

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра обліку і аудиту

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять та самостійної роботи для студентів
спеціальностей 8.03050901 та 7.03050901 “Облік і аудит”
денної форми навчання

Обговорено і рекомендовано
на засіданні кафедри
обліку і аудиту
протокол № 1 від 28 серпня 2012 р.

Економічна діагностика. Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи для студентів спеціальностей 8.03050901 та 7.0305091 – “Облік і аудит” денної форми навчання / Укладачі: Онищенко В.П., Волот О.І. – Чернігів: ЧДТУ, 2012. – 69 с.

Укладачі: Онищенко Віктор Петрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Волот Олена Ігорівна, старший викладач кафедри обліку і аудиту

Відповідальний за випуск: Лень Василь Степанович,
заступник завідувача кафедри обліку і аудиту, кандидат економічних наук, доцент

Рецензент: Акименко Олена Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Чернігівського державного технологічного університету, доцент

ЗМІСТ

| | |
|---|-----------|
| Вступ..... | 5 |
| Змістовий модуль I. Діагностика зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства | 6 |
| 1 Предмет і завдання курсу | 6 |
| 1.1 Теоретичні відомості..... | 6 |
| 1.2 Питання для обговорення | 7 |
| 2 Діагностика конкурентного середовища підприємства та оцінювання стратегічного протистояння підприємств-конкурентів..... | 8 |
| 2.1 Теоретичні відомості..... | 8 |
| 2.2 Практичні завдання | 16 |
| 2.3 Питання для обговорення | 18 |
| 3 Діагностика конкурентоспроможності підприємства | 20 |
| 3.1 Теоретичні відомості..... | 20 |
| 3.2 Практичні завдання | 24 |
| 3.3 Питання для обговорення | 26 |
| 4 Оцінка конкурентоспроможності продукції..... | 27 |
| 4.1 Теоретичні відомості..... | 27 |
| 4.2 Практичні завдання | 29 |
| 4.3 Питання для обговорення | 30 |
| 5 Діагностика виробничого потенціалу | 31 |
| 5.1 Теоретичні відомості..... | 31 |
| 5.2 Практичні завдання | 32 |
| 5.3 Питання для обговорення | 32 |
| 6 Управлінська діагностика..... | 33 |
| 6.1 Теоретичні відомості..... | 33 |
| 6.2 Практичні завдання | 35 |
| 6.3 Питання для обговорення | 35 |
| Змістовий модуль 2. Діагностика вартості підприємства (бізнесу)..... | 36 |
| 7 Діагностика майна та ринкова ціна підприємства. Оцінка вартості підприємства як цілісного майнового комплексу | 36 |
| 7.1 Теоретичні відомості..... | 36 |
| 7.2 Практичні завдання | 39 |
| 7.3 Питання для обговорення | 42 |
| Змістовий модуль 3. Фінансова діагностика та діагностика безпеки та економічної культури підприємства | 43 |
| 8 Фінансова діагностика | 43 |
| 8.1 Теоретичні відомості..... | 43 |
| 8.2 Практичні завдання | 54 |
| 8.3 Питання для обговорення | 54 |
| 9 Діагностика економічної безпеки підприємства..... | 58 |
| 9.1 Теоретичні відомості..... | 58 |
| 9.2 Практичні завдання | 58 |
| 9.3 Питання для обговорення | 58 |

| | | |
|------|---|----|
| 10 | Діагностика економічної культури..... | 59 |
| 10.1 | Теоретичні відомості..... | 59 |
| 10.2 | Практичні завдання | 60 |
| 10.3 | Питання до обговорення. | 60 |
| | Перелік посилань..... | 61 |
| | Рекомендована література..... | 61 |
| | Додаток А. Перелік тем для індивідуальної (самостійної) роботи студентів..... | 64 |
| | Додаток Б. Вимоги щодо написання індивідуальної роботи..... | 68 |
| | Додаток В. Приклад оформлення титульного листа індивідуальної роботи..... | 70 |

ВСТУП

Дисципліна “Економічна діагностика” вивчає методичний інструментарій щодо визначення кількісної та якісної характеристики стану підприємства як економічної організації з метою обґрунтування стратегії та тактики функціонування підприємства, отримання очікуваних економічних результатів.

Основна мета дисципліни – формування системи знань, умінь і навиків щодо використання методичного апарату економічного діагностування для визначення стану підприємства.

Завдання навчальної дисципліни:

- оволодіти підходами економічного діагностування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- опанувати підходи до діагностування (оцінки) вартості підприємства (бізнесу);
- оволодіти прийомами фінансової діагностики;
- вивчити питання економічної безпеки підприємства та оволодіти прийомами якісної її характеристики на підприємствах;
- дослідити питання економічної культури та опанувати прийоми якісної її характеристики;

Після оволодіння даним курсом студент повинен:

- знати методи, прийоми і способи оцінки економічного становища підприємства на ринку;
- уміти здійснювати вибір відповідних методик аналізу використання ресурсів підприємства, розробляти і відпрацьовувати дані процедури на практиці; застосовувати методичний апарат та інструментарій економічної діагностики для аналізу ресурсів, процесів і результатів діяльності підприємства та діагностики конкурентного середовища.

Дисципліна “Економічна діагностика” посідає важливе місце у підготовці фахівців з економіки та підприємництва. Для спеціалістів з обліку і аудиту вона дає можливість глибше розуміти призначення обліково-аналітичної інформації, яка формується бухгалтерською службою та використовується в подальшому для прийняття управлінських рішень. Також однією з послуг аудиторських фірм “великої четвірки” є послуга “дью ділідженс” з всебічної перевірки законності і комерційної привабливості планованої угоди, інвестиційного проекту, що тісно пов'язано з оцінкою бізнесу, що вивчається як окрема тема. “Економічна діагностика” тісно пов'язана з такими дисциплінами, як “Економіка підприємства”, “Стратегія підприємства”, “Економічний аналіз”, “Фінансовий аналіз”, “Стратегічне управління”, “Фінансовий менеджмент” та ін.

Набуті знання та вміння застосовуються під час дипломного проектування при оцінці зовнішніх та внутрішніх факторів властивого ризику, фінансового аналізу підприємства на базі якого відбувається дослідження та розробці заходів щодо удосконалення господарської діяльності підприємства.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I. ДІАГНОСТИКА ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

1 ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ КУРСУ

1.1 Теоретичні відомості

Діагностика – у загальному розумінні це розпізнавання стану об'єкта за прямими та непрямими ознаками.

Термін "діагностика" запозичений з медицини. Слово "діагноз" (від грецького "diagnosis") означає розпізнавання, визначення, тобто процес дослідження об'єкта діагнозу з метою одержання результату – діагнозу – висновку про стан об'єкта.

Економічна діагностика – визначення стану об'єкта, що досліджується (економічної організації), за прямими та непрямими ознаками.

Економічна діагностика підприємства – оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Підсумком діагностики на основі оцінки господарського стану і його ефективності є ґрунтовні висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про купівлю чи продаж підприємства, про його закриття, реорганізацію тощо.

Економічна діагностика близька до економічного аналізу, але вони не є тотожними. Існує різниця за цілями, завданнями, інструментарієм. Аналіз встановлює кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика, яка орієнтована на пізнання економічних протиріч, основну увагу приділяє інтерпретації тих або інших економічних результатів діяльності підприємства.

Об'єктом економічної діагностики є будь-яка економічна організація, зазвичай підприємство.

Предметом діагностики є кількісна та якісна ідентифікація стану підприємства.

Завдання діагностики: обґрунтування заходів, управлінських рішень, спрямованих на налагодження діяльності досліджуваного об'єкта і способів їх реалізації

Таким чином, у зону уваги аналітика, що займається діагностикою потрапляє як мікро-, так і макрорівень. Це й відрізняє економічну діагностику від звичайного економічного аналізу. Зокрема, економічна діагностика включає в себе визначення конкурентоспроможності підприємства, визначення стану його економічної безпеки тощо.

Економічна діагностика, крім методів економічного аналізу використовує статистичні методи, зокрема: спостереження, зведення і групування даних, варіації і форми розподілу величин, методи вимірювання взаємозв'язків та динаміки тощо. Для прогнозування розвитку подій використовуються економіко-математичні моделі. Також економічна діагностика використовує евристичні методи, наприклад методи Дельфі, круглого столу та інші експертні методи.

У ході економічного діагностування аналітик має справу з різними джерела-

ми інформації. До внутрішніх джерел належать:

1. Облікові джерела: бухгалтерська звітність, фінансова звітність, статистична звітність, оперативно-технічна звітність, податкова звітність
2. Позаоблікові джерела: матеріали ревізій та внутрішнього аудиту, протоколи виробничих нарад, зборів трудових колективів, комісій, засідань правління, накази та розпорядження керівного складу, доповідні та пояснювальні записки, довідники службового користування, програми, плани, проекти розвитку підприємства, патенти, ліцензії

До зовнішніх джерел відносять: відкриту інформацію з офіційних джерел та засобів масової інформації, звітів, статистичних та інших довідників, реклами, Інтернет, інформація державних та недержавних національних та міжнародних інформаційних служб, неконфіденційна та конфіденційна інформація, отримана від носія інформації у довірчому порядку.

1.2 Питання для обговорення

1. Місце економічної діагностики в управлінні підприємством.
2. Сутність та функціональне призначення економічної діагностики.
3. Методи, прийоми та способи, що використовуються в економічній діагностиці.
4. Інформаційні джерела економічної діагностики.
5. Відмінність економічної діагностики та економічного аналізу.
6. Наявність макро- та мікросередовища економічної діагностики.
7. Види економічної діагностики.
8. Взаємозв'язок економічної діагностики з іншими дисциплінами (бухгалтерський облік, економічний аналіз, фінансовий аналіз, управлінський облік, маркетинг, стратегія підприємства, менеджмент).
9. Взаємозв'язок економічної діагностики та дипломної роботи.
10. Методи аналізу даних та сфери їх застосування в економічній діагностиці.

2 ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ ПІДПРИЄМСТВ-КОНКУРЕНТІВ

2.1 Теоретичні відомості

Кожне підприємство, обираючи свою стратегію, повинно враховувати всі елементи галузі та ринку.

Галузь — це сукупність підприємств, які випускають однорідну продукцію, використовують одностипну сировину та матеріали, характеризуються спільністю виробничо-господарської діяльності (технологічних процесів, складу обладнання, близьким складом та кваліфікацією кадрів).

Зовнішнє середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які організація не може впливати взагалі або має незначний вплив.

Внутрішнє середовище організації – це сукупність факторів, які формують її довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу організації.

Стратегічні зони господарювання (далі СЗГ) – це групування зон бізнесу, засноване на виділенні стратегічно важливих елементів, загальних для всіх зон. Такі елементи можуть включати частково співпадаючий ряд конкурентів, відносно близькі стратегічні цілі, можливість єдиного стратегічного планування, загальні ключові фактори успіху, технологічні можливості. Управлінське значення концепції СЗГ полягає в тому, що вона дає можливість диверсифікованим підприємствам раціоналізувати організацію різних сфер бізнесу. Класифікація СЗГ також дає можливість спростити процедуру розробки стратегії підприємства і взаємодії сфер його діяльності в різних галузях. Для виділення СЗГ рекомендують використовувати методики, які втілені у матрицях Boston Consulting Group (матриця БКГ), General Electric та інших.

У загальній характеристиці галузі особливо виділяються риси, які дають уявлення про продукт і ступінь його диференційованості, про кількість і відносні розміри виробників та споживачів, наявність ефекту від масштабу та рентабельність виробництва.

Для характеристики галузі можуть бути використані такі показники:

- прибутковість галузі;
- значення продукції для суспільства;
- характер конкуренції та кількість підприємств у галузі (наявних і потенційно можливих);
- темпи зростання/ спаду самої галузі (бар'єри входу, виходу, головні позитивно/ негативно діючі фактори - економічні, соціальні, технічні, фаза "життєвого циклу");
- потужність галузі (надлишок/ нестача продукції);
- технічний рівень виробництва (середній чи необхідний);
- технології, що застосовуються, їхня конкурентоспроможність (па-

- тенти, ноу-хау) порівняно із світовим досвідом;
- потрібний рівень якості для забезпечення конкурентоспроможності продукції;
 - стандартність продукції в галузі;
 - структура витрат на робочу силу, сировину та матеріали, на підтримку наявного технічного рівня, розвиток;
 - організаційно-управлінські особливості процвітаючих підприємств галузі (тривалість виробничого циклу, спеціалізація, кооперація, концентрація, централізація та ін.);
 - канали розподілу та специфіка системи збуту;
 - оптимальний розмір конкурентоспроможного підприємства;
 - фінансова система;
 - вимоги до рівня кваліфікації та досвіду персоналу;
 - екологічні обмеження та ін.

Також може бути використана методика Харрісона для оцінки привабливості галузі (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Оцінка привабливості галузі

| Критерії | Питома вага | Рейтинг | Оцінка |
|---|-------------|---------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 = 2×3 |
| 1. Вплив постачальників | 0,10 | | |
| 2. Вплив споживачів | 0,10 | | |
| 3. Вплив товарів-замінників | 0,03 | | |
| 4. Міцність бар'єрів входу | 0,10 | | |
| 5. Рівень конкуренції | 0,15 | | |
| 6. Рівень і тип регулювання з боку держави | 0,10 | | |
| 7. Вплив соціально-активних груп (підприємців) | 0,03 | | |
| 8. Відношення громадськості до галузі | 0,03 | | |
| 9. Швидкість технологічних нововведень | 0,03 | | |
| 10. Вплив профспілок | 0,06 | | |
| 11. Відношення фінансових організацій та посередників до галузі | 0,03 | | |
| 12. Темпи зростання | 0,04 | | |
| 13. Прибутковість | 0,10 | | |
| 14. Ефективність функціонування у період економічного спаду | 0,10 | | |
| Всього | 1,00 | | |

Примітка. Рейтинг: оцінка від 1 до 5. 5 – найвищий рейтинг. Рейтинг виставляється експертом. Найбільш привабливою галуззю буде галузь з найбільшою оцінкою.

Показники концентрації підприємств-виробників на ринку

Важливим до опанування є визначення чинників, що впливають на рівень інтенсивності конкурентної боротьби, одним з них є рівень концентрації ринку.

1. Індекс концентрації визначається як сума ринкових часток найбільших виробників (найчастіше трьох) за формулою 2.1:

$$CR_i = \sum_{i=1}^n q_i \quad (2.1)$$

де CR_i – індекс концентрації певної кількості (n) підприємств, %;
 q_i – частка продажу i -го підприємства, %.

Значення CR_3 для трьох найбільших підприємств означає:

- $CR_3 < 45\%$ – ринок неконцентрований;
- $45\% \leq CR_3 \leq 70\%$ – ринок помірно концентрований;
- $CR_3 > 70\%$ – ринок висококонцентрований;

Індекс концентрації також може розраховуватися також для 5-ти чи більше підприємств з найбільшою часткою. Так, прикладом застосування індексу концентрації є ч. 5 ст. 12 Закону України “Про захист економічної конкуренції”, згідно якої монополієм (домінуючим) вважається також становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови: сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 відсотків; сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 відсотків.

2. Індекс Герфіндаля-Гіршмана (англ. *Herfindahl-Hirschman index*) визначається як сума квадратів часток усіх підприємств-учасників галузі за формулою 2.2. При цьому частки ринку можуть вимірюватися як в одиницях, так і у відсотках:

$$HHI = \sum_{i=1}^n q_i^2 \quad (2.2)$$

де HHI – індекс Герфіндаля-Гіршмана;

q_i – частка продажу кожного з n підприємств галузі, $i = 1, \dots, n$.

Значення HHI (в одиницях та відсотках):

- індекс має значення нижче 0,1 (або 1000) – незначна концентрація ринку,
- індекс має значення від 0,1 до 0,18 (або від 1000 до 1800) – середня концентрація ринку,
- індекс має значення вище 0,18 (або 1800) – висока концентрація ринку.
- 1 (близько 10000) – абсолютна монополія.

Таким чином, кількісні показники рівнів концентрації ринку дають змогу об'єктивно оцінити монополієне становище підприємства на ринку.

Оцінювання конкурентних сил, що діють на підприємство

В даній моделі зовнішнє середовище ототожнюється з галуззю. Згідно з моделлю “галузевої структури”, запропонованою М. Портером, галузеве середовище складається з ряду конкурентних сил”, які мають двоїстий характер впливу. З одного боку, конкурентні сили загрожують виживанню організації, з іншого – створюють передумови для підвищення ефективності діяльності. Позитивний або негативний вплив конкурентних сил на організацію визначається діями конкурентних факторів, до яких Портер відносить покупців, постачальників, товари-замінники, організації, що потенційно можуть увійти в галузь, а також прямих конкурентів та їх групи.

Даний аналіз робиться з метою ідентифікувати сприятливі можливості й небезпеки, з якими може зустрітися фірма в галузі. Портер запропонував для цього модель п'яти сил (рисунок 2.1). Він аргументував дану модель тим, що чим вище тиск цих сил, тим менше в існуючих компаній можливості збільшувати ціни й прибуток. Ослаблення сил створює сприятливі можливості для компанії. Компанія, змінивши свою стратегію, може впливати на ці сили у свою користь.

