K_{ДА}^{II} < 0,4$	$0,15 \leq K_{ДА}^{III} < 0,2$	$0 \leq K_{ДА}^{IV} < 0,15$
$0,75 \leq K_P^I \leq 1$	$0,5 \leq K_P^{II} < 0,75$	$0,3 \leq K_P^{III} < 0,5$	$0 \leq K_P^{IV} < 0,3$
$0,5 \leq I_{\Phi C \Phi П}^I \leq 1$	$0,25 \leq I_{\Phi C \Phi П}^{II} < 0,5$	$0,1 \leq I_{\Phi C \Phi П}^{III} < 0,25$	$0 \leq I_{\Phi C \Phi П}^{IV} < 0,1$

На підставі використання визначених припустимих діапазонів параметрів комплексних фінансових показників, побудувати квадрат зональної інтерпретації фінансового стану підприємства на рис. 5.

Зробити висновки.

Рекомендована література: [1. С. 49-58], [3. С. 63-73], [4], [5. С. 352-378], [6. С. 244-264], [7. С. 111-137], [8. С. 72-79]

РОЗПОДІЛ БАЛІВ ЗА ПРАКТИЧНІ РОБОТИ КУРСУ

Тема практичної роботи	Бали
Консалтинговий цикл: ресурси, продукт, результат	3
Капітал бізнес-консалтингу	3
Економічний механізм бізнес-консалтингу	6
Організація та управління консалтинговими фірмами	3
Підготовка до консультування та діагноз проблеми	3
Оцінювання стратегічного протистояння організацій-конкурентів	3
Моделювання та прогнозування тенденцій в бізнес-процесах	9
Разом	30

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ

Оцінювання знань студентів в процесі проведення практичного заняття здійснюється по двох напрямках.

1. Усна відповідь на основні питання теми:

“відмінно” – питання розкрито повно, розкриті всі основні категорії – 1,35-1,5 бали;

“добре” – питання розкрито повно, однак розкриті не всі основні категорії – 1,13-1,35 бали;

“задовільно” – питання розкрито неповно, розкриті не всі основні категорії – 0,9-1,13 бали;

“незадовільно” – питання розкрито частково, категорії не пояснені – 0-0,9 балів.

2. Розв’язання завдань на практичному занятті:

“відмінно” – методика розв’язання завдання повністю дотримана, усі завдання розв’язані вірно, оформлення практичних завдань здійснено чітко й правильно – 1,15-1,5 бали;

“добре” – завдання розв’язані вірно, але з незначним порушенням алгоритму розв’язання та оформлення – 1,13-1,15 бали;

“задовільно” – завдання розв’язано частково й арифметично вірно, але однак не наведено методику їх виконання та не дотримано вимоги щодо оформлення – 0,9-1,13 бали;

“незадовільно” – розв’язок завдань здійснено невірно або повністю відсутній – 0-0,9 балів

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Адлер, О. О. Економічна діагностика: Практикум. Вінниця : ВНТУ, 2012. 91 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: Навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
3. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Економічна діагностика: Навч. посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2021. 164 с.
4. Євдокімова Н.М., Кірієнко А.В. Економічна діагностика. Навч.-метод посібник для самот. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2003. 110 с.
5. Кривов`язюк І. В. Економічна діагностика. Київ: ЦУЛ, 2019. 456 с.
6. Костенко Т.Д., Герасимов А.А., Рижиков В.С., Добикіна О.К., Касьянюк С.В. Економічна діагностика: Практикум. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 186 с.
7. Посилкіна О.В., Світлична К.С. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Харків: Вид-во НФаУ, 2014. 333 с.
8. Сарай Н.І. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів спеціальності «Економіка підприємства» усіх форм навчання. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 165 с.