МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему Діагностика життєздатності підприємства
ТОВ «НВП «Енергомаш»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0729
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Корпоративні фінанси
_____І.С. Фірсова

Керівник _к.е.н., професор Бугай В.З.
Рецензент _к.е.н., доцент Кисільова І.Ю.

Запоріжжя – 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Корпоративні фінанси

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____А.П. Кущик

«___»_____2020 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Фірсовій Інні Сергіївні

1.Тема роботи**: «**Діагностика життєздатності підприємства
ТОВ «НВП «Енергомаш»
керівник роботи: Бугай Володимир Зіновійович, к.е.н., професор
затверджені наказом ЗНУ від 18 червня 2020 року № 811-с.

2. Строк подання студентом роботи: 10 листопада 2020 року.

3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ТОВ «НВП «Енергомаш», монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність та завдання діагностики; визначити види діагностики на підприємствах; дослідити методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства; проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства та фінансовий стан ТОВ «НВП «Енергомаш»; розробити механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»; сформувати напрями ефективності розвитку життєздатності підприємства у стратегічній перспективі.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 14 рис., 18 табл. і 17 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Бугай В.З, к.е.н., професор	09.08.2020	09.08.2020
2	Бугай В.З, к.е.н., професор	13.09.2020	13.092020
3	Бугай В.З, к.е.н., професор	18.10.2020	18.10.2020

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2020 р. – 09.07.2020 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2020 р. – 08.08.2020 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2020 р. – 12.09.2020 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2020 р. – 17.10.2020 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	18.10.2020 р. – 28.10.2020 р.	виконано
6.	Формування висновків	28.10.2020 р. – 31.10.2020 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	01.11.2020 р. – 09.11.2020 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	10.11.2020 р.	виконано

Студент _____ І. С. Фірсова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ В. З. Бугай
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ І.Ю. Кисільова
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 110 с., 14 рис., 18 табл., 70 джерел

Об’єктом дослідження є процес діагностики життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш».

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо діагностики життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш».

Завдання: 1) визначити сутність та завдання діагностики; 2) визначити види діагностики на підприємствах; 3) дослідити методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства; 4) проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства; 5) проаналізувати фінансовий стан ТОВ «НВП «Енергомаш»; 6) провести діагностику життєздатності ТОВ «НВП «Енергомаш»; 7) розробити механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»; 8) сформувати напрями ефективності розвитку життєздатності підприємства у стратегічній перспективі.

Методи досліджень: логічного узагальнення, кількісний та якісний аналізи, дедуктивний, фінансово-економічного та статистичного аналізу, порівняння, зведення.

Одержані результати та їх новизна: набули подальшого розвитку: механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства.

Практичне значення мають запропоновані рекомендації щодо формування напрямів ефективності розвитку життєздатності підприємства у стратегічній перспективі.

ДІАГНОСТИКА, ЖИТТЄЗДАТНІСТЬ, АНАЛІЗ, КРИЗОВИЙ СТАН, МЕХАНІЗМ, ПІДПРИЄМСТВО, ЕФЕКТИВНІСТЬ

SUMMARY

Qualifying work: 110 pages, 14 figures, 18 tables, 70 sources.

The object of the study is the diagnosis of the viability of the company LLC "SPE" Energomash ".

The purpose of the qualification work is to substantiate the theoretical provisions and develop practical recommendations for diagnosing the viability of the company LLC "SPE" Energomash ".

Tasks: 1) to define the essence and tasks of diagnostics; 2) determine the types of diagnostics at enterprises; 3) to explore methodological approaches to diagnosing the viability of the enterprise; 4) analyze the financial and economic activities of the enterprise; 5) analyze the financial condition of LLC SPE "Energomash"; 6) to diagnose the crisis situation of SPE Energomash LLC; 7) to develop a mechanism to ensure the diagnosis of the viability of the enterprise LLC "SPE" Energomash "; 8) to form directions of efficiency of development of viability of the enterprise in strategic perspective.

Research methods: logical generalization, quantitative and qualitative analysis, deductive, financial, economic and statistical analysis, comparison, summary. The basis of theoretical and methodological developments are the results of scientific research of domestic and foreign scientists and the fundamental provisions of economic theory. The following methods were used during the study: observation - with the help of which domestic enterprises were monitored; graphical-analytical method - for visual illustration of the studied phenomena and processes with the help of drawings and diagrams; economic and mathematical methods - for diagnostics of viability and for calculating the level of financial and economic indicators of the enterprise; comparison – to study the features of viability management; analysis and synthesis – to substantiate theoretical provisions and practical recommendations; generalization – by which general conclusions were drawn.