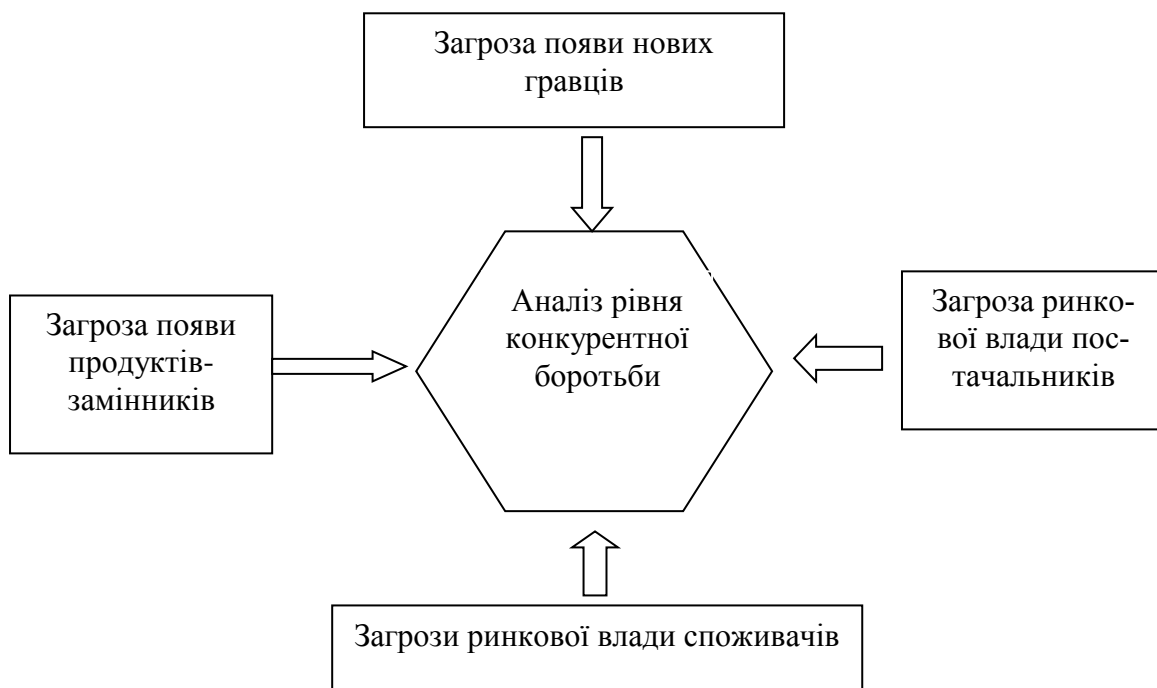


Рисунок 2.1 – Модель п'яти сил конкуренції

Порядок проведення діагностики міжгалузевого суперництва доцільно звести до семи послідовних етапів (по М. Портеру)

1. Загальна характеристика галузі;
2. Діагностування основних сил конкуренції;
3. Оцінка рушійних сил розвитку галузі;
4. Оцінка конкурентних позицій підприємств-суперників;
5. Аналіз найближчих конкурентів;

6. Визначення провідних (ключових) чинників успіху в галузі, їх оцінка;
7. Оцінка перспектив розвитку галузі.

Після проведення аналізу визначається основна стратегія підприємства на основі 2-ох основних типів конкурентної переваги:

- Лідерство за витратами (Cost Leadership) (низькі витрати);
- Диференціація (Differentiation).

Вид 1-ий конкурентної переваги: Лідерство за витратами (Cost Leadership). Досягнення лідерства за витратами (Cost Leadership) означає, що підприємство має намір стати виробником з низькою собівартістю у своїй галузі. Лідер за витратами повинен досягти паритету або, принаймні, наблизитися до основі диференціації, навіть якщо він покладається на лідерство по витратах в якості конкурентної переваги. Якщо більше ніж одна компанія намагаються досягти лідерства за витратами (Cost Leadership), це зазвичай згубно для галузі. Часто досягається завдяки економії від масштабу.

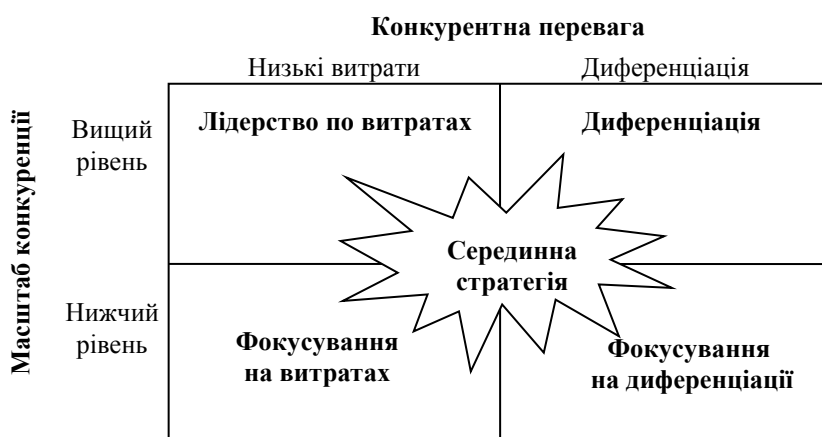


Рисунок 2.2 – Три головні стратегії по М. Портеру

Вид 2-ий конкурентної переваги: Диференціація (Differentiation). Досягнення диференціації (Differentiation) означає, що підприємство прагне до того, щоб бути унікальною в своїй галузі по ряду параметрів, які високо цінуються покупцями.

Така компанія не може ігнорувати свою ситуацію з витратами. У всіх областях, які не впливають на її диференціацію, вона повинна намагатися знизити витрати; в області диференціації витрати повинні бути, принаймні, нижче, ніж цінова премія, яку вона отримує від покупців.

Областями диференціації можуть бути: продукт, дистрибуція, продажі, маркетинг, сервісні послуги, імідж, і т.д.

Попередні стратегії включали в себе весь ринок. Але можливе зосередження підприємства лише на одному сегменті ринку або використання різних стратегій на різних сегментах ринку.

Вид 3-ій конкурентної переваги: Фокусування (Focus). Досягнення фокуса (Focus) означає, що фірма має намір стати кращою в сегменті або групі се-

гментів. 2 варіанти: Фокусування на витратах і Фокусування на диференціації.

SWOT-аналіз та визначення стратегії розвитку організації на його основі

Акронім SWOT був вперше введений в 1963 р. в Гарварді на конференції з проблем бізнес-політики професором К. Andrews. Оскільки SWOT аналіз в загальному вигляді не містить економічних категорій, його можна застосовувати до будь-яких організацій, окремих людей і країн для побудови стратегій в найрізноманітніших областях діяльності. SWOT-аналіз — аналіз в стратегічному плануванні, що полягає в розділенні чинників і явищ на чотири категорії:

- сильних (Strengths); слабких (Weaknesses) сторін проекту;
- можливостей (Opportunities), що відкриваються при його реалізації, та небезпек (Threats), пов'язаних з його здійсненням (рисунок 2.3).

| | Позитивний вплив | Негативний вплив |
|----------------------|--|---|
| Внутрішнє середовище | I “Сильні сторони”  | II “Слабкі сторони”  |
| Зовнішнє середовище | III “Можливості”  | IV “Загрози”  |

Рисунок 2.3 – Матриця SWOT

Можлива схема проведення SWOT- аналізу:

- 1) провести аналіз зовнішнього середовища підприємства і скласти список зовнішніх можливостей і загроз для підприємства;
- 2) провести аналіз внутрішнього середовища підприємства і скласти список сильних і слабких сторін підприємства;
- 3) установити зв'язки між сильними і слабкими сторонами підприємства і зовнішніми можливостями і погрозами;
- 4) запропонувати можливі варіанти стратегій розвитку підприємства на базі проведеного SWOT-аналізу.

Підрозділ практичної частини “Діагностика зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства” необхідно почати з опису самого підприємства та діагностики зовнішнього середовища, а саме розкрити такі питання:

- коли та ким було засновано підприємство, історична довідка, предмет діяльності підприємства (види продукції, послуг, робіт, які виконуються тощо);

- організаційна форма власності, а також бажаною є інформація про засновників;
- підпорядкованість підприємства (у разі її наявності);
- короткий опис стану галузі, в якій працює підприємство (бажано навести статистичні дані по галузі за останні 3-5 років), необхідно проаналізувати тенденції розвитку галузі (при опису стану галузі виділити обов'язково фінансово-економічні фактори, конкурентні фактори, технологічні фактори, а також у разі їх наявності: соціальні, політичні, екологічні тощо).
- інша доречна інформація.

Результати аналізу викласти стисло та лаконічно. Обсяг аналізу зовнішнього середовища має бути не більше 7 сторінок. По результатах діагностики зробити висновки про ризики зовнішнього середовища, притаманні діяльності підприємства, оформивши таблицю 2.2.

Таблиця 2.2– Зовнішні можливості і загрози

| № | Фактори | Можливості | Загрози | Ступінь впливу |
|-----------------------------------|-----------------------------|------------|---------|----------------|
| Обов'язкові: | | | | |
| 1 | Фінансово-економічні | | | |
| 2 | Конкурентні: | | | |
| | товари-замінники | | | |
| | залежність від постачаль- | | | |
| | залежність від покупців | | | |
| | дії конкурентів та їх кіль- | | | |
| 3 | Технологічні | | | |
| Необов'язкові (у разі наявності): | | | | |
| 4 | Політичні | | | |
| 5 | Соціальні | | | |
| 6 | Екологічні | | | |
| 7 | Міжнародні | | | |
| 8 | ... (інші)... | | | |

До фінансово-економічних факторів можуть належати фінансування даної галузі, економічні стадії розвитку (початкова, ріст, спад), вплив валютних курсів, кон'юнктура ринку, вплив інфляції, безробіття, регулювання експортно-імпортних операцій з боку держави, мито, тарифні ставки, ціноутворення, рівень собівартості тощо.

До конкурентних факторів належать конкуренція, яка притаманна галузі (описати підприємства, що є найближчими конкурентами щодо досліджуваного підприємства), регулювання діяльності даного підприємства з боку держави, наявність товарів-замінників, залежність від певних постачальників, покупців тощо.

До технологічних можуть належати новітні науково-технічні тенденції, своєчасна зміна технології, методики виконання робіт тощо.

Ступінь впливу в таблиці 3.1 зазначається незначний, середній чи значний.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства полягає в обстеженні основних функціональних зон підприємства з метою виявлення її стратегічно сильних і слабких сторін. Схема проведення аналізу внутрішнього середовища аналогічна описаній раніше схемі аналізу зовнішнього середовища і включає виявлення найбільш значимих факторів внутрішнього середовища, характеристику їх стану і тенденцій розвитку, оцінку напряму і ступеня впливу факторів на організацію.

Опис внутрішнього середовища провести, розкриваючи такі питання:

- органи управління підприємством;
- виробнича структура підприємства;
- кваліфікаційний рівень працюючих, плинність кадрів тощо;
- маркетингові заходи по збуту продукції, політика ціноутворення;
- інше (питання фінансування, технології виробництва і т.д.).

Отримані результати аналізу внутрішнього середовища підприємства необхідно представити у вигляді списку сильних і слабких сторін підприємства, упорядкованих по зниженню ступеня їхньої значимості (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Внутрішні можливості і загрози

| № | Фактори | Сильні сторони | Слабкі сторони | Ступінь впливу |
|-----------------------------------|---|----------------|----------------|----------------|
| Обов'язкові: | | | | |
| 1 | Виробництво (виконання робіт, надання послуг) | | | |
| 2 | Персонал | | | |
| 3 | Маркетинг | | | |
| 4 | Організація управління | | | |
| 5 | Фінанси | | | |
| Необов'язкові (у разі наявності): | | | | |
| 4 | Науково-дослідні розробки | | | |
| 5 | Охорона праці | | | |
| 6 | ... (інші)... | | | |

Необхідно уважно проаналізувати всі можливі комбінації характеристик зовнішнього і внутрішнього середовища та розробити заходи та пропозиції, щодо стратегії подальшого підвищення ефективності господарської діяльності, що викласти у підрозділі 2.3 контрольної роботи (додаток Б).

Недоліки SWOT-аналізу:

- SWOT-аналіз є просто інструментом для отримання наочної структурованої інформації, він не містить чітких рекомендацій або конкретних сформульованих відповідей. Далі – робота аналітика;
- простота SWOT-аналізу оманлива, його результати надзвичайно залежні від повноти і якості вихідної інформації. Для об'єктивного SWOT-аналізу потрібні експерти з глибоким розумінням тенденцій розвитку ринку та його поточного стану, або здійснити великий обсяг роботи по збору та аналі-

зу первинної інформації.

- у процесі формування таблиць можуть бути допущені механічні помилки (втрата важливих факторів або включення зайвих, некоректна оцінка вагових коефіцієнтів та інше).

2.2 Практичні завдання

Завдання 2.1 У листопаді 2011 року на шести нафтопереробних заводах України було перероблено 833 тис. тон нафти, а саме:

1. АТ Укртатнафта – 216,7 тис. т
2. АТ “Лукойл – Одеський НПЗ” – 194,5 тис. т
3. АТ “Херсонський НПЗ” – 94,3 тис. т
4. АТ “Лінос” – 255,6 тис. т
5. АТ “Нафтохімік Прикарпаття” – 53,3 тис. т
6. АТ “Нафтовик” – 18,6 тис. т

Розрахувати показники концентрації ринку та зробити висновки.

Завдання 2.2 В таблиці 2.4 наведені 10 найбільших за обсягами страхових премій страхових компаній, що займалися загальним страхуванням (non-life) та страхуванням життя (life) на ринку України в 2007 р. Всього 382 діючих компаній загального страхування у 2007 р. отримали страхових премій на суму 17 224,3 млн. грн. Всього 65 діючих компаній страхування життя у 2007 р. отримали страхових премій на суму 783,9 млн. грн.

Таблиця 2.4 – Лідери страхового ринку України в 2007 р. (докризовий рік)

| № | Страхові компанії non-life | | Страхові компанії life | |
|----|--------------------------------------|----------------------------|-------------------------------------|----------------------------|
| | Назва компанії | Страхові премії, тис. грн. | Назва компанії | Страхові премії, тис. грн. |
| 1 | Лемма | 757635,4 | Аліко АІГ Життя | 187 291,7 |
| 2 | Аванте | 723935,1 | ТАС | 70 223,9 |
| 3 | Оранта | 693642,0 | БРАМА ЖИЗНЬ | 68 897,6 |
| 4 | Дженералі Гарант | 527838,5 | Дженералі Гарант. Страхування життя | 55 687,5 |
| 5 | Днепроінмед | 493101,9 | Ренесанс життя | 38 486,7 |
| 6 | ІНГО Україна | 425472,4 | АСКА-ЖИЗНЬ | 30 989,0 |
| 7 | Кремень | 334475,1 | Блакитний поліс | 30 235,6 |
| 8 | АСКА | 333009,3 | Фортіс. Страхування життя | 22 756,8 |
| 9 | Українська пожежно-страхова компанія | 329022,7 | Лемма-Віте | 21 889,0 |
| 10 | СГ ТАС | 257087,9 | ПЗУ Україна. Страхування життя | 15 009,6 |

Необхідно: 1) визначити індекс концентрації для ринку загального страхування та ринку страхування життя (для 3-ох та 5-ти найбільших компаній). Зробити висновки про ступінь сконцентрованості кожного ринку;

2) Чи можна виходячи з наведених даних визначити індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ)? Відповідь обґрунтувати. Якщо ННІ у 2007 р. склав для ринку загального страхування 0,01691, а для ринку страхування життя 0,1234 то про що це свідчить?

Завдання 2.3 В таблиці 2.5 в алфавітному порядку наведені 10 найбільших за обсягами страхових премій страхових компаній, що займалися загальним страхуванням (non-life) та страхуванням життя (life) на ринку України в 2009 р.

Всього 397 діючих компаній загального страхування у 2009 р. отримали страхових премій на суму 11 002,3 млн. грн.

Всього 72 діючих компаній страхування життя у 2009 р. отримали страхових премій на суму 802,3 млн. грн.

Необхідно визначити індекс концентрації для ринку загального страхування та ринку страхування життя (для 3-ох та 5-ти найбільших компаній). Зробити висновки про ступінь сконцентрованості кожного ринку. Який з двох ринків більш сконцентрований.

Таблиця 2.5 – Лідери страхового ринку України в 2009 р.

| № | Страхові компанії non-life | | Страхові компанії life | |
|----|--------------------------------------|----------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| | Назва компанії | Страхові премії, тис. грн. | Назва компанії | Страхові премії, тис. грн. |
| 1 | Оранта | 717975,2 | АЛІКО АІГ ЖИТТЯ | 175 008,0 |
| 2 | Аха | 700917,0 | Граве Україна | 153 419,4 |
| 3 | Лемма | 542375,8 | ТАС | 120 689,0 |
| 4 | Креміль | 534176,2 | Ренесанс Життя | 48 023,0 |
| 5 | АВАНТЕ | 523395,7 | КД Життя | 33 574,0 |
| 6 | UNIQA (Кредокласік) | 500006,9 | ПЗУ Страхування життя | 32 070,1 |
| 7 | Провідна | 453784,2 | Блакитний поліс | 29 055,1 |
| 8 | Інго Україна | 438377,4 | Дженералі Гарант Страхування життя | 27 027,0 |
| 9 | Українська пожежно-страхова компанія | 417073,3 | Уніка Життя | 26 249,9 |
| 10 | Українська страхова група | 372928,7 | Фортіс Страхування життя | 24 232,5 |

Завдання 2.4 В таблиці 2.6 в алфавітному порядку наведені 10 найбільших за обсягами страхових премій страхових компаній, що займалися загальним страхуванням (non-life) та страхуванням життя (life) на ринку України в 2011 р.

Всього 380 діючих компаній загального страхування у 2011р. отримали страхових премій на суму 16 430,3 млн. грн.

Всього 65 діючих компаній страхування життя у 2011 р. отримали страхових премій на суму 1 322 млн. грн.

Необхідно визначити індекс концентрації для ринку загального страхування та ринку страхування життя (для 3-ох та 5-ти найбільших компаній). Зробити висновки про ступінь сконцентрованості кожного ринку. Який з двох ринків

більш концентрований.

Таблиця 2.6 – Лідери страхового ринку України в 2011 р.

| № | Страхові компанії non-life | | Страхові компанії life | |
|----|----------------------------|----------------------------|-------------------------|----------------------------|
| | Назва компанії | Страхові премії, тис. грн. | Назва компанії | Страхові премії, тис. грн. |
| 1 | Креміль | 1211126,2 | Ренесанс Життя | 323202,0 |
| 2 | АХА Страхування | 728520,0 | Аліко Україна | 218000,0 |
| 3 | Оранта | 637076,4 | Граве Страхування Життя | 150032,8 |
| 4 | Уніка | 635348,0 | ТАС | 136819,0 |
| 5 | Провідна | 604871,4 | Уніка Життя | 100317,0 |
| 6 | ЛЕММА | 596077,6 | ПЗУ Страхування Життя | 78013,3 |
| 7 | ИНГО УКРАИНА | 507893,6 | Фідем Лайф | 56858,3 |
| 8 | УПСК | 441927,5 | Дельта Життя | 43304,1 |
| 9 | АСКА | 419964,1 | Аска-Життя | 36108,0 |
| 10 | Українська страхова група | 407 691,2 | Лемма Віте | 30217,2 |

Завдання 2.5 По результатах виконання завдань 2.2 – 2.4 оцінити як змінювався рівень концентрації ринків загального страхування та страхування життя по роках. Результати занести до таблиці 2.7 та зробити належні висновки.

Таблиця 2.7 – Концентрація страхових ринків України по роках

| Індекс концентрації (по кількості підприємств) | Ринок загального страхування | | | Ринок страхування життя | | |
|--|------------------------------|------|------|-------------------------|------|------|
| | 2007 | 2009 | 2011 | 2007 | 2009 | 2011 |
| 3 | | | | | | |
| 5 | | | | | | |

Необхідно оцінити як змінювався рівень концентрації ринку по роках та зробити належні висновки.

Завдання 2.6 Провести SWOT-аналіз обраного підприємства (одне й те саме підприємство можуть обрати не більше 3-ох студентів потоку). Бажано обрати підприємство, що буде об'єктом дослідження дипломної роботи. Скористатися запропонованою в теоретичних відомостях до даної теми методикою або іншою у разі потреби.

2.3 Питання для обговорення

1. Аналіз привабливості стратегічних зон господарювання за допомогою матриці БКГ: переваги та недоліки (згадати курс маркетингу).
2. Необхідність діагностування концентрації ринку для підприємства, для держави та для підприємства, що створюється при виході на ринок.
3. Ключові фактори привабливості галузі.
4. Поняття вхідних бар'єрів у галузь та їх види.

5. Поняття вихідних бар'єрів у галузь та їх види.
6. Переваги та недоліки SWOT-аналізу.
7. Переваги та недоліки аналізу 5 сил конкуренції за М. Портером.
8. Антимонопольне законодавство та необхідність державної підтримки конкуренції.
9. Бізнес-планування на початку заснування бізнесу.
10. Способи оцінки ступеню концентрації ринку.
11. Найбільш важливі фактори впливу зовнішнього середовища.
12. Найбільш важливі фактори впливу внутрішнього середовища.
13. Можливі стратегії діяльності підприємства.
14. Сучасні методики аналізу конкурентного середовища (SNW-аналіз, PEST-аналіз,
15. Вітчизняні розробки щодо методик аналізу зовнішнього середовища та конкурентних переваг.
16. Застосування розглянутих методи при дипломному проектуванні.

3 ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Теоретичні відомості

Конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства займати визначену ринкову нішу в певний період часу.

Аналіз конкуренції підприємства в галузі можна здійснити шляхом дослідження конкурентного профілю підприємств, які опинилися в одній стратегічній групі.

Профілем називається сума характеристик, завдяки яким компанія або її частина відома важливій групі споживачів.

Можливо використання різних показників для оцінки конкурентного профілю підприємств: ресурси, маркетинг, лідерство в галузі, якість, рівень собівартості, ціни, частка ринку, фінансові можливості підприємства, дисципліна поставок та ін. В таблицях 3.1 та 3.2 наведено приклади компонування показників, які необхідно проаналізувати для визначення конкурентного профілю підприємств.

Таблиця 3.1 – Приклад матриці конкурентного профілю

| Ключові фактори успіху | Ранг фактора | Підприємство А | | Підприємство Б | | Підприємство В | |
|--------------------------------------|--------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | | Оцінка | загальна оцінка | Оцінка | загальна оцінка | Оцінка | загальна оцінка |
| 1. Частка ринку | 0,15 | | | | | | |
| 2. Можливість цінового маневрування | 0,20 | | | | | | |
| 3. Фінансові можливості підприємства | 0,10 | | | | | | |
| 4. Якість продукції | 0,20 | | | | | | |
| 5. Дисципліна поставок | 0,15 | | | | | | |
| 6. Ціна | 0,20 | | | | | | |
| Усього | 1,00 | | | | | | |

Примітка. Загальна оцінка визначається шляхом множення рангу фактора на його оцінку.

Одним з варіантів діагностики конкурентоспроможності підприємства є оцінка їх за декількома показниками (позиціями), що відібрані експертом. Може бути побудована матриця конкурентоспроможності в такому вигляді, як це представлено в таблиці 3.2

Таблиця 3.2 – Матриця конкурентного профілю

| Синтезуючий фактор конкурентоспроможності | Параметрична одинична оцінка підприємства-постачальника товару, (g_i) | | | | | Ранг фактора, (R_i) | Інтегрований (груповий) факторний показник підприємства-постачальника товару, (I_i) | | | | |
|---|---|---|---|-----|-------|-------------------------|---|---|---|-----|-------|
| | 1 | 2 | 3 | ... | g_i | | 1 | 2 | 3 | ... | I_i |
| Положення на ринку | | | | | | | | | | | |
| Товар | | | | | | | | | | | |
| Виробничий потенціал | | | | | | | | | | | |
| Методи товароруху | | | | | | | | | | | |
| Можливості збуту | | | | | | | | | | | |
| Сумарна оцінка, (S) | X | | | | | | | | | | |
| КС | X | | | | | | | | | | |

Інтегрований (груповий) факторний показник (I_i) кожного з підприємств-постачальників товару визначається за формулою 3.1:

$$I_i = g_i \times R_i \quad (3.1)$$

де g_i – параметрична одинична експертна оцінка підприємства;
 R_i – ранг фактора, що аналізується;

Сумарна оцінка здійснюється за формулою 3.2:

$$S_i = \sum_{i=1}^n I_i \quad (3.2)$$

де S_i – сумарна оцінка.

Коефіцієнт конкурентоспроможності (КС) дорівнюватиме одиниці для того підприємства, яке має найбільшу сумарну оцінку за всіма інтегрованими факторними показниками. Для інших підприємств він розраховуватиметься як відношення їх сумарної оцінки до максимального рівня сумарної оцінки підприємства-лідера.

Отже, конкурентоспроможність підприємства-лідера та інших підприємств визначатиметься із співвідношення:

$$\begin{cases} \text{КС} = 1 & \text{для } S_{\max} \rightarrow \text{підприємство} - \text{лідер} \\ \text{КС} = \frac{S_i}{S_{\max}} & \rightarrow \text{для інших підприємств} \end{cases} \quad (3.3)$$

Ранжування результатів розрахунку коефіцієнтів конкурентоспроможності підприємств при використанні аналітичного методу представити в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств

| Підприємство | Конкурентоспроможність | Стратегія |
|--------------|------------------------|--|
| | | Лідер (КС=1) |
| | | Ринковий послідовник ($0,9 < КС < 1$) |
| | | Ринковий претендент ($0,5 < КС < 0,9$) |
| | | Ринковий новачок ($КС < 0,5$) |

Таблиця 3.4 – Результати ранжування підприємств за показником конкурентоспроможності

| Підприємство – постачальник товару | Значення площі багатокутника конкурентоспроможності (кв.од.) | Коефіцієнт ранжирування | Коефіцієнт конкурентоспроможності |
|------------------------------------|--|-------------------------|-----------------------------------|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| ... | | | |
| n | | | |

Графічне відображення результатів оцінки конкурентоспроможності

Графічний спосіб представлення рівня конкурентоспроможності підприємства вбачається в побудові багатокутника конкурентоспроможності.

Підприємство, яке має найбільший рівень конкурентоспроможності, буде відповідати багатокутник з максимальною площею (S_i). Якщо проводити вісі, на яких позначаються рівні значень кожного з досліджуваних факторів (n) під рівними між собою кутами α_i (тобто питома вага кожного з факторів впливу є однаковою), то багатокутники виглядатиме так, як на рисунок 3.1.

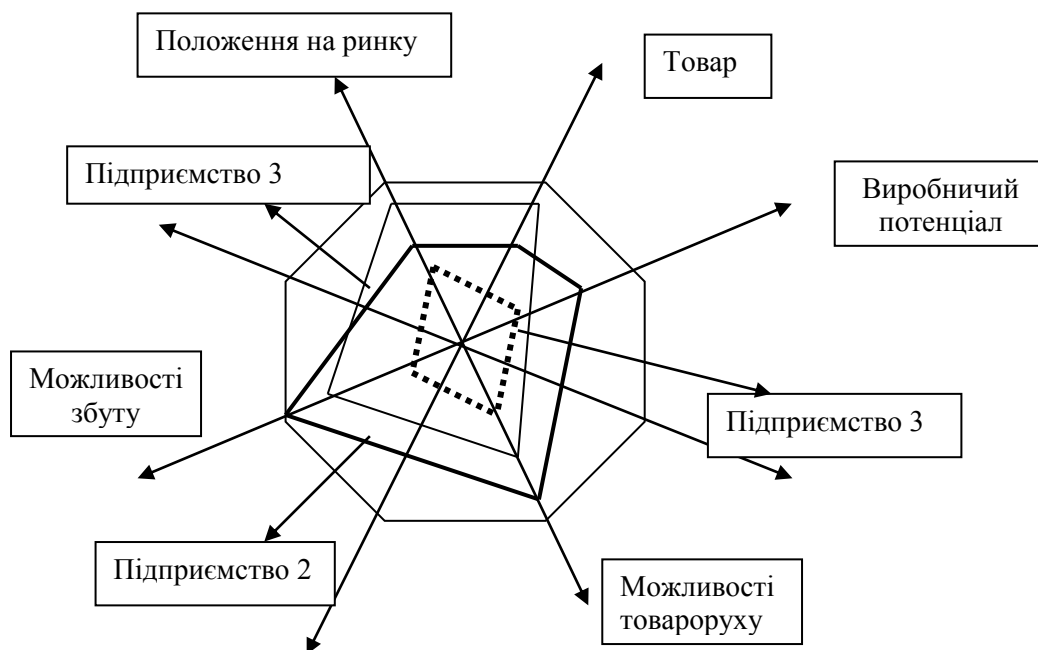


Рисунок 3.1 – Побудова багатокутника конкурентоспроможності

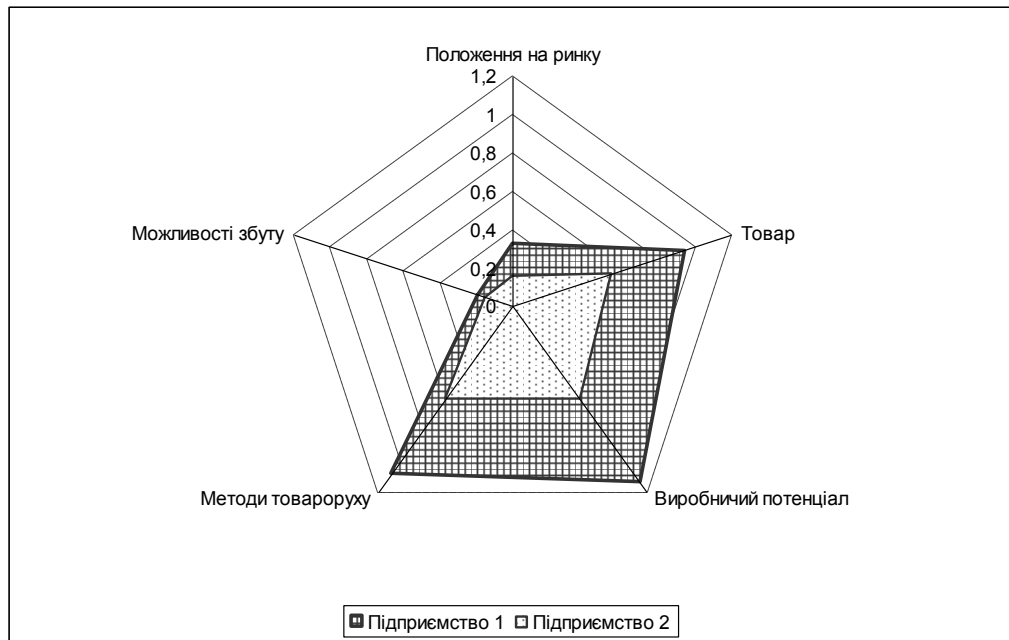


Рисунок 3.2 – Приклад побудованого багатокутника конкурентоспроможності (використано “Лепестковая діаграма” в Excel, по осям відкладено значення інтегрованого факторного показника)

Для побудови діаграми були використані дані тільки по підприємствам 1 та 2 з метою наочності. Недоліком графічного методу є проблематичність відображенні на одній діаграмі великої кількості підприємств (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5 – Вихідні дані до побудови багатокутника конкурентоспроможності

| Синтезуючий фактор конкурентоспроможності | Параметрична одинична оцінка підприємства – постачальника товару | | | | | | | | | | Ранг фактора | Інтегрований (груповий) факторний показник підприємства – постачальника товару | | | | | | | | | |
|---|--|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------------|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Положення на ринку | 4,1 | 2 | 3,8 | 3,9 | 4,2 | 4,0 | 4,2 | 4,5 | 4,6 | 4,1 | 0,08 | 0,328 | 0,16 | 0,304 | 0,312 | 0,336 | 0,32 | 0,336 | 0,36 | 0,368 | 0,328 |
| Товар | 3,5 | 2 | 3,6 | 3,7 | 3,4 | 3,3 | 3,2 | 3,8 | 3,9 | 3,1 | 0,27 | 0,945 | 0,54 | 0,972 | 0,999 | 0,918 | 0,891 | 0,864 | 1,026 | 1,053 | 0,837 |
| Виробничий потенціал | 3,8 | 2 | 3,9 | 3,9 | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,9 | 3,9 | 3,9 | 0,30 | 1,14 | 0,6 | 1,17 | 1,17 | 1,14 | 1,14 | 1,14 | 1,17 | 1,17 | 1,17 |
| Методи товароруку | 3,6 | 2 | 3,5 | 3,3 | 3,6 | 3,6 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 4,0 | 0,30 | 1,08 | 0,6 | 1,05 | 0,99 | 1,08 | 1,08 | 1,11 | 1,14 | 1,17 | 1,2 |
| Можливості збуту | 3,8 | 3 | 3,7 | 3,6 | 4,0 | 3,9 | 3,9 | 3,9 | 4,0 | 4,2 | 0,05 | 0,19 | 0,15 | 0,185 | 0,18 | 0,2 | 0,195 | 0,195 | 0,195 | 0,2 | 0,21 |

Примітка. По осям діаграми на рисунку 3.2 відкладено значення від 0 до 1.2. Значення 1.2 відповідає максимальному значенню інтегрованого (групового) факторного показника в таблиці 3.5 (підприємство 10).

Методи ранжування оцінюваних підприємств

Метод еталонного підприємства. Метод еталонного підприємства полягає в такому:

- визначаються максимальні значення за кожним показником, що бере участь в оцінці. Ці значення приймаються за еталонні. Сукупність еталонних показників відповідатиме фінансовим коефіцієнтам підприємства-еталона. При цьому умовимося, що рівень фінансового стану підприємства-еталона приймається за базу порівняння і кількісно прирівнюється до одиниці чи 100%;

- далі визначається розрахунковий показник K , що характеризує ступінь відповідності фактичних значень фінансових показників кожного підприємства, що беруть участь в оцінці, показникам еталонного підприємства. Розрахункова формула має вигляд:

$$K_j = \sqrt{\sum \left(1 - \frac{K_i^{\phi}}{K_i^{\max}}\right)^2} \quad (3.4)$$

де K_i^{ϕ} – фактичний рівень i -го показника;

K_i^{\max} – еталонне значення i -го показника;

i – кількість оціночних показників;

j – кількість підприємств, що беруть участь у оцінці.

Підприємство із мінімальним значенням показника буде мати найбільш стійкий фінансовий стан, тому що фактичні значення його показників найбільш наближені до еталонного. Відповідно це підприємство має фінансовий стан, найбільш наближений до стану, що взятий за базу (тобто еталонного підприємства).

Метод суми місць. При оцінці методом суми місць кожному показнику підприємств, що беруть участь в оцінці, надається місце в залежності від його значення (чим ближче значення до оптимального – тим вище місце). Далі визначається сума місць за кожним підприємством. Найбільш високе місце в рейтингу посяде підприємство з мінімальною сумою місць.

3.2 Практичні завдання

Завдання 3.1 За даними, наведеними в таблиці 3.6, необхідно здійснити аналіз конкурентоспроможності підприємств на основі аналітичного та графічного способів її оцінки.

Таблиця 3.6 – Матриця оцінки конкурентоспроможності підприємств

| Синтезуючий фактор конкурентоспроможності | Параметрична одинична оцінка підприємства – постачальника товару | | | | | | | | | | Ранг фактора | Інтегрований (груповий) факторний показник підприємства – постачальника товару | | | | | | | | | |
|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | 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 | 0,08 | | | | | | | | | | |
| Товар | 3,5 | 3,3 | 3,6 | 3,7 | 3,4 | 3,3 | 3,2 | 3,8 | 3,9 | 3,1 | 0,27 | | | | | | | | | | |
| Виробничий потенціал | 3,8 | 3,8 | 3,9 | 3,9 | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,9 | 3,9 | 3,9 | 0,30 | | | | | | | | | | |
| Методи товароруху | 3,6 | 3,5 | 3,5 | 3,3 | 3,6 | 3,6 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 4,0 | 0,30 | | | | | | | | | | |
| Можливості збуту | 3,8 | 3,9 | 3,7 | 3,6 | 4,0 | 3,9 | 3,9 | 3,9 | 4,0 | 4,2 | 0,05 | | | | | | | | | | |
| Сумарна оцінка | x | | | | | | | | | | 1,00 | | | | | | | | | | |
| КС | x | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | |

Завдання 3.2 Визначити рейтинг підприємств за вихідними даними, наведеними в таблиці 3.7 за допомогою методу еталонного підприємства та методу суми місць. Для цього скористатися допоміжними таблицями 3.8 та 3.9.

Таблиця 3.7 – Вихідні дані для проведення рейтингової оцінки

| Показник | № підприємства | | | |
|--|----------------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,15 | 0,25 | 0,15 | 0,2 |
| Коефіцієнт термінової ліквідності | 0,95 | 0,8 | 0,65 | 0,75 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,8 | 1,6 | 1,8 | 1,9 |
| Коефіцієнт автономії | 0,75 | 0,65 | 0,9 | 0,8 |
| Коефіцієнт маневреності власних коштів | 0,2 | 0,15 | 0,25 | 0,25 |

Таблиця 3.8 – Вихідні дані для проведення рейтингової оцінки

| Показник | № підприємства | | | | Еталон |
|--|----------------|------|------|------|--------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,15 | 0,25 | 0,15 | 0,2 | |
| Коефіцієнт термінової ліквідності | 0,95 | 0,8 | 0,65 | 0,75 | |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,8 | 1,6 | 1,8 | 1,9 | |
| Коефіцієнт автономії | 0,75 | 0,65 | 0,9 | 0,8 | |
| Коефіцієнт маневреності власних коштів | 0,2 | 0,15 | 0,25 | 0,25 | |
| Відхилення від еталону по формулі 3.4 | | | | | |
| Рейтинг (місце) підприємства | | | | | |

Таблиця 3.9 – Вихідні дані для проведення рейтингової оцінки

| Показник | № підприємства | | | |
|--|----------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | | | | |
| Коефіцієнт термінової ліквідності | | | | |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | | | | |
| Коефіцієнт автономії | | | | |
| Коефіцієнт маневреності власних коштів | | | | |
| Сума | | | | |

Завдання 3.3 Визначити рейтинг підприємства за вихідними даними, наведеними в таблиці 3.10, використовуючи будь-який з методів.