The obtained results and their novelty: have been further developed: a mechanism for diagnosing the viability of the enterprise.

The offered recommendations on formation of directions of efficiency of development of viability of the enterprise in strategic perspective have practical value.

DIAGNOSIS, VIABILITY, ANALYSIS, CRISIS, MECHANISM, ENTERPRISE, EFFICIENCY

ЗМІСТ

ВСТУП……. 8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…… 11
1.1 Сутність та завдання діагностики……..... 11
1.2 Види діагностики на підприємствах……..... 21
1.3 Методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства….. 39
2 АНАЛІЗ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НВП «ЕНЕГРОМАШ»……..... 51
2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства……. 51
2.2 Аналіз фінансового стану ТОВ «НВП «Енергомаш»……. 55
2.3 Діагностика рівня життєздатності ТОВ «НВП «Енергомаш»…….. 69
3 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ……..... 77
3.1 Механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»…… 77
3.2 Формування напрямів ефективності розвитку життєздатності підприємства у стратегічній перспективі…….. 90
ВИСНОВКИ……. 100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..... 102

ВСТУП

Сучасний етап розвитку національної економіки, а також особливості формування ринкових відносин в Україні потребують формування якісно нових структур і механізмів управління. Неможливість адекватно реагувати на постійно мінливі зовнішні умови функціонування через відсутність гнучких інструментів адаптивного управління створила такі умови, при яких більша частина національних промислових підприємств, застосовуючи традиційні схеми, не може функціонувати стабільно та потребує перегляду підходів для оцінювання та подальшого підтримання власної життєздатності.

Неминучим для буд-якої соціально-економічної системи є те, що рівень її життєздатності змінюється під дією внутрішніх збурень та зовнішнього впливу. Оцінюючи поточну ситуацію рівня життєздатності соціально-економічної системи, зокрема, промислового підприємства, повинен розбудовуватися перспективний план дій щодо подальшого виведення траєкторії його розвитку на новий, принципово якісніший рівень. З метою формування такого плану здійснюється діагностика рівня життєздатності промислового підприємства.

У зв’язку з цим актуальним питанням виступає формування ефективного механізму забезпечення життєздатності на промислових підприємствах.

Розробленням питань, які пов’язані із життєздатністю підприємства, прогнозуванням її рівня, оцінюванням життєздатності тощо займається багато науковців-економістів, таких як Л.Н. Сергєєва, В.П. Мартиненко, В.М. Бондаренко, Г.Ю. Кучеренко, І.Є. Андрющенко, Т.М.Гамма, М.Г. Молла, С.В. Іщенко, С.О. Лафазан, М.Р. Литвиненко, Г.М. Шпілєвська, Т.Г. Васильців та ін.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо діагностики життєздатності ТОВ «НВП «Енергомаш».

Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

– визначити сутність та завдання діагностики підприємства;

– розглянути види діагностики на підприємстві;

– дослідити методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства;

– проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства;

– оцінити фінансовий стан підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»;

– провести діагностику рівня життєздатності підприємства;

– розробити механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»;

– запропонувати формування напрямів ефективності розвитку життєздатності підприємства у стратегічній перспективі.

Об’єктом роботи є процес діагностики життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш».

Предметом дослідження є теоретичні і методичні основи діагностики життєздатності.

Основу теоретико-методичних розробок становлять результати наукових пошуків вітчизняних та зарубіжних вчених і фундаментальні положення економічної теорії. Під час проведення дослідження застосовувались такі методи: спостереження – за допомогою якого був здійснений моніторинг вітчизняних підприємств; графічно-аналітичний метод – для наочної ілюстрації досліджуваних явищ та процесів за допомогою рисунків та діаграм; економіко-математичні методи – для здійснення діагностики життєздатності та для обчислення рівня фінансово-економічних показників підприємства; порівняння – для дослідження особливостей управління життєздатністю; аналіз і синтез – для

обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій; узагальнення – за допомогою якого було зроблено загальні висновки.