Таблиця 3.10 – Вихідні дані для проведення рейтингової оцінки

| Показники | Підприємства-конкуренти | | | | |
|----------------------------------|-------------------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Товарна продукція, тис. грн. | 350,5 | 420,7 | 300,3 | 490,7 | 360,6 |
| Реалізована продукція, тис. грн. | 420,1 | 480,3 | 350,6 | 530,6 | 320,1 |
| Прибуток, тис. грн. | 120,7 | 170 | 150,5 | 200 | 145,6 |
| Матеріальні витрати, тис. грн. | 90,8 | 95,5 | 102,4 | 110,4 | 90,5 |
| Витрати електроенергії, кВт/год. | 920 | 960 | 940 | 935 | 920 |

3.3 Питання для обговорення

1. Поняття профілю конкуренції та його використання.
2. Проблемні питання відбору факторів для матриці конкурентоспроможності.
3. Методи ранжування підприємств та їх переваги та недоліки.
4. Якими є основні фактори конкурентоспроможності підприємства.
5. Взаємозв'язок діагностики конкурентного середовища та діагностики конкурентоспроможності підприємства.

4 ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

4.1 Теоретичні відомості

Конкурентоспроможність продукції – сукупність якісних і вартісних властивостей продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів на певному сегменті ринку.

Продукція від товару відрізняється тим, що товар може існувати як у матеріальній, так і в нематеріальній формі, в той час, як продукція існує тільки в матеріальній формі.

Конкурентоспроможність підприємства на ринку визначається таким:

- наявність споживачів певного виду продукції та стабільністю їх попиту;
- кількістю конкурентів, що випускають аналогічну продукцію;
- обсягами реалізації продукції конкурентів
- методами конкуренції (ціни, якість, технологічний рівень, дизайн, сервісні послуги тощо).

Існує дві головні конкурентні переваги:

- найнижчі витрати;
- диференціація товарів (нові якості, споживчі властивості, післяпродажне обслуговування).

Конкурентоспроможність продукції характеризується попитом на неї, а економічний ефект величиною отриманого прибутку. Про конкурентоспроможність продукції зробити можна висновок також за непрямими ознаками:

- динаміка продажу продукції у вартісному та натуральному виразі;
- рентабельність реалізації продукції;
- відношення обсягів реалізованої продукції до обсягів нереалізованої продукції;
- кількість замовлень на виготовлення продукції.

Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції:

- економічні фактори (ціна, собівартість, рівень попиту тощо);
- техніко-технологічні (норми, стандарти діючі в країні);
- нормативно-правові (правова захищеність продукції на ринку);
- ергономічні фактори (гігієнічні, психофізичні, антропометричні);
- естетичні (насиченість кольорів, дизайн);
- організаційні фактори (умови продажу, здійснення платежів);
- маркетингові (унікальність, мережа збуту, сервісні послуги).

Конкурентоспроможність оцінюється шляхом порівняння двох чи більше аналогів, що обумовлює відносність даного показника. При оцінці враховуються не всі властивості, а лише ті, які викликають інтерес у споживача, задовольняючи його потреби. Рівень конкурентоспроможності визначається для окремого виду продукції для конкретного ринку збуту чи його сектора.

Як база порівняння можуть виступати: потреби покупців; величина корисного ефекту; конкуруючий товар; гіпотетичний зразок; група аналогів.

Види методів за принципом, що покладений в їх основу:

- органолептичні, реєстраційні, вимірювальні, соціологічні (застосовуються при оцінці одиничних критеріїв конкурентоспроможності);
- експериментальні (застосовуються при оцінці одиничних критеріїв конкурентоспроможності, а також у рамках споживчої експертизи, дозволяють оцінити рівень якості товарів в реальних умовах експлуатації; мають високу достовірність, хоча трудомісткі і тривалі; особливо цінні результати порівняльних випробувань, які передбачають перевірку товару в реальних умовах експлуатації);
- розрахункові (застосовуються для визначення групового і узагальненого критеріїв);
- статистичні (використовуються при оцінці конкурентоспроможності товарів за результатами їх продажу (виявлення “лідерів продажу”), послуг зв'язку, установ культури);
- маркетингові (використовується для визначення поширеного критерію конкурентоспроможності – частки на ринку групи товарів, товаровиробників, організацій сфери послуг).

Для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції та подальшого ранжування продукції може бути використаний оціночний показник конкурентоспроможності по кожному з видів продукції. Для його розрахунку необхідно виконати такі дії:

- 1) здійснюється вибір n найбільш значущих для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції показників;
- 2) здійснюється присвоєння значущості (рангу) кожному з показників якості;
- 3) для кожного продукту по кожному з показників якості визначається місце. Максимальний бал надається найкращому по показнику якості продукту;
- 4) отримані бали перемножуються на значення рангу по кожному з показників;
- 5) знаходиться сума оцінок по кожному продукту;
- 6) знайдена сума оцінок ділиться на його ціну. Це й буде оціночний показник конкурентоспроможності. Продукт з найбільшим оціночним показником і буде найбільш конкурентоспроможним.

У цілому розрахунок оціночного показника можна представити у вигляді формули:

$$K_k = \frac{\sum_{i=1}^n P_i q_{ik}^*}{C_k}, \quad (4.1)$$

де C_k – ціна k -го виду продукту;

P_i – ранг i -го фактора;

q_{ik} – оцінка (місце) k -го продукту по i -ому фактору.

4.2 Практичні завдання

Завдання 4.1 На підставі даних таблиці 4.1 оцінити конкурентоспроможність верстатів вітчизняного виробництва. Зробити висновок про напрям роботи щодо підвищення конкурентоспроможності кожного з них.

Таблиця 4.1 – Показники радіально-свердлильних верстатів, діаметр 45 мм

| Параметри станка | Модель, виробник | | | | | Вагомість показника |
|--|------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------------|
| | БОЛ 20-40, Корея | ГР-512, Румунія | ГР-516, Румунія | 2А554 Україна | ОС-3900 Україна | |
| Виліт шпинделя, мм | 1340 | 1250 | 1600 | 1600 | 1250 | 0,15 |
| Потужність двигуна головного руху, кВт | 3 | 4,1 | 4 | 5,5 | 5,5 | 0,4 |
| Кількість ступенів частот обертання | 12 | 18 | 18 | 24 | 24 | 0,1 |
| Кількість подач | 8 | 8 | 8 | 24 | 24 | 0,1 |
| Вага станка, кг | 3800 | 3550 | 4000 | 4000 | 4170 | 0,25 |
| Ціна станка, ум. од | 6000 | 7000 | 7500 | 7500 | 7000 | × |

Таблиця 4.2 – Результати оцінки конкурентоздатності верстатів

| Параметри станка | Модель, виробник | | | | | Вагомість показника |
|--|------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------------|
| | БОЛ 20-40, Корея | ГР-512, Румунія | ГР-516, Румунія | 2А554 Україна | ОС-3900 Україна | |
| Виліт шпинделя, мм | | | | | | 0,15 |
| Потужність двигуна головного руху, кВт | | | | | | 0,4 |
| Кількість ступенів частот обертання | | | | | | 0,1 |
| Кількість подач | | | | | | 0,1 |
| Вага станка, кг | | | | | | 0,25 |
| Сума корисного ефекту | | | | | | 1,00 |
| Результат від ділення корисного ефекту на ціну | | | | | | × |

Завдання 4.2 За даними таблиці 4.3 порівняти технічні та економічні параметри двох побутових приладів – холодильників. Який із виробів конкурентоспроможніший? Відповідь обґрунтувати. Як можна підвищити конкурентоспроможність кожного з виробів, не змінюючи їх технічних параметрів?

Таблиця 4.3 – Показники конкурентоспроможності холодильників

| Показники | Вироби | | Базовий виріб |
|--------------------------------|--------|----------|---------------|
| | “Nord” | “Атлант” | |
| Технічні: | | | |
| Об’єм камери, л | 200 | 250 | |
| Термін служби, років | 17 | 15 | |
| Енергоспоживання, кВт. год/рік | 230 | 200 | |
| Температура, бали | 7 | 8 | |
| Дизайн, бали | 7 | 6 | |
| Гарантійний термін, років | 2 | 3 | |
| Економічні, у. о.: | | | |
| Роздрібна ціна | 250 | 300 | |
| Вартість доставки | 10 | 15 | |
| Витрати на ремонт | 150 | 150 | |
| Витрати на електроенергію | 100 | 80 | |

4.3 Питання для обговорення

1. Які фактори впливають на конкурентоспроможність продукції?
2. Якими можуть бути методи оцінки конкурентоспроможності продукції?
3. Якими є основні конкурентні переваги продукту?
4. Напрями покращення конкурентоспроможності продукції.

5 ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

5.1 Теоретичні відомості

Під виробничим потенціалом підприємства розуміють його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачем кількості.

Складові елементи, які впливають на успішне використання виробничого потенціалу підприємства, наведені на рисунку 5.1.

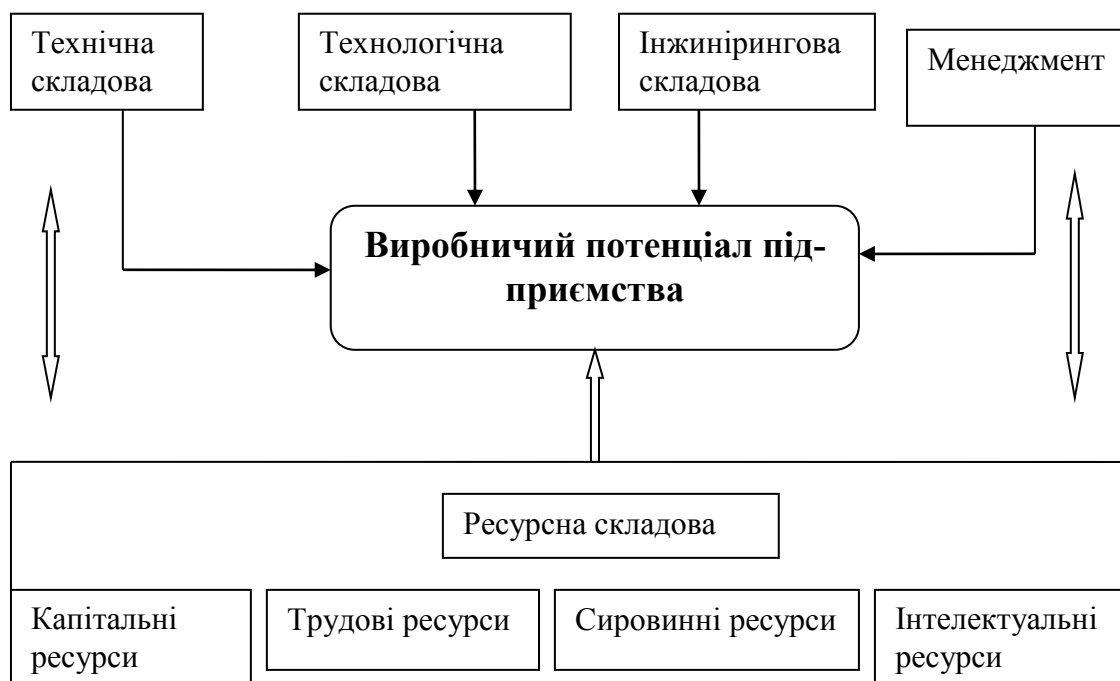


Рисунок 5.1 – Характеристика виробничого потенціалу підприємства

Технічна складова виробничого потенціалу характеризує можливості використання наявного парку обладнання, оснащення і устаткування для виготовлення продукції, а також можливості конструкторського удосконалення всієї техніки для більше ефективного забезпечення виробничих операцій.

Технологічна складова виробничого потенціалу характеризує наявність відповідних технологій, узгодженість виробничого процесу з чинними у галузі виробничими стандартами.

Інжинірингова складова передбачає можливість проектування нових і удосконалення існуючих різновидів продукції (послуг), характеризує можливість створення відповідної проектної документації щодо виробу.

Менеджмент передбачає можливість розвитку підприємства за рахунок злагоджених дій адміністративного персоналу.

Ресурсна складова – це капітальні ресурси, трудові ресурси, сировинні ресурси, інтелектуальні ресурси. Раціональне сполучення даних ресурсів забезпечує успішне втілення виробничих програм.

5.2 Практичні завдання

Завдання 5.1 Провести експрес-діагностику використання обладнання у механічному цеху машинобудівного заводу. За даними таблиці 5.1:

- визначити причини простоїв обладнання за місяць;
- порівняти час обслуговування викликів різними службами виробничої інфраструктури;
- підготувати попередні рекомендації щодо наявних резервів підвищення продуктивності праці та основних напрямів їх використання.

Таблиця 5.1 – Характеристика простоїв обладнання за місяць

| Показник | Частка простоїв, % | Середня тривалість простоїв |
|--------------------------|--------------------|-----------------------------|
| Ремонт | 25,05 | 1,83 |
| Відсутність енергії | 0,66 | 1,09 |
| Налагодження | 12,3 | 0,55 |
| Відсутність інструменту | 2,0 | 0,89 |
| Відсутність заготовок | 14,7 | 0,76 |
| Відсутність завдання | 13,6 | 0 |
| Відсутність робочої сили | 6,69 | 0,37 |
| Інші | 9,6 | — |
| Незавантаженість | 15,4 | — |
| Всього | 100,00 | |

5.3 Питання для обговорення

1. Дайте визначення поняттю “виробничий потенціал підприємства”;
2. Визначте основні складові виробничого потенціалу підприємства;
3. Які показники є основою для оцінки виробничого потенціалу підприємства;
4. З яких етапів складається діагностика виробничого потенціалу підприємства;
5. Яким чином можна розрахувати потреби у виробничих ресурсах;

6 УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА

6.1 Теоретичні відомості

Управлінська діагностика – дослідницька діяльність, спрямована на встановлення, аналіз та оцінку проблем підвищення ефективності та розвитку системи менеджменту підприємства, а також виявлення головних напрямків їх рішень. Організація такої діяльності передбачає здійснення ряду процедур, що дає змогу отримати необхідну інформацію про проблеми системи управління підприємством.

До основних функцій управління *відносять*: планування; організацію; мотивацію; контроль.

Слід уточнити зміст кількох основних напрямів діагностування, а саме:

- оцінки структури управління підприємством;
- оцінки якості управління персоналом;
- діагностики зв'язків підприємств із зовнішнім середовищем;
- оцінки загальних результатів діяльності підприємства.

Одним з найголовніших методів проведення управлінської діагностики є **інтерв'ювання керівних кадрів**.

Основними об'єктами діагностики є:

- кадрова політика (комплектування штатів, навчання персоналу, система стимулювання роботи з персоналом і контроль за реалізацією планів);
- регламентація процесу управління персоналом (нормативне забезпечення виконання посадових обов'язків, правила внутрішнього трудового розпорядку, положення щодо стимулювання праці, положення про діяльність окремих підрозділів підприємства);
- вплив елементів організаційної культури на поведінку персоналу (порядки і традиції у сфері неформального спілкування співробітників, правила і процедури взаємовідносин персоналу і адміністрацій, мотивація персоналу).

Загальну систему факторів оцінки управлінського потенціалу підприємства можна подати на рисунку 6.1.

Оскільки організації являють собою сукупність взаємодіючих один з одним співробітників, то трудовий потенціал технологічного персоналу підприємства можна описати такою системою характеристик, яка зображена на рисунку 6.1.

Одним з головних питань управлінської діагностики вважають діагностику антикризового управління. Деталізація поняття “криза” пояснює процесуальну сторону антикризового управління, оскільки фази кризи і стадії розвитку кризових ситуацій обумовлюють стадії антикризових заходів.

Перша стадія кризи, здебільшого прихована, – це падіння граничної ефективності капіталу, показників ділової активності підприємства, зниження його рентабельності й розміру отриманого прибутку. Внаслідок цього погіршується фінансовий стан підприємства, скорочуються джерела і резерви його розвитку. Антикризове рішення цих проблем може знаходитися як в області пе-

регляду стратегії і реструктуризації підприємства, так і його тактики, що веде до зменшення витрат, скорочення штатів управлінського апарату і робочих місць, підвищення продуктивності праці тощо.



Рисунок 6.1 – Система факторів оцінки управлінського потенціалу

Друга стадія кризи – збитковість виробництва. Ця проблема зважується засобами стратегічного управління і реалізується за допомогою добровільної реструктуризації підприємства. Застосовувані в цьому випадку способи розпізнання проблем відрізняються від інших своєю спрямованістю, методами і вимогами до вихідної інформації.

Третю стадію кризи – ототожнюють з практичною відсутністю власних засобів і резервних фондів у підприємства. Це негативно впливає на перспективи його розвитку, довгострокове і середньострокове планування грошових потоків, раціональне бюджетування і сполучено зі значним скороченням виробництва, оскільки переважна частина оборотних коштів спрямовується на погашення збитків і обслуговування кредиторської заборгованості.

Реструктуризація підприємства і програма стабілізації його фінансово-

економічного стану вимагають застосування екстрених заходів з пошуку засобів для їх здійснення. У випадку неприйняття таких оперативних заходів настає криза ліквідності і, як наслідок, - банкрутство (результат регресії четвертої стадії). Особливість діагностики на цій стадії полягає в розрахунку діагностичної цінності ознак, що характеризують кризу, і рівня ризику при прийнятті управлінських рішень для екстреного варіанта застосування оборотних коштів.

Четверта стадія кризи – стан гострої неплатоспроможності. У підприємства відсутня можливість фінансування навіть циклу простого відтворення і здійснення платежів за попередніми зобов'язаннями. Виникає реальна загроза повної зупинки чи призупинення виробництва, і, як наслідок, – банкрутства. У цій ситуації діагностика з використанням коефіцієнтів ліквідності, забезпеченості власними оборотними коштами, платоспроможності дає можливість установити наявність факту фінансової неспроможності і способи нейтралізації її через процедуру банкрутства.

6.2 Практичні завдання

Завдання 6.1 Ділова гра. Уявіть себе керівником підприємства, якими управлінськими якостями ви повинні володіти для здійснення такої діяльності. Уявіть, що ви набираєте на роботу співробітників для обліково-аналітичного апарату, які вимоги ви будете до них ставити, якими якостями та знаннями вони мають володіти. Як ви будете проводити співбесіду. Група ділиться на керівників та потенційних співробітників. Проводиться ділова гра: прийом на роботу.

Завдання 6.2 Дослідіть на предмет кризи підприємство по якому ви виконуєте дипломну роботу, використовуючи вищеописану класифікацію.

6.3 Питання для обговорення

1. Сутність управлінської діагностики.
2. Ділові якості апарату управління.
3. Методичний аспект вивчення проблеми оцінки якості управління персоналом підприємства.
4. Оцінка ефективності системи менеджменту крізь призму загальних результатів діяльності підприємства.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ДІАГНОСТИКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (БІЗНЕСУ)

7 ДІАГНОСТИКА МАЙНА ТА РИНКОВА ЦІНА ПІДПРИЄМСТВА. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЦІЛІСНОГО МАЙНОВОГО КОМПЛЕКСУ

7.1 Теоретичні відомості.

Проведення оціночної діяльності врегульовує Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”. Також оціночну діяльність врегульовують:

- Закон України №1378 від 11 грудня 2003 року “Про оцінку земель”;
- Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”, затверджений Постановою Кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440;
- Національний стандарт № 2 “Оцінка нерухомого майна”, затверджений Постановою Кабінету міністрів України від 28 жовтня 2004 року № 1442;
- Національний стандарт № 3 “Оцінка цілісних майнових комплексів”, затверджений Постановою Кабінету міністрів України від 29 листопада 2004 року № 1655;
- Національний стандарт № 4 “Оцінка майнових прав інтелектуальної власності”, затверджений Постановою Кабінету міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185;
- Постанова Кабінету міністрів України №1531 від 11 жовтня 2002 року “Про експертну грошову оцінку земельних ділянок”;
- Сьогодні для визначення ринкової вартості майна та майнових комплексів в Україні використовують Методику оцінки майна, затверджену Постановою Кабінету міністрів України від 10.12.2003 р. №1891 «Про затвердження Методики оцінки майна» із змінами, внесеними згідно з Постановою КМУ №904 від 14.09.2005р.

Національні стандарти оцінки прийняті на основі Міжнародних стандартів оцінки та відповідають їм. Методичні підходи щодо оцінки ринкової вартості підприємства:

1. **Дохідний підхід.** Дохідний підхід до проведення оцінки цілісного майнового комплексу ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів (чистих грошових потоків або дивідендів) у вартість цілісного майнового комплексу. Оцінка цілісного майнового комплексу проводиться з урахуванням поточного фінансового стану підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та прогнозних показників діяльності такого майнового комплексу. Основним методом дохідного підходу, що застосовується для проведення оцінки цілісних майнових комплексів, є метод дисконтування чистого грошового потоку (знаходження NPV).

Чиста поточна вартість, чистий дисконтований дохід (англ. **Net present value**) – це сума дисконтованих значень потоку платежів, приведених до сього-

днішнього дня. Показник NPV являє собою різницю між всіма грошовими притоками і відтоками, приведеними до поточного моменту часу (моменту оцінки інвестиційного проекту). Він показує величину грошових коштів, яку інвестор очікує отримати від проекту, після того, як грошові притоки окуплять його первинні інвестиційні витрати і періодичні грошові відтоки, пов'язані із здійсненням проекту.

Дисконтування – визначення поточної вартості грошового потоку з урахуванням його вартості, яка прогнозується на майбутнє.

При знаходженні чистого грошового потоку зазвичай використовується так званий непрямий метод, так як він найбільш пристосований до прогнозування його складових. Прямий метод передбачає пряме прогнозування грошових надходжень та грошових витрат, в той час як непрямий метод дозволяє визначити чистий грошовий потік за непрямыми показниками (чистий прибуток, амортизація, надходження основних засобів тощо). Для допомоги у користуванні непрямим методом знаходження грошового потоку корисною може бути таблиця 7.1.

Таблиця 7.1 – Розрахунок грошового потоку за непрямим методом

| Знак дії | Показники |
|---------------------------------------|---|
| Чистий прибуток після сплати податків | |
| Плюс | Амортизаційні відрахування |
| Плюс (мінус) | Зменшення (приріст) власного оборотного капіталу |
| Плюс (мінус) | Зменшення (приріст) інвестицій в основні засоби |
| Плюс (мінус) | Приріст (зменшення) довгострокової заборгованості |
| Разом | Грошовий потік |

В залежності від складу компонентів чистого грошового підходу Національний стандарт оцінки № 3 розрізняє:

1. Чистий грошовий потік для власного капіталу – враховує зміни довгострокових зобов'язань;
2. Чистий грошовий потік для інвестованого капіталу – не враховує зміну довгострокових зобов'язань.

Власні оборотні активи (робочий капітал) – вартість оборотних активів цілісного майнового комплексу, що зменшена на величину його короткострокових (поточних) зобов'язань.

Головна обставина, що враховується при виборі того чи іншого грошового потоку: якщо прибуток (чи грошовий потік) формується головним чином за рахунок власних коштів без значних заборгованостей, то для оцінки підприємства необхідно використовувати грошовий потік для власного капіталу. Якщо прибуток формується значною мірою за рахунок залучення позикових коштів, то підприємство необхідно оцінювати з застосуванням моделі грошового потоку для інвестованого капіталу, тобто без урахування плати по відсоткам та зміни по довгостроковим зобов'язанням.

2. **Витратний підхід.** Витратний (майновий) підхід в оцінці бізнесу розглядає вартість підприємства з точки зору понесених витрат. Балансова вартість

активів і зобов'язань підприємства внаслідок інфляції, змін кон'юнктури ринку, використовуваних методів обліку, як правило не відповідає ринковій вартості. В результаті постає задача проведення коригування балансу підприємства. Для здійснення цього заздалегідь проводиться оцінка ринкової вартості кожного активу балансу окремо, потім визначається поточна вартість зобов'язань і, врешті, з ринкової вартості суми активів підприємства віднімається поточна вартість всіх його зобов'язань. Результат показує оцінку вартість власного капіталу підприємства. Базовою формулою при витратному підході є: **Чисті активи = Активи – Зобов'язання.**

3. Порівняльний підхід. Порівняльний підхід (він же – ринковий, аналоговий, порівнянних продажів тощо), як і у випадках оцінювання окремих майнових об'єктів, передбачає порівняння недавніх продажів аналогічного бізнесу, виходячи з чого головна умова його застосування — наявність сформованого ринку, що може забезпечити зацікавлені сторони потрібною інформацією. Вартість об'єкта визначається на основі аналогу з використанням поправочних коефіцієнтів – мультиплікаторів.

Найбільш поширеними мультиплікаторами є ціна/дохід; ціна/грошовий потік; ціна/ дивідендні виплати; ціна/виручка від реалізації, ціна/балансова вартість активів.

При оцінці цілісних майнових комплексів (бізнесу) може виникати так званий гудвіл (рисунок 7.1).

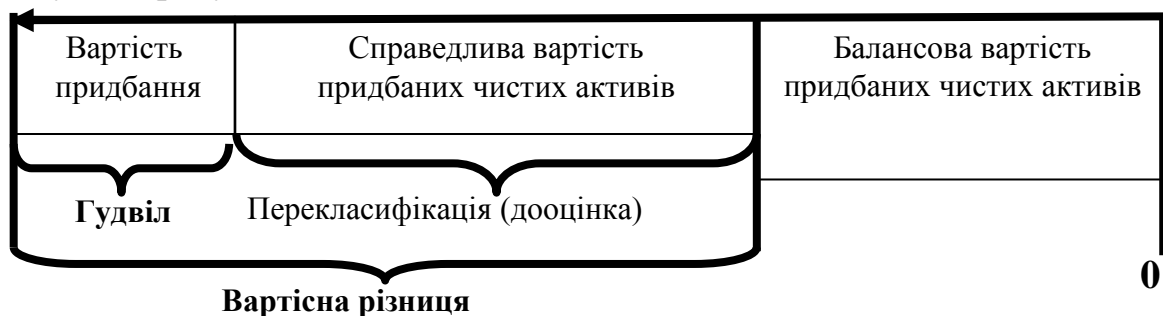


Рисунок 7.1 – Співвідношення між гудвілом, вартісною різницею та сумою перекласифікації

Згідно П(С)БО 19 “Об’єднання підприємств” **гудвіл** – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання.

Результати оцінки підприємства при його придбанні можуть бути відображені у фінансовій звітності у таких випадках:

1. Придбані чисті активи підприємства з його подальшою ліквідацією як юридичної особи. Покупець оприбутковує отримані активи та відображає взяті зобов'язання.

2. Придбана частка в капіталі, що забезпечує контроль. Виникають взаємовідносини дочірнє підприємство-материнське підприємство. Материнське підприємство у такому випадку складає консолідовану фінансову звітність.

3. Придбана частка в капіталі, що забезпечує лише суттєвий вплив на

діяльність. Виникають взаємовідносини інвестор-асоційоване підприємство. Інвестор відображає результати такого придбання за методом участі в капіталі.

7.2 Практичні завдання

Задача 7.1 На основі даних про грошовий потік проекту розрахуйте NPV, використовуючи такі значення дисконтної ставки $k = 6, 10, 14, 15, 16, 20, 24$.

Побудувати графік NPV як функцію дисконтної ставки. Знайти графічно внутрішню норму доходності (IRR).

Внутрішня норма прибутковості (англ. **internal rate of return**, загальноприйняте скорочення - **IRR (ВНД)**) – це процентна ставка, при якій чистий дисконтований дохід (NPV) дорівнює 0.

Таблиця 7.2 – Вихідні дані проведення діагностування

| Період | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| -3352 | +1000 | +1000 | +1000 | +1000 | +1000 |

Задача 7.2 Доходний метод оцінки вартості підприємства. Визначити теперішню вартість кожного активу.

Таблиця 7.3 – Вихідні дані проведення діагностування

| Актив | Грошовий потік | | | | | | | Очікувана доходність, % |
|-------|----------------|------|------|-------|-----|-----|-----|-------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
| A | 1500 | 5000 | 5000 | – | – | – | – | 18 |
| B | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 15 |
| C | – | – | – | 35000 | - | - | - | 16 |

Задача 7.3 Провести діагностику вартості майна або ринкової ціни двох підприємств однієї галузі. Зробити висновки. Дані для розрахунків наведено в таблиці 7.4.

Таблиця 7.4 – Вихідні дані проведення діагностування

| Показники | Підприємства | |
|---|--------------|----------|
| | “Асконія” | “Приват” |
| Початкова вартість основних засобів, тис. грн | 15 | 25 |
| Залишкова вартість основних засобів, тис. грн | 20 | 20 |
| Залишкова вартість нематеріальних активів, тис. грн | 8 | 11 |
| Незавершені капіталовкладення, тис. грн | 10 | 8 |
| Вартість незавершеного будівництва, тис. грн | 24 | 19 |
| Вартість невстановленого устаткування, тис. грн | 14 | 16 |
| Запаси, тис. грн | 7 | 12 |
| Довгострокові фінансові вкладення, тис. грн | 2 | 5 |
| Інші необоротні активи, тис. грн | 4 | 10 |
| Грошові кошти, тис. грн | 8 | 7 |
| Кредиторська заборгованість, тис. грн | 32 | 30 |

Задача 7.4 Корпорація “Мегасофт” придбала 100% простих акцій компанії “Зенател” за 170 000 гр. од. 31 грудня 2012 р. Баланс компанії “Зенател” на дату придбання мав вигляд, як у таблиці 7.5 (тис. грн).

Таблиця 7.5 – Баланс компанії “Зенател”, тис. грн

| Стаття | Балансова вартість | Справедлива вартість |
|-------------------|--------------------|----------------------|
| Грошові кошти | 90 | 90 |
| Основні засоби | 220 | 300 |
| Зобов’язання | 240 | 240 |
| Статутний капітал | 70 | 70 |

Необхідно визначити:

1. Суму гудвілу, який корпорація “Мегасофт” визнає на дату придбання.
2. В якому фінансовому звіті чи звітах та у складі яких статей буде відображений гудвіл.

3. Уявіть, що в 2012 р. вартість гудвілу в результаті зменшення його корисності зменшилась на 2000 гр. од. Чистий прибуток корпорації “Мегасофт” в результаті всіх операцій за винятком прибутку (збитку) від інвестицій в компанію “Зенател” склав 150000 гр. од. Корпорація “Зенател” у своєму звіті про прибутки та збитки чистий прибуток у розмірі 3000 грн. Визначити суму прибутку за 2007 р., який буде відображений в консолідованому звіті про прибутки та збитки.

Задача 7.5 У грудні 2012 р. АТ “Шах” придбало за 1300 тис. грн. підприємство “Мат”, баланс якого наведений в таблиці 7.6. Підприємство “Мат” було ліквідоване.

Таблиця 7.6 – Баланс підприємства “Мат” на дату придбання, тис. грн

| Стаття | Балансова вартість | Справедлива вартість |
|---|--------------------|----------------------|
| Актив | | |
| Основні засоби | | |
| залишкова вартість | 300 | 350 |
| первісна вартість | 1000 | |
| знос | (700) | |
| Запаси | | |
| товари | 300 | 250 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1900 | 1770 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти | 200 | 200 |
| Статутний капітал | 1000 | – |
| Додатковий капітал | 700 | – |
| Довгострокові зобов’язання | 1000 | 1000 |
| Баланс | 2700 | – |

Необхідно використовуючи витратний підхід до оцінки бізнесу:

1. Відобразити ситуацію в бухгалтерському обліку та звітності підприємства АТ “Шах”.

2. Як би дана ситуація була відображена в обліку, якби “Мат” залишився як юридична особа і за 1300 тис. грн. були придбані 80% його акцій. Який гудвіл буде в даному випадку.

3. Поясніть, коли гудвіл буде відображатися в консолідованій, а в яких випадках у звичайній фінансовій звітності інвестора.

Задача 7.6 Виявлено три підприємства тієї самої галузі, що й об’єкт оцінки, за акціями яких нещодавно була укладена угода продажу. Після аналізу їх фінансових результатів розраховані оціночні мультиплікатори, інформація про які розміщено в таблиці 7.7.

Таблиця 7.7 – Розрахунок оціночних мультиплікаторів для підприємств-аналогів

| Оціночний мультиплікатор | Підприємство 1 | Підприємство 2 | Підприємство 3 | Середнє значення |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Ціна/чистий прибуток | 6,5470 | 5,3020 | 8,2640 | ? |
| Ціна/вартість активів | 3,2150 | 5,2370 | 4,2850 | ? |
| Ціна/виручка від реалізації | 1,6860 | 3,5840 | 2,4930 | ? |

Показники бухгалтерської звітності та результати оцінки вартості підприємства – об’єкта оцінки на основі оціночних мультиплікаторів наведені в таблиці 7.8.

Таблиця 7.8 – Розрахунок вартості підприємства на основі оціночних мультиплікаторів

| Найменування показника для оцінки об’єкта | Величина показника, тис. грн. | Значення мультиплікатора | Орієнтовна вартість підприємства, тис. грн. | Вага показника |
|---|-------------------------------|--------------------------|---|----------------|
| Чистий прибуток | 194 | ? | | 30 |
| Вартість активів | 499 | ? | | 50 |
| Виручка від реалізації | 620 | ? | | 20 |
| Всього вартість підприємства | | | ? | |

Завдання: порахувати ті показники, які позначені знаком “?”. Які переваги та недоліки даної методики оцінки вартості підприємства?

Задача 7.7 Розрахуйте поточну вартість підприємства в постпрогнозний період, використовуючи модель Гордона, якщо грошовий потік в постпрогнозний період рівний 900 млн грн, очікувані довгострокові темпи зростання – 2%, ставка дисконту – 18%.

7.3 Питання для обговорення

1. Якими є три основних підходи до оцінки бізнесу?
2. Якими є переваги та недоліки доходного підходу до оцінки бізнесу?
3. Якими є переваги та недоліки витратного підходу до оцінки бізнесу?
4. Якими є переваги та недоліки порівняльного підходу до оцінки бізнесу?
5. Як визначається показник чистих активів. У чому його відмінність від власного капіталу?
6. У яких випадках при придбанні підприємств складається консолідована фінансова звітність?
7. У яких випадках виникає гудвіл. Порядок обліку позитивного та негативного гудвілу.
8. Переваги та недоліки визначення чистого грошового потоку за прямим та непрямим методом.
9. Основні оціночні мультиплікатори. Переваги та недоліки використання кожного з них.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ТА ДІАГНОСТИКА БЕЗПЕКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

8 ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА

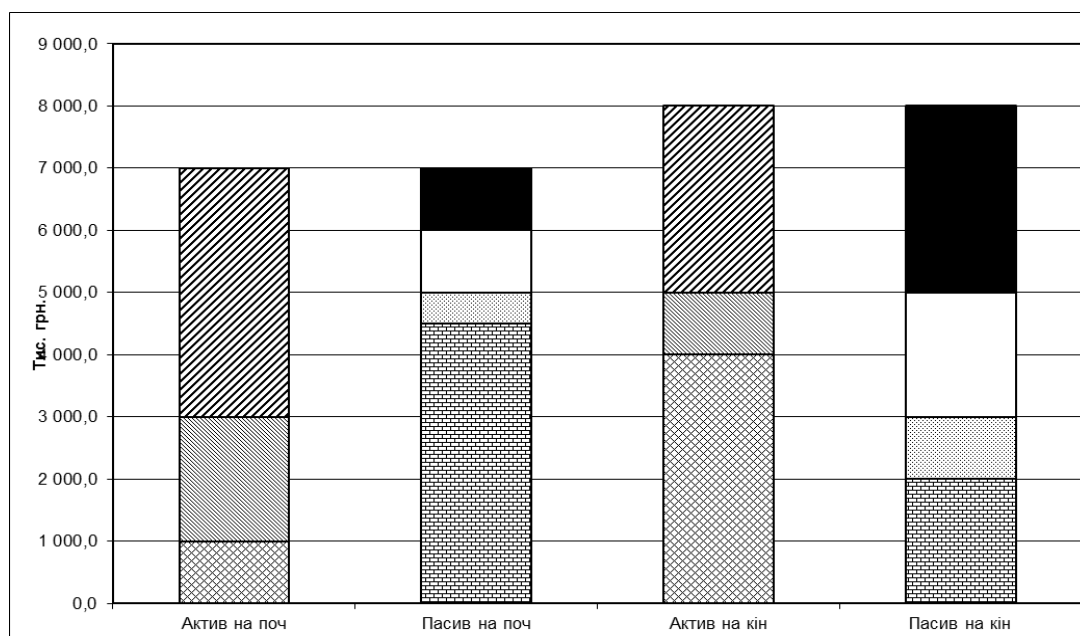
8.1 Теоретичні відомості

Метою **фінансової діагностики** є наглядна оцінка динаміки розвитку підприємства та його фінансового стану.

Прийоми фінансової діагностики:

1) спрощені прийоми діагностики:

- **горизонтальний аналіз** – порівняння кожного показника звітності поточного періоду з показником звіту за попередній період (доцільною може бути діаграма балансу, відображена на рисунку 8.1).
- **вертикальний аналіз** – процентне визначення впливу різних факторів на кінцевий фінансовий результат (результати вертикального аналізу доцільно відобразити у вигляді діаграми балансу, яка наведена на рисунку 8.2).
- **аналіз за допомогою коефіцієнтів** – розрахунок відношень між окремими фінансовими показниками діяльності підприємства.



| | | |
|----|--|--|
| F | | основні засоби та інші необоротні активи |
| Z | | запаси і витрати майбутніх періодів |
| Ra | | грошові кошти, розрахунки та інші активи |
| Nc | | джерела власних коштів |
| KT | | довгострокові кредити і позики |
| Kt | | короткострокові кредити та позики |
| Rp | | кредиторська заборгованість та інші короткострокові пасиви |

Рисунок 8.1 – Діаграми структури балансу при вертикальному аналізі (другий підхід, спрямований на відображення абсолютної зміни показників)

2) розгорнуті прийоми діагностики:

- **трендовий аналіз** – порівняння показників поточного і попередніх періодів з визначенням тренду як тенденції їх динаміки розвитку.
- **порівняльний аналіз** – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими видами діяльності, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з конкурентами або з середньогалузевими показниками.
- **факторний аналіз** – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник діяльності підприємства.