Інформаційною базою дослідження є фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, фінансова звітність ТОВ «НВП «Енергомаш», результати власних досліджень та проведеного аналізу.

Набули подальшого розвитку: механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш».

Практичне значення мають запропоновані етапи забезпечення життєздатності на промислових підприємствах.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дослідження доповідалися й обговорювалися на науково-практичній конференції: V Всеукраїнська студентська науково-практична конференція «Сталий розвиток економіки на засадах ресурсоефективності» (Запоріжжя, 2020 р.).

Публікації. За матеріалами дослідження опубліковано 2 друковані праці, у тому числі: 1 стаття і 1 тези за матеріалами наукових конференцій.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та завдання діагностики

Термін «діагностика» запозичений із медицини. Слово «діагноз» (від грецького «diagnosis») означає розпізнавання, визначення, тобто процес дослідження об'єкта з метою одержання результату (діагнозу) – висновку про стан об'єкта та за наявності відхилень – визначення виду хвороби та її причин.

Широке застосування методи діагностики знайшли в техніці, це комплекс контролю, перевірки і прогнозування технічного стану складних технічних систем [20].

Діагностичні процедури також можуть застосовуватися і в економіці підприємства.

Визначення сутності поняття «діагностика» у розрізі діяльності підприємства за різними авторами наведено у табл. 1.1.

Об'єктом діагностики можуть виступати: підприємство вцілому (як виробничо-економічна система), його елементи; бізнес-процеси; підрозділи підприємства; види діяльності; виробничі функції тощо.

Таблиця 1.1 – Сутність поняття «Діагностика»

Автор	Сутність поняття
1	2
Литвак Б. Г.	Діагностика – це встановлення і вивчення ознак, що визначають розвиток ситуації і дозволяють запобігти небажаному відхиленню в її розвитку
Аунапу Ф. Ф.	Діагностика – це метод аналізу стану виробничої системи для виявлення й усунення у ній диспропорцій, що спричиняють появу «вузьких місць», тобто «хвороб» виробничого організму
Рапопорт В.Ш.	Діагностика – це управлінська робота з виявлення проблем і «вузьких місць» системи управління підприємством

Продовження таблиці 1.1

1	2
Кизим О.М., Забродський О.А., Зінченко В.А.	Економічна діагностика виявляє «ознаки захворювання» економіки підприємства, вид і ступень важкості «економічної хвороби» причини її виникнення
Дмитрієва О.	Діагностика (постановка діагнозу) - це «агрегований синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, який здійснюється на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та зіставлення
Мурах А.	Економічна діагностика – спосіб встановлення характеру порушень нормального перебігу господарського процесу на основі типових ознак, властивих даному порушенню»
Глухов В., Бахрамов Ю.	Діагностика економічної системи - це сукупність досліджень з визначення цілей функціонування підприємства, способів їх досягнення і виявлення недоліків

Джерело: складено автором на основі [31-32].

Порівняно з традиційними функціями – проведенням техніко-економічного аналізу – сучасному аналітикові необхідно визначати положення об’єкта, наприклад, підприємства, на ринку певної продукції, оцінювати його конкурентоспроможність, визначати стан його економічної безпеки тощо [32].

За умов великої складності економічних організацій і відносної невизначеності та динамізму зовнішнього середовища виникає потреба оцінювати нинішню ситуацію, а також її розвиток на основі якісних характеристик (параметрів) разом із кількісно визначеними показниками.

Мета діагностики – встановити діагноз об'єкта дослідження та зробити висновок про його стан на дату завершення цього дослідження та на перспективу. Реалізація даної мети допомагає обрати правильну економічну (політичну, соціальну) політику, стратегію і тактику.

Мета діагностики полягає у визначенні заходів, спрямованих на налагодження роботи всіх складових елементів системи та способів їх

реалізації. Не можна здійснювати управління на будь-якому господарському й управлінському рівні, не маючи чіткого уявлення про його стан [5, с. 18].

Основне завдання діагностики – виявити причини (джерела) кризи та розпізнавати їх як симптоми, що сигналізують про кризу, яка наближається [1].

Економічна діагностика близька до економічного аналізу, однак вони розрізняються за цілями, задачами та інструментарієм (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Порівняння змісту економічного аналізу та економічної діагностики

Ознака	Економічний аналіз	Економічна діагностика
Масштабність	Конкретність	Всеосяжність
Інформативна