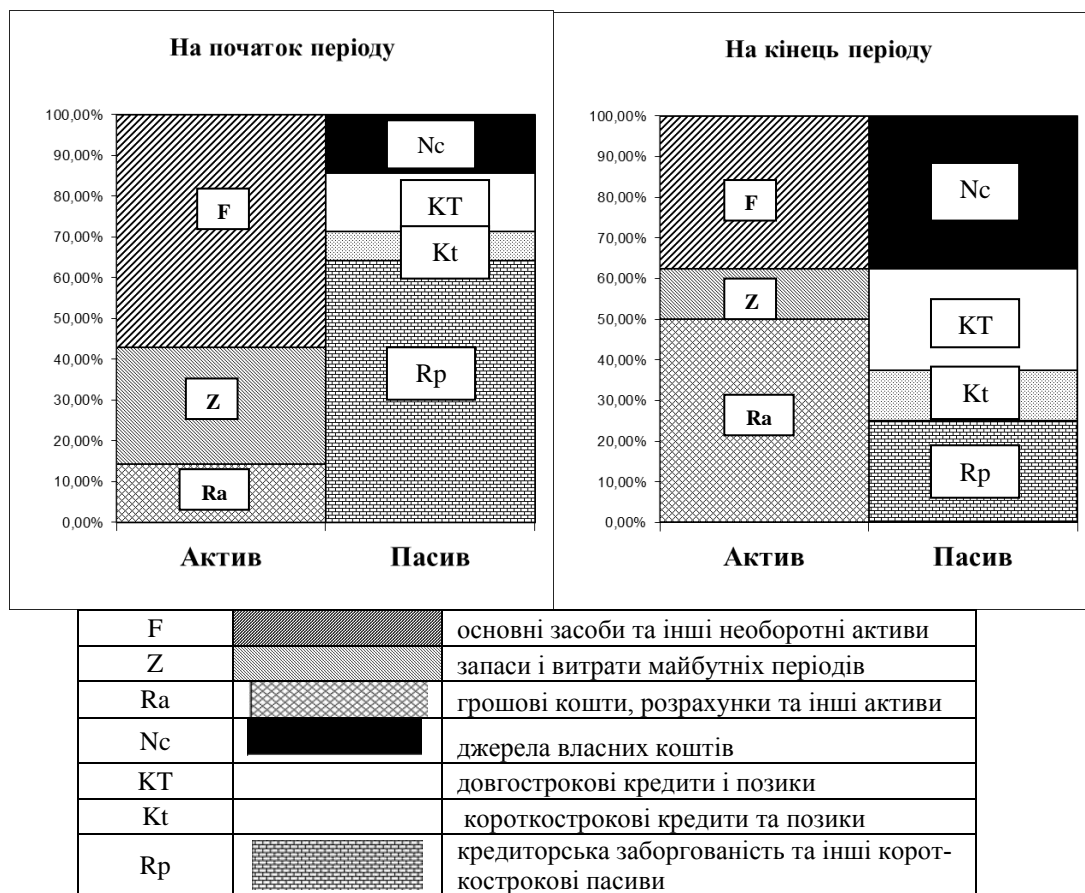


Рисунок 8.2 – Діаграми структури балансу при вертикальному аналізі (перший підхід, спрямований на відображення структури)

Діагностика ліквідності та платоспроможності

Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризується наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються. **Ступінь ліквідності** визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів. Таким чином, ліквідність, з одного боку, є часом, а з іншого – сумою, одержанною від продажу активу.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

Основними ознаками платоспроможності є:

- наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку;
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Аналіз ліквідності та платоспроможності завжди проводяться одночасно.

Існують 2 основні підходи до аналізу ліквідності та платоспроможності:

1. Аналіз ліквідності балансу підприємства шляхом групування та співставлення активів і пасивів.
2. Аналіз ліквідності балансу за допомогою коефіцієнтів.

Перший підхід. Аналіз ліквідності балансу підприємства шляхом групування та співставлення активів і пасивів.

За *ступенем ліквідності* статті активів умовно можна розподілити на чотири групи:

Перша група (A₁) — це **абсолютно ліквідні активи**, такі як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення. Якщо позначити через A рядки балансу, то формула для знаходження активів першої групи буде мати вигляд:

$$A_1 = A_{220} + A_{230} + A_{240} \quad (8.1)$$

Друга група (A₂) — **активи, що швидко реалізуються**. Це готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість. Ліквідність таких активів різна і залежить від низки факторів: своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообороту в банках, попиту на продукцію та її конкурентоспроможності, місцезнаходження контрагентів та їх платоспроможності, умов надання комерційних кредитів покупцям, форм розрахунків тощо. **Слід зауважити, що основним компонентом цієї групи є дебіторська заборгованість.** З метою підвищення ліквідності підприємство деякою мірою може управляти активами другої групи, зокрема змінюючи строки кредитування покупців.

$$A_2 = A_{130} + A_{140} + A_{150} + A_{160} + A_{170} + A_{180} + A_{190} + A_{200} + A_{210} \quad (8.2)$$

Третя група (A₃) — це **активи, що повільно реалізуються**. До них належать виробничі запаси та незавершене виробництво. Говорячи про меншу ліквідність запасів порівняно з іншими видами оборотних активів, ми виходимо саме із суті кругообороту грошових коштів на підприємстві. Безумовно, якщо запаси сировини, матеріалів, розглядати як товар, їх ліквідність може бути надто високою. Однак у даному випадку запаси розглядаються як проміжний елемент технологічного процесу.

$$A_3 = A_{100} + A_{110} + A_{120} + A_{250} + A_{270} \quad (8.3)$$

Четверта група (A₄) — це активи, що важко реалізуються. До них відносять основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво.

$$A_4 = A_{080} \quad (8.4)$$

У складі короткострокових пасивів можна виділити зобов'язання різного ступеня строковості, то одним зі способів оцінки ліквідності на стадії попереднього аналізу є зіставлення певних елементів активу з елементами пасиву.

У зв'язку з цим усі зобов'язання підприємства залежно від строковості їх погашення поділяють на чотири групи:

Перша група (П₁) — найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав).

$$П_1 = П_{550} + П_{560} + П_{570} \quad (8.5)$$

Друга група (П₂) — середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку).

$$П_2 = П_{620} - (П_{550} + П_{560} + П_{570}) + П_{430} + П_{630} \quad (8.6)$$

Третя група (П₃) — довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку та позики).

$$П_3 = П_{480} \quad (8.7)$$

Четверта група (П₄) — власний (акціонерний) капітал, що постійно є в розпорядженні підприємства.

$$П_4 = П_{380} \quad (8.8)$$

Схематично процедура порівняння статей активів з відповідними статтями пасивів подана на рисунку 8.3).

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо:

$$A_1 \geq П_1; A_2 \geq П_2; A_3 \geq П_3; A_4 \leq П_4 \quad (8.9)$$

При цьому, якщо виконуються перші три обов'язкові умови ліквідності $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то виконується і остання нерівність $A_4 \leq П_4$, яка має балансуєчий характер та підтверджує наявність у суб'єкта господарювання власних оборотних коштів і означає дотримання мінімальної умови фінансової стійкості.

Невиконання однієї з перших трьох нерівностей свідчить про порушення ліквідності балансу. При цьому нестача коштів по одній групі активів компенсується їх надлишком по іншій групі лише теоретично, оскільки при цьому має місце компенсація за вартісною величиною. Однак у реальній платіжній ситуа-

ції менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні. Тому якщо будь-яка з нерівностей має знак, протилежний зафіксованому в оптимальному варіанті, ліквідність балансу більшою або меншою мірою буде відрізняться від абсолютної.

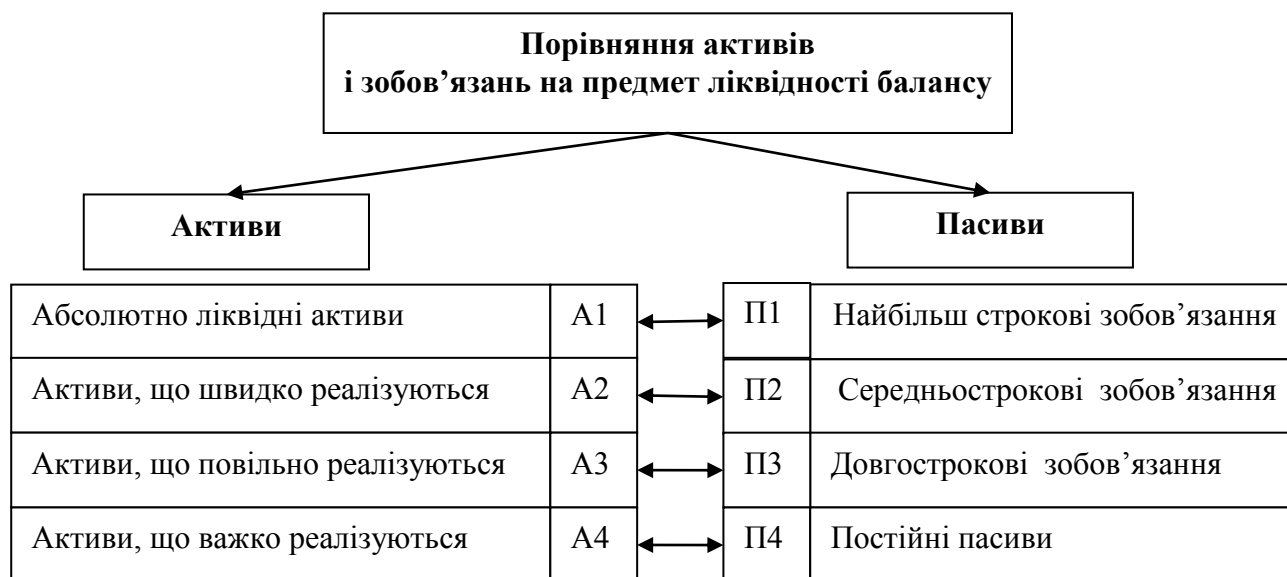


Рисунок 8.3– Класифікація статей балансу для аналізу ліквідності

Другий підхід. Аналіз ліквідності балансу за допомогою коефіцієнтів

Аналіз ліквідності балансу за допомогою коефіцієнтів представлено в таблиці 8.1.

Чисті оборотні активи (робочий капітал, функціонуючий капітал) – їх величина характеризує частину оборотних активів підприємства, яка сформована за рахунок власного та довгострокового залученого капіталу. Наявність у підприємства чистого робочого капіталу означає не лише його здатність сплатити поточні борги, а й наявність можливостей для розширення діяльності та інвестування. Оптимальний розмір показника залежить від сфери діяльності, обсягу реалізації, кон'юнктури ринку. Для оцінки достатності чистого робочого капіталу необхідно порівняти його з аналогічним показником інших підприємств. Проте в будь-якому випадку зростання цього показника розглядається як позитивна тенденція.

Коефіцієнт поточної ліквідності дає узагальнену оцінку ліквідності активів, показуючи, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Логіка обчислення цього коефіцієнта полягає в тому, що підприємство погашає поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Якщо поточні активи перевищують поточні зобов'язання, підприємство можна розглядати як таке, що успішно функціонує. **В більшості літературних джерел визначено, що коефіцієнт покриття, більший за 2, свідчить про сприятливий стан ліквідності активів підприємства.** Слід зазначити, що таке нормативне значення коефіцієнта розраховано на основі зарубіжної статистики. Нормальним є значення цього показника 1 - 1,5 для підприємств із стабільним фінансовим станом. Проте слід зауважити, що

коефіцієнт покриття не є абсолютним показником спроможності повернути борги, оскільки він характеризує лише наявність оборотних активів і не відображує їх якість.

Таблиця 8.1– Показники ліквідності та платоспроможності

| Показник | Формула розрахунку | Формула розрахунку з використанням статей балансу (ф. №1) |
|---|--|--|
| 1. Величина чистих оборотних активів (робочий, функціонуючий капітал) | Поточні активи – Поточні зобов'язання | (р. 260+р. 270) – (р. 620+р.630) |
| 2. Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (покриття) | $\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$ | $\frac{\text{Ряд}260 + \text{ряд}270}{\text{Ряд}620 + \text{ряд}630}$ |
| 3. Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності | $\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}}$ | $\frac{\text{р. 230} + \text{р. 240} + \text{р.220} + \text{р.160} + \text{р.170...210}}{\text{р.620} + \text{р.630}}$ |
| 4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | $\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$ | $\frac{\text{р.230} + \text{р.240} + \text{р.220}}{\text{р.620} + \text{р.630}}$ |
| 5. Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів | $\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Чисті оборотні активи}}$ | $\frac{\text{Ряд}230 + \text{ряд}240 + \text{ряд}220}{(\text{Ряд}260 + \text{ряд} 270)} - (\text{Ряд}620 + \text{ряд}630)$ |
| 6. Коефіцієнт маневрування власного капіталу | $\frac{\text{Чисті оборотні активи}}{\text{Власний капітал}}$ | $\frac{(\text{р.260} + \text{р.270}) - (\text{р}620 + \text{р.630})}{\text{р.380}}$ |

Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності на відміну від попереднього враховує якість активів і є більш суворим показником ліквідності, оскільки при його розрахунку враховують найбільш ліквідні поточні активи (запаси не враховуються). У літературі найчастіше визначають орієнтовне **нижнє значення показника, що дорівнює 1**. В інших джерелах нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності встановлено на рівні 0,6-0,8 [2], проте ця оцінка має умовний характер. Аналізуючи динаміку цього коефіцієнта, слід звергати увагу на чинники, що зумовили його зміну. Так, якщо зростання коефіцієнта відбулося за рахунок збільшення розмірів дебіторської заборгованості, то це навряд чи характеризуватиме діяльність підприємства позитивно. Тому динаміку цього показника слід розглядати лише в тісному взаємозв'язку з динамікою коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує частину короткострокової заборгованості, яку підприємство має можливість погасити негайно. Він є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства. Зростання цього показника характеризує підприємство з позитивного боку. Зарубіжними експертами визначено нижню межу показника, яка дорівнює 0,2, тобто вважають,

що і 20 % поточних зобов'язань підприємство повинно мати можливість погасити в будь-який момент. Проте за умови нормальної, стабільної роботи підприємства та якісного управління фінансами коефіцієнт абсолютної ліквідності може наближатися до нуля. Адже якщо підприємство залишає навіть 20 % грошових коштів від розміру короткострокової заборгованості, воно фактично вилучає їх зі свого обороту і, як наслідок, використовує свої оборотні активи менш ефективно, ніж його конкуренти. Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, **значення коефіцієнта визначено > 0 за умови його збільшення в динаміці.**

Коефіцієнт маневрування власного капіталу показує, яка частина власного оборотного капіталу знаходиться в обороті. Високе значення забезпечує гнучкість у використанні власних коштів підприємства.

Діагностика фінансової незалежності та структури капіталу

З позиції довгострокової перспективи фінансова стійкість підприємства характеризується структурою джерел коштів, ступенем залежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Джерелами коштів підприємства є власний і позиковий капітал. Співвідношення між цими величинами дасть змогу оцінити довгострокову платоспроможність підприємства (таблиця 8.2).

Таблиця 8.2 – Показники фінансової незалежності

| Показник | Формула розрахунку | Формула розрахунку з використанням статей балансу |
|--|--|--|
| 1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, власного капіталу) | $\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$ | $\frac{\text{Ряд 380}}{\text{Ряд 640}}$ |
| 2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | $\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Валюта балансу}}$ | $\frac{\text{Ряд 430} + \text{ряд 480} + \text{ряд 620} + \text{ряд 630}}{\text{Ряд 640}}$ |
| 3. Коефіцієнт фінансової залежності (капіталізації) | $\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}} =$ $= \frac{1}{\text{Коефіцієнт незалежності}}$ | $\frac{\text{Ряд 640}}{\text{Ряд 380}}$ |
| 4. Коефіцієнт фінансової стабільності | $\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}}$ | $\frac{\text{Ряд 380}}{\text{Ряд 430} + \text{ряд 480} + \text{ряд 620} + \text{ряд 630}}$ |
| 5. Коефіцієнт заборгованості (фінансового ризику) | $\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$ | $\frac{\text{Ряд 430} + \text{ряд 480} + \text{ряд 620} + \text{ряд 630}}{\text{Ряд 380}}$ |

Коефіцієнт незалежності визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у його майно, та характеризує незалежність підприємства від позикових коштів. Чим вище значення цього показника, тим більш фінансово стійке, стабільне і незалежне від кредиторів підприємство. Слід зазначити, що **значення показника > 0,5**, яке визначено більшістю існу-

ючих методик, є цілком прийнятним для оцінки вітчизняних підприємств.

Усі інші показники, які наведені в таблиці 8.2, є похідними від коефіцієнту незалежності, тому їх значення не розглядаються. Показники ділової активності дають змогу оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої кошти.

Діагностика ділової активності підприємства

Показники ділової активності дають змогу оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої кошти. До цієї групи відносять показники оборотності, які мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту коштів, тобто швидкість перетворення їх на грошову форму, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства (таблиця 8.3).

Коефіцієнт оборотності активів відображає скільки разів за рік активи підприємства перетворюються в грошову форму через виручку від реалізації товарів, робіт, послуг.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає скільки разів за рік відбувається повний розрахунок з дебіторами (покупцями товарів, робіт, послуг).

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає скільки разів відбувається повний розрахунок з кредиторами (постачальниками товарів, робіт, послуг).

На основі даних коефіцієнтів можна розрахувати тривалість розрахунку по дебіторській заборгованості та по кредиторській заборгованості протягом року в днях.

Важливим є порівняння коефіцієнтів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Вважається позитивним, коли тривалість розрахунку по дебіторській заборгованості є меншою, ніж по кредиторській. Це означає, що покупці розраховуються з підприємством швидше, ніж підприємство з постачальниками, а отже відбувається використання комерційного кредиту, тобто підвищується ефективність використання оборотних коштів.

Таблиця 8.3 – Показники ділової активності підприємства

| Показник | Формула розрахунку | Формула розрахунку з використанням форм звітності |
|---|--|--|
| 1. Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації капіталу, ресурсовіддача) | $\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середній підсумок балансу}}$ | $\frac{\text{Ряд 010 ф. №2}}{(\text{Ряд 280 гр. 3 ф. №1} + \text{ряд 280 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | $\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$ | $\frac{\text{Ряд 010 ф. №2}}{(\text{Ряд 160} + \text{ряд 170...210 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд 160} + \text{ряд 170...210 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | $\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$ | $\frac{\text{Ряд 010 ф. №2}}{(\text{Ряд 620 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд 620 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 4. Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів | $\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середні виробничі запаси}}$ | $\frac{\text{Ряд 040 ф. №2}}{(\text{Ряд 100...140 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд 100...140 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 5. Коефіцієнт оборотності власного капіталу | $\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня величина власного капіталу}}$ | $\frac{\text{Ряд 035 ф. №2}}{(\text{Ряд 380 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд 380 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 6. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) | $\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середня вартість основних засобів}}$ | $\frac{\text{Ряд 035 ф. №2}}{(\text{Ряд 031 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд 031 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 7. Коефіцієнт оборотності активів | $\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня величин оборотних активів}}$ | $\frac{\text{Ряд 035 ф. №2}}{(\text{Ряд 060 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд 060 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 8. Тривалість обороту дебіторської заборгованості | $\frac{360}{\text{Коеф. оборотності дебітор. заборгованості}}$ | × |
| 9. Тривалість обороту кредиторської заборгованості | $\frac{360}{\text{Коеф. оборотності кредитор. заборгованості}}$ | × |
| 10. Тривалість обороту в днях | $\frac{\text{Кількість календарних днів звітного періоду}}{\text{Коефіцієнт оборотності}}$ | × |
| 11. Тривалість операційного циклу в днях | Тривалість обороту дебіторської заборгованості + Тривалість обороту запасів | × |
| 12. Тривалість фінансового циклу в днях | Тривалість операційного циклу – Тривалість обороту кредиторської заборгованості | × |

З приводу коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, то існують також інші формули його розрахунку [1]:

$$\begin{aligned} \text{Коеф. обор. кредит. заборг.} &= \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}} = \\ &= \frac{\text{Ряд. 035 ф. №2}}{\left[\frac{(\text{Ряд. 620гр.3ф.1} - \text{ряд.500гр.3ф.1} - \text{ряд.510гр.3ф.1}) + (\text{Ряд. 620гр.4ф.1} - \text{ряд.500гр.4ф.1} - \text{ряд.510гр.4 ф.1})}{2} \right]} \end{aligned} \quad (8.1)$$

або

$$\begin{aligned} \text{Коеф. обор. кредит. заборг.} &= \frac{\text{Собівартість реал. продукції (товару)}}{\text{Середня кред. заборгованість за продукцію (товар)}} = \\ &= \frac{\text{Ряд. 040 ф. №2}}{\left[\frac{(\text{Ряд.520гр.3ф.1} + \text{ряд.530гр.3ф.1}) + (\text{Ряд.520гр.4ф.1} + \text{ряд.530гр.4ф.1})}{2} \right]} \end{aligned} \quad (8.2)$$

Вибір тої чи іншої формули для розрахунку коефіцієнта залежить від професійної думки аналітика. Наприклад, для визначення показників оборотності у разі, якщо основною частиною кредиторської заборгованості є заборгованість за товари, роботи, послуги та підприємство є неплатником ПДВ, то більш правильно використовувати формулу 8.2. Також дана формула придатна для торговельних підприємств, так як вона дозволяє розрахувати термін розрахунку по заборгованості, яка виникає по придбаному товару (торгівельна націнка (надбавка), яка не входить до чисельника даної формули призначена для покриття витрат обігу).

Формула 8.1 оперує поняттям чистого доходу в чисельнику. В знаменнику використовується кредиторська заборгованість без банківських кредитів. Така формула розрахунку найбільш придатна при порівнянні термінів розрахунку по дебіторській та кредиторській заборгованості. При значному використанні кредитних ресурсів доцільно обрати формулу з таблиці 8.3.

При використанні інших формул слід розуміти, що кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги в балансі включає в себе ПДВ, а тому за наявності суми ПДВ в знаменнику формули логічно в чисельнику використовувати виручку також з ПДВ (ряд. 010 ф. № 2). Дана формула і наведена в таблиці 8.3.

Коефіцієнт оборотності основних засобів відображає ефективність використання ресурсів, вкладених в основні засоби, ефективність їх використання. При цьому основні засоби необхідно оцінювати за первісною вартістю, так як на залишкову вартість впливає сума нарахованої амортизації.

Трактування економічного змісту інших показників є аналогічним до вищенаведеного.

Діагностика рентабельності діяльності підприємства

Рентабельність (від нім. *rentabel* — дохідність, прибутковість) — це рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Підприємство вважають рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва і, крім того, забезпечує суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Показники рентабельності можна розрахувати за допомогою таблиці 8.4. Показники рентабельності є втіленням ефективності діяльності підприємства, використання його власного капіталу та активів.

Таблиця 8.4 – Показники прибутковості підприємства

| Показник | Формула розрахунку | Формула розрахунку з використанням статей звітності |
|---|---|---|
| 1. Валова рентабельність реалізації (рентабельність за валовим прибутком) | $\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$ | $\frac{\text{Ряд. 050 ф. №2}}{\text{Ряд. 035 ф. №2}}$ |
| 2. Операційна рентабельність реалізації (рентабельність за операційним прибутком) | $\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$ | $\frac{\text{Ряд. 100 ф. №2}}{\text{Ряд. 035 ф. №2}}$ |
| 3. Чиста рентабельність реалізації (рентабельність за чистим прибутком) | $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$ | $\frac{\text{Ряд. 220 ф. №2}}{\text{Ряд. 035 ф. №2}}$ |
| 4. Рентабельність продукції | $\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість продукції}}$ | $\frac{\text{Ряд. 050 ф. №2}}{\text{Ряд. 040 ф. №2}}$ |
| 5. Рентабельність власного капіталу (ROE) | $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сер. величина власн. капіталу}}$ | $\frac{\text{Ряд. 220 ф. №2}}{(\text{Ряд. 380 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд. 380 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |
| 6. Рентабельність активів (ROA) | $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів}}$ | $\frac{\text{Ряд. 220 ф. №2}}{(\text{Ряд. 280 гр. 3 ф. №1} + \text{Ряд. 280 гр. 4 ф. №1}) / 2}$ |

Рентабельність за валовим прибутком показує, скільки гривень (копійок) валового прибутку припадає на 1 грн чистої виручки. Може визначатися й у процентах. Чим вище цей показник, тим краще.

Рентабельність за операційним прибутком показує, скільки гривень (копійок) операційного прибутку припадає на 1 грн чистого доходу (виручки). Може визначатися й у процентах. Чим вище цей показник, тим краще.

Рентабельність за чистим прибутком показує, скільки гривень (копійок) операційного прибутку припадає на 1 грн чистого доходу (виручки). Може визначатися й у процентах. Чим вище цей показник, тим краще.

8.2 Практичні завдання

Завдання 8.1 Дана фінансова звітність ПрАТ “Куликівське молоко” (таблиці 8.5, 8.6, 8.7 або використайте фінансову звітність будь-якого іншого підприємства, наприклад, того по якому пишете дипломну роботу).

Необхідно провести фінансову діагностику, використавши вертикальний аналіз (горизонтальний за бажанням), метод коефіцієнтів на основі методики описаної вище. Зробити висновки і пропозиції.

Завдання 8.2 Використовуючи дюпонівську модель ефективності капіталу дослідити вплив її факторів (показників) на зміну рентабельності власного капіталу.

Довідка. **Модель Дюпона (DuPont Model)** досліджує здатність підприємства ефективно генерувати прибуток (формула 8.3). Досліджується вплив на рентабельність власного капіталу трьох факторів: чистої рентабельності (NPM), оборотності активів (RO), коефіцієнту фінансової залежності (капіталізації, FD). Вплив факторів досліджується за допомогою факторного аналізу (8.4-8.6).

Модель має вигляд:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \text{NPM} \times \text{RO} \times \text{FD} = \\ &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} \end{aligned} \quad (8.3)$$

$$\Delta \text{ROE}_{\text{NPM}} = \Delta \text{NPM} \times \text{RO}_0 \times \text{FD}_0 \quad (8.4)$$

$$\Delta \text{ROE}_{\text{RO}} = \text{NPM}_1 \times \Delta \text{RO} \times \text{FD}_0 \quad (8.5)$$

$$\Delta \text{ROE}_{\text{FD}} = \text{NPM}_1 \times \text{RO}_1 \times \Delta \text{FD} \quad (8.6)$$

$$\Delta \text{ROE} = \Delta \text{ROE}_{\text{NPM}} + \Delta \text{ROE}_{\text{RO}} + \Delta \text{ROE}_{\text{FD}} = \text{ROE}_1 - \text{ROE}_0 \quad (8.7)$$

При розрахунку значення показників рентабельності розраховувати не в %, а в долях одиниці з точністю до сотих одиниць.

8.3 Питання для обговорення

1. В чому полягає сутність фінансової діагностики підприємства?
2. Дайте визначення поняттю “ліквідність”, назвіть основні методики аналізу.
3. В чому полягає сутність моделі ДюПонт та для чого вона потрібна?
4. Яким чином можна діагностувати фінансову кризу на підприємстві?
5. Якими є основні джерела проведення фінансової діагностики.
6. Які відмінності в розрахунку коефіцієнтів фінансового аналізу існують в різних методика і чому. Ваша професійна думка.

Таблиця 8.5 – Витяг з балансу ПрАТ “Куликівське молоко” (актив)

| Актив | Код | На кінець 2008 | На кінець 2009 | На кінець 2010 |
|--|------------|----------------|----------------|----------------|
| I. Необоротні активи | | | | |
| Нематеріальні активи: | | | | |
| залишкова вартість | 010 | 0,7 | 0,6 | 0 |
| первісна вартість | 011 | 3,1 | 3,1 | 3 |
| накопичена амортизація | 012 | (2,4) | (2,5) | (3) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 020 | 222,4 | 376,8 | 535 |
| Основні засоби: | | | | |
| залишкова вартість | 030 | 2312,1 | 3933 | 5822 |
| первісна вартість | 031 | 3606,3 | 5466,4 | 8021 |
| знос | 032 | (1294,2) | (1533,4) | (2199) |
| інші фінансові інвестиції | 045 | 0,3 | 0,3 | |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 050 | | | |
| Усього за розділом I | 080 | 2535,5 | 4310,7 | 6357 |
| II. Оборотні активи | | | | |
| Виробничі запаси | 100 | 291,7 | 463,4 | 597 |
| Поточні біологічні активи | 110 | | | |
| Незавершене виробництво | 120 | | | |
| Готова продукція | 130 | 8 | 202,3 | 47 |
| Товари | 140 | | | |
| Векселі одержані | 150 | | | |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | | | | |
| чиста реалізаційна вартість | 160 | 381,2 | 1916,9 | 2030 |
| первісна вартість | 161 | 381,2 | 1916,9 | 2030 |
| резерв сумнівних боргів | 162 | | () | () |
| з бюджетом | 170 | 37,8 | 2 | 83 |
| за виданими авансами | 180 | 51,9 | 696,7 | 683 |
| з нарахованих доходів | 190 | | | |
| із внутрішніх розрахунків | 200 | | | |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 210 | 13,6 | 4,5 | |
| Поточні фінансові інвестиції | 220 | | | |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: | | | | |
| в національній валюті | 230 | 29,9 | 83,4 | 1008 |
| в іноземній валюті | 240 | | | |
| Інші оборотні активи | 250 | 33,9 | 92,2 | 164 |
| Усього за розділом II | 260 | 848 | 3461,8 | 4612 |
| III. Витрати майбутніх періодів | 270 | | | |
| Баланс | 280 | 3383,5 | 7772,5 | 10969 |

Таблиця 8.6 – Витяг з балансу ПрАТ “Куликівське молоко” (пасив)

| Пасив | Код | На кінець 2008 | На кінець 2009 | На кінець 2010 |
|--|------------|-------------------|----------------------|----------------------|
| I. Власний капітал | | | | |
| Статутний капітал | 300 | 1785,2 | 1785,2 | 1785 |
| Пайовий капітал | 310 | | | |
| Додатковий вкладений капітал | 320 | | | |
| Інший додатковий капітал | 330 | 90,7 | 90,7 | 91 |
| Резервний капітал | 340 | 7,5 | 7,5 | 8 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 350 | (43,3) | 4351,3 | 5382 |
| Неоплачений капітал | 360 | () | () | () |
| Вилучений капітал | 370 | () | () | () |
| Усього за розділом I | 380 | 1840,1 | 6234,7 | 7266 |
| II. Забезпечення таких витрат і платежів | | | | |
| Забезпечення виплат персоналу | 400 | | | |
| Цільове фінансування | 420 | | | |
| Усього за розділом II | 430 | | | |
| III. Довгострокові зобов'язання | | | | |
| Довгострокові кредити банків | 440 | | | |
| Інші довгострокові зобов'язання | 470 | | | |
| Усього за розділом III | 480 | | | |
| IV. Поточні зобов'язання | | | | |
| Короткострокові кредити банків | 500 | 784,3 | 53 | 2050 |
| Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями | 510 | | | |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 530 | 112,5 | 161,1 | 201 |
| Поточні зобов'язання за розрахунками: | | | | |
| з одержаних авансів | 540 | 494,4 | 1008,9 | 1079 |
| з бюджетом | 550 | 17,7 | 88,7 | 41 |
| з позабюджетних платежів | 560 | | | |
| зі страхування | 570 | 38,3 | 65,5 | 91 |
| з оплати праці | 580 | 89,8 | 147 | 203 |
| з учасниками | 590 | | | |
| із внутрішніх розрахунків | 600 | | | |
| Інші поточні зобов'язання | 610 | 6,4 | 13,6 | 38 |
| Усього за розділом IV | 620 | 1543,4 | 1537,8 | 3703 |
| V. Доходи майбутніх періодів | 630 | | | |
| Баланс | 640 | 3383,5 | 7772,5 | 10969 |

Таблиця 8.7 – Витяг зі Звіту про фінансові результати ПрАТ “Куликівське
молоко”

| Стаття | Код рядка | 2009 | 2010 |
|--|--------------|----------|----------|
| I Фінансові результати | | | |
| Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 010 | 41791 | 51250 |
| Податок на додану вартість | 015 | (6965) | (8542) |
| Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 34826 | 42708 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 040 | (27117) | (37510) |
| Валовий: | | | |
| прибуток | 050 | 7709 | 5198 |
| Інші операційні доходи | 060 | 13 | 2 |
| Адміністративні витрати | 070 | (1452) | (3076) |
| Витрати на збут | 080 | (61) | (95) |
| Інші операційні витрати | 090 | (92) | (223) |
| Фінансові результати від операційної діяльності: | | | |
| прибуток | 100 | 6117 | 1806 |
| Інші фінансові доходи | 120 | 21 | |
| Інші доходи | 130 | 59 | 192 |
| Фінансові витрати | 140 | (52) | (158) |
| Втрати від участі в капіталі | 150 | () | () |
| Інші витрати | 160 | (225) | (250) |
| Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: | | | |
| прибуток | 170 | 5920 | 1590 |
| збиток | 175 | () | () |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності | 180 | (1525) | (559) |
| Фінансові результати від звичайної діяльності: | | | |
| прибуток | 190 | 4395 | 1031 |
| Чистий: | | | |
| прибуток | 220 | 4395 | 1031 |
| II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ | | | |
| Матеріальні затрати | 230 | 24214 | 31954 |
| Витрати на оплату праці | 240 | 2111 | 3510 |
| Відрахування на соціальні заходи | 250 | 741 | 1238 |
| Амортизація | 260 | 385 | 801 |
| Інші операційні витрати | 270 | 837 | 2169 |
| Разом | 280 | 28288 | 39672 |

9 ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Теоретичні відомості

Економічна безпека підприємства – це такий стан справ на підприємстві, що визнається керівництвом і власниками як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий) і може підтримуватися протягом визначеного часу.

До структуроутворюючих елементів економічної безпеки підприємства відносяться такі складові, як:

- фінансова (досягнення найбільш ефективного використання наявних корпоративних ресурсів);
- інтелектуальна (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу);
- кадрова (ефективне управління персоналом);
- техніко-технологічна (відповідність застосовуваних технологій сучасним вимогам виробництва);
- політико-правова (всебічне правове забезпечення діяльності підприємства відповідно до норм чинного законодавства);
- інформаційна (ефективне інформативно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства);
- екологічна (дотримання чинних екологічних норм і стандартів);
- силова (забезпечення фізичної безпеки персоналу та майна підприємства).

9.2 Практичні завдання

Завдання 9.1 Для підприємства, по якому ви плануєте писати дипломну роботу, встановити фактори ризику щодо підтримання економічної безпеки. Розробити заходи спрямовані на підтримання економічної безпеки даного підприємства.

Завдання 9.2 Дайте визначення поняттю “комерційна таємниця”. Чи необхідно підприємству, яке є базою дослідження вашої дипломної роботи посилити заходи щодо захисту комерційної таємниці. Яка інформація становить комерційну таємницю?

9.3 Питання для обговорення

1. Дайте визначення поняттю “економічна безпека підприємства”.
2. Визначте складові елементи економічної безпеки підприємства.
3. Назвіть умови необхідні для забезпечення відповідної безпеки економічного стану підприємства.
4. Обґрунтуйте доцільність створення підрозділу бізнес-розвідки в службі безпеки підприємства.
5. На основі яких нормативних документів в Україні відбувається захист комерційної таємниці.

10 ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ

10.1 Теоретичні відомості

Корпоративна культура – притаманна підприємству система матеріальних та духовних цінностей, еталонів поведінки, настроїв, символів, методів управління, що зумовлює індивідуальність підприємства. В її основі лежить філософія підприємства, яка обирається ним самостійно при його створенні. Вона визначає ідеї, погляди, основні цінності, які мають підтримуватися його співробітниками. Цінності можуть бути абсолютно різними в залежності від того, що лежить в основі діяльності підприємства: його власні інтереси чи інтереси його окремих працівників. Корпоративна культура формує внутрішню політику підприємства, яка є основою зовнішньої прозорості бізнесу. Розвиток корпоративної культури необхідний для позиціонування підприємства на ринку і для розвитку його бренду.

Фактори, що сприяють і гальмують зміни в корпоративній культурі підприємства, докладно проаналізовані в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1 – Фактори впливу на економічну культуру підприємства

| Сприятливі фактори | Гальмуючі фактори |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Збільшення контактів із зовнішнім середовищем і відкритість до нових ідей.2. Аналіз потреб клієнтів.3. Дослідження й аналіз дій і досягнень конкурентів.4. Залучення зовнішніх консультантів.5. Навчання робітників і керівників поза межами підприємства.6. Швидко змінюваний, чітко структурований, але ненадійний ринок.7. Тиск щодо здійснюваної політики з боку зовнішніх засновників підприємства.8. Підбір кадрів на об'єктивній основі. | <ol style="list-style-type: none">1. Зосередження на внутрішніх процедурах і правилах підприємства.2. Незрозумілі критерії оцінки успіху підприємства та його окремих працівників.3. Домінуюча позиція підприємства на ринку.4. Низьке розмаїття робіт, сильний конформізм і згуртованість робочих груп.5. Низька професійна рухливість управлінських кадрів, великий стаж роботи на одному підприємстві.6. Інтуїтивний підбір кадрів, заснований на суб'єктивних критеріях оцінки. |

Для аналізу корпоративної культури важливо встановити рівень її ефективності у визначений період, щоб мати можливість описати стан, до якого потрібно прагнути. Такий аналіз є не точним, а вельми умовним, оскільки він заснований на неупередженому ставленні працівників, яких інтерв'юють анкетним способом, до іміджу підприємства. Оцінити ефективність корпоративної культури можна за допомогою вивчення всіх аспектів діяльності підприємства на ринку, а саме:

- скарг споживачів;
- скарг працівників підприємства;

- інших скарг (наприклад, порушення зобов'язань владними структурами);
- браку у виготовленій продукції;
- помилковості прийняття управлінських рішень;
- ефективності функціонування підприємства;
- граничного (критичного) значення рівня доходів підприємства;
- оборотності капіталу;
- порушень виробничих і торговельних правил;
- збоїв в роботі тощо

10.2 Практичні завдання

Завдання 10.1 Заповнити таблицю 10.2 та зробити висновки щодо психологічної атмосфери в навчальній групі (відповідь за кожним з 10 пунктів шкали оцінюється зліва направо у межах від 1 до 8 балів).

Внесіть пропозиції щодо включення до таблиці 10.1 інших факторів (або їх виключення). Які з даних факторів можна використати при діагностиці економічної культури підприємства?

Таблиця 10.2 – Дослідження психологічної атмосфери в групі

| + | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 | - |
|--------------------|----|----|----|---|----|----|----|-------------------|
| 1 Дружелюбність | | | | | | | | Ворожість |
| 2.Згода | | | | | | | | Незгода |
| 3.Задоволеність | | | | | | | | Незадоволеність |
| 4 Продуктивність | | | | | | | | Непродуктивність |
| 5.Теплота | | | | | | | | Холодність |
| 6.Співробітництво | | | | | | | | Неузгодженість |
| 7.Взаємо підтримка | | | | | | | | Недоброзичливість |
| 8.Захопленість | | | | | | | | Байдужість |
| 9.Цікавість | | | | | | | | Нудьга |
| 10.Успішність | | | | | | | | Безуспішність |

10.3 Питання до обговорення.

1. Які основні особливості проведення культурологічної діагностики?
2. Дайте визначення поняттю “корпоративна культура підприємства”.
3. За якими показниками оцінюють корпоративну культуру підприємства?
4. Як за допомогою анкетного опитування чи особистого інтерв'ювання працівників підприємства оцінити рівень корпоративної культури підприємства?

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 328 с.
2. Островська О. Оцінка фінансового стану підприємств в умовах стандартизації фінансової звітності // Бухгалтерський облік і аудит. — 2003. — № 2. — С. 28-35.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Навчальна література

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — 2-ге вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2007. — 592 с.
2. Бутко М.П., Акименко О.Ю., Мурашко М. І., Оліфіренко Л.Д, Повна С.В. Інвестиційний менеджмент: теорія і практика: Навч. посібник. — Ніжин: ТОВ Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2009. — 451 с.
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — Київ, Центр навчальної літератури, 2007. — 307 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. — 3-тє вид. — К.: Лібра, 2006. — 704 с.
5. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, — 2007. — 400 с.
6. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
7. Коваль П.Ф., Шкарлет С.М., Мосійчук О.С. Бухгалтерський облік і прийняття управлінських рішень: Навчальний посібник. Чернігів: Чернігівський ЦНТЕІ, 2006. — 267 с.
8. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А. , Ровенська В.В. Економічний аналіз и діагностика стану сучасного підприємства/ видання 2-ге перероблене та доповнене. Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 400 с.
9. Костенко. Т.Д., Герасимов А.А., Рижиков В.С., Касьянюк С.В. Економічна діагностика. Практикум: — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 186 с.
10. Костирко В.С. Програмне забезпечення фінансового менеджменту: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 192 с.
11. Козаченко С.В., Шкарлет С.М., Бобришева-Шкарлет Т.О. Діагностика та оцінка кризового стану суб'єктів підприємницької діяльності: навчальний посібник. — Чернігів: РВК “Деснянська правда”, 2005. — 264 с.
11. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. — 2-ге вид. доп. і перероб. — Житомир: ПП “Рута”, 2007. — 704 с.

12. Подільська В.О., Ярієш О.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 186 с.

13. Шкарлет, С.М. Аналіз фінансового стану промислових підприємств : навчальний посібник : рекомендовано МОН України / С. М. Шкарлет, Г. В. Кравчук. – К. : Дорадо-Друк, 2009. – 290 с.

14. Яшкіна Н.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2010. – 440 с.

Методична література

15. Економічний аналіз на підприємствах різних галузей. Ч.2 “Торгівля”: Метод. вказівки до практичних занять з проведення практичних занять для студентів спеціальності 6.030509 “Облік і аудит” / Укл. Л.Б. Іванова; Кафедра обліку і аудиту. – Чернігів: ЧДТУ, 2009. – 148 с.

Допоміжна література

16. Бутко М.П., Акименко О.Ю., Васильєва Н.В., Дерій Ж.В., Мініна О.В., Мурашко М.І., Уляненко Ф.М., Шадура-Никипорець Н.Т. Економіка: навчальний посібник / за ред. М.П. Бутка. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2011. – 612 с.

17. Бутко М.П., Дітковська М.Ю., Мурашко М.І., Олійченко І.М., Оліфіренко Л.Д. Системи і моделі: теорії, методологія, практика. – Ніжин: “Аспект-поліграф”, 2007. – 350 с.

18. Євдокимова Н. М., Кірієнко А. В. Економічна діагностика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. – 110 с.

19. Івахненко В.М. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К. : КНЕУ, 2006. – 232с.

20. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія. – 2-ге вид. , перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.

21. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посібник. – К. : Знання, 2008. – 639с.

22. Лень В С.. Управлінський облік: Навч. посібник. — 2.вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2006. – 317с.

23. Лень В.С, Гливенко В.В. Звітність підприємства. Підручник, 3-ге видання. – К.: Каравела, 2010.–672 с.

24. Лень В.С. Стандарти бухгалтерського обліку в Україні: навчальні матеріали для студ. вищих навч. закл. екон. спец.. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 440 с.

25. Онищенко В.П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності. – Чернігів: КП “Чернігівські обереги”, 2009. – 168 с.

26. Онищенко В.П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності. – Чернігів: КП “Чернігівські обереги”, 2009. – 168 с.

27. Онищенко В.П. Діагностика рівня беззбитковості в умовах багатопродуктового виробництва // Вісник Чернігівського державного технологічного

університету. Серія “Економічні науки” : науковий збірник. – Чернігів: Видавництво ЧДТУ”, 2012. – Випуск № 3(60). – С. 60-65.

28. Онищенко В.П. Рівень страхових виплат як показник розвитку страхового ринку України // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – №43. – С.201-208.

29. Онищенко В.П. Концептуальні основи застосування методу участі в капіталі // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 2. – С. 9-12.

30. Онищенко В.П. Розподіл внутрішньогрупового прибутку при консолідації фінансових звітів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 5. – С. 22-29.

31. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві [монографія] /Терещенко О.О. – К.: КНЕУ, 2004. – 272 с.

32. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія. — К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. — 432 с.

Додаток А

ПЕРЕЛІК ТЕМ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ (САМОСТІЙНОЇ) РОБОТИ СТУДЕНТІВ

І змістовний модуль

1. Методичне забезпечення аналітичних робіт на сучасному підприємстві.
2. Програмні комп'ютерні пакети в економічній діагностиці.
3. Різновиди економічної діагностики та особливості їх використання на практиці
4. Методика аналізу конкурентів по Портеру та можливість її використання в економічній діагностиці
5. Вхідні бар'єри в галузі та способи їх створення і збереження.
6. Вихідні галузеві бар'єри і прибутковість.
7. Державний захист економічної конкуренції в Україні.
8. Антимонопольна боротьба: доцільність та оцінка рівня концентрації ринку.
9. Прогнозування змін у конкурентному середовищі як основа оцінки потенційного стану конкурентоспроможності підприємства.
10. Управлінська діагностика
11. Діагностика виробничого потенціалу підприємства.
12. Збалансована система показників (BSC) як засіб управління компанією.
13. Економіко-математичні методи та специфіка їх використання в економічній діагностиці
14. Експертні методи та специфіка їх використання в економічній діагностиці
15. Статистичні методи та специфіка їх використання в економічній діагностиці
16. Дослідження валютних ринків, коливань валютних курсів у економічній діагностиці зовнішнього середовища
17. Діагностика стратегічної зони господарювання підприємства
18. Діагностика (оцінка) потенціалу підприємства.
19. Прикладні методи оцінки потенціалу підприємства.
20. Групи індикаторів (показників) оцінки рівня розвитку підприємств
21. Маркетингові заходи для підвищення конкурентоспроможності продукції
22. Науково-технічні фактори зовнішнього середовища та їх вплив на діяльність підприємства
23. Соціально-культурні фактори зовнішнього середовища та їх вплив на діяльність підприємства
24. Види стратегій розвитку підприємства.
25. Методичний аспект вивчення проблеми оцінки якості управління персоналом підприємства.

Продовження додатку А

26. Оцінка ефективності системи менеджменту крізь призму загальних результатів діяльності підприємства.
27. Приклади антимонопольної боротьби в США
28. Приклада антимонопольної боротьби в Європі
29. Прогнозування розвитку бізнесу
30. Бізнес-планування при первинному організації бізнесу
31. Оптимальна структура та зміст бізнес-плану
32. Проблеми складання бізнес-плану при первинній організації бізнесу
33. Визначення стратегічного становища підприємства в системі координат SPACE.

II змістовний модуль

1. Ринкова вартість як база оцінки активів.
2. Поняття справедливої вартості та його використання в оцінці активів
3. Гудвіл та способи його розрахунку.
4. Ринкова вартість підприємства та його конкурентоспроможність.
5. Вартісноорієнтований підхід до управління підприємством (Value-based management)
6. Консолідована фінансова звітність: призначення та правила складання.
7. Оцінка вартості земельних ресурсів.
8. Оцінка вартості нерухомого майна.
9. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності
10. Оцінка інвестиційних проектів за допомогою показника економічної доданої вартості (EVA)
11. Оцінка ризику в прийнятті інвестиційних рішень
12. Витратний підхід до оцінки бізнесу
13. Доходний підхід до оцінки бізнесу
14. Порівняльний підхід до оцінки бізнесу.
15. Діяльність оцінщика в Україні: нормативно-правове регулювання
16. Сертифікація діяльності оцінщиків в Україні та їх навчання
17. Методи консолідації фінансової звітності та їх роль у визначенні вартості активів власника
18. Контроль за діяльністю оцінщиків в Україні
19. Оцінка майна при приватизації.
20. Діяльність Фонду державного майна України
21. Вартість валюти. Прогнозування змін валютних курсів
22. Ринок Forex: призначення та доцільність участі в ньому
23. Формування валютного курсу
24. Вплив змін валютних курсів на зміну вартості активів у фінансовій звітності
25. Причини девальвації національної валюти в період кризи 2008 р.
26. Причини зміну курсу національної валюти.

Продовження додатку А

27. Переоцінка активів підприємства: порядок та причини проведення, нормативне регулювання.
28. Роль бухгалтера в оцінці активів підприємства.
29. Оцінка вартості кредитних ресурсів.
30. Оцінка ефективності інвестиційних проектів.
31. Аналіз собівартості продукції: методи визначення собівартості.
32. Діяльність суб'єкта оціночної діяльності в Україні: вимоги до сертифікації, ліцензування, напрями роботи, представленість на ринку.
33. Аналіз експортних ризиків України

III змістовний модуль

1. Критерії та методика визначення неплатоспроможності підприємств та їх адаптація до реальних умов господарювання.
2. Особливості національної економічної культури.
3. Соціально-психологічний клімат у колективі та його вплив на ефективність діяльності організації.
4. Стиль керівництва як відображення культури управління та керівника.
5. Діагностика кризових ситуацій, неплатоспроможності, банкрутства в умовах України.
6. Симптоми та ознаки кризових ситуацій на підприємстві (конкретні методики, показники тощо).
7. Особливості національної економічної культури на прикладі Японії.
8. Особливості національної економічної культури на прикладі Німеччини.
9. Особливості національної економічної культури на прикладі США.
10. Соціальні програми в розвинутих корпораціях Заходу. Порівняти з Україною.
11. Фінансовий аналіз звіту про рух грошових коштів.
12. Курс валют: формування та фактори, що на нього впливають.
13. Прямий та непрямий метод до складання звіту про рух грошових коштів
14. Стів Джобс та його вплив на рівень конкурентної боротьби на ринку ІТ-технологій.
15. Білл Гейтс – секрети успіху в конкурентній боротьбі.
16. Генрі Форд та його секрети успіху в конкурентній боротьбі.
17. Найбільші корпорації України та їх вплив на розвиток економіки.
18. Приклади конкурентної боротьби на ринку України.
19. Діяльність транснаціональних компаній в Україні та їх вплив на розвиток економічної культури
20. Правовий захист комерційної таємниці підприємства на прикладі України.
21. Правове регулювання захисту комерційної таємниці закордоном.

22. Загрози та перспективи для євро як світової валюти (історія створення євро та виклики сучасності).

Продовження додатку А

23. Загрози та перспективи для долара як світової валюти.
24. Організація служби економічної безпеки на підприємстві.
25. Організація служби економічної безпеки на прикладі банку.
26. Кредитні рейтинги США та європейських країн: порядок формування.
27. Актуальність нової економічної кризи.
28. Структура ВВП України та теорія технологічних укладів.
29. Економічна безпека України: фактори, що впливають на неї.
30. Сучасні розробки у сфері фінансового аналізу на прикладі кандидатських дисертацій
31. Особливості національної економічної культури на прикладі країн ЄС.
32. Перспективи розвитку ІТ-сектору економіки в Україні.
33. Причини успіху Індії в ІТ-індустрії.
34. Сучасні розробки у сфері аналізу господарської діяльності підприємств на прикладі кандидатських дисертацій
- 35.

Додаток Б

ВИМОГИ ЩОДО НАПИСАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Робота має на титулці мати надпис “Індивідуальна робота”, прізвище та ініціали студента, номер групи, назва вузу, кафедри та рік, а також назву теми роботи (зразок титульної сторінки наведено в додатку А).

Структура роботи продумана таким чином, щоб **робота містила результати власної творчої роботи студента**, а не була простим копіюванням тексту (звичайним рефератом).

Вимоги до оформлення. Шрифт Times New Roman, 14 пт або 12 пт. Інтервал одинарний. Вирівнювання сторінок по ширині. Абзацний відступ 1,25 см.

Робота має містити такі виділені в тексті частини:

1. Актуальність теми. Обґрунтувати, яким чином дана тема є актуальною для управління сучасними підприємствами України чи в цілому для економіки України, чи конкретно в вашій науковій чи практичній роботі.

2. Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розкрити інформацію про те, хто й у яких джерелах досліджував обрану тему. У якості джерел можуть виступати навчальні підручники, посібники, наукові статті, публікації в ЗМІ, Internet тощо. Обов’язково у квадратних дужках має стояти посилання на джерело, наприклад, [5, с. 26] – тобто 5-те джерело в переліку джерел в кінці роботи, сторінка 26. Усі вказані автори повинні бути наявними у списку джерел, зайвих там бути не повинно. У разі порушення даної вимоги будуть знижуватися бали за роботу. Бажаним (але не обов’язковим) є дослідження публікацій в наукових виданнях. Даний огляд має бути авторським, а не, наприклад, копіюванням частини статті іншого автора.

3. Проблеми, що потребують вирішення. Чітко сформулювати проблеми, які потребують вирішення за обраною темою. Кількість від 2-ох до 4-ох. Дані проблеми можуть полягати, наприклад, у необхідності розробки чи уточнення певної методики, проблематичності застосування даного підходу на вітчизняних підприємствах (зі вказанням конкретних причин), з необхідністю застосування досвіду даних видатних постатей в формуванні стратегії економічного розвитку України та наслідках ігнорування даної потреби.

4. Виклад основного матеріалу. Коротко, лаконічно викласти матеріал за обраною темою. Повинно бути використано більше ніж одне джерело. У разі виявлення того, що робота є простим копіюванням тексту параграфу одного підручника будуть знижуватися бали. Бажано, щоб робота містила схеми, рисунки, таблиці авторської розробки, що показуватиме творчий та аналітичний підхід студента до розкриття обраної теми.

Продовження додатку Б

5. Висновки. Висновки мають містити констатуючу та конструктивну частину, тобто у висновку має бути узагальнення по обраній темі та конкретні пропозиції щодо подолання, вирішення вказаних студентом на початку роботи проблем. По кожній сформульованій проблемі мають бути пропозиції. Висновки мають бути лаконічними та бути авторськими. У разі виявлення плагіату наявність даної частини роботи не зараховується.

6. Список використаних джерел. Навести використані літературні джерела (підручники, статті, веб-сторінки тощо). Перелік джерел має бути не менше 3-ох. Нормативні документи (закони, стандарти, накази) не зараховуються. Нормативні документи згадуються в тексті і в списку джерел не наводяться. Не повинно бути застарілих джерел.

Результати індивідуальної роботи повинні бути викладені студентом протягом 5-7 хвилин на захисті роботи. Під час захисту контролюється дотримання структури роботи, а також володіння матеріалу (з цією метою можуть бути задані питання як викладачем, так і аудиторією студентів). Захист може відбуватися як протягом практичного заняття, так і на консультаціях з дисципліни або в узгоджений зі студентами час.

Додаток В

**ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА
ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра обліку і аудиту

ІНДИВІДУАЛЬНА РОБОТА

з дисципліни “Економічна діагностика”

на тему: _____

Студента(-ки) ____ курсу
денної форми навчання групи _____

(Прізвище, ім'я, по-батькові)

Викладач:

(Прізвище, ім'я, по-батькові, ступінь, звання)

ЧЕРНІГІВ 2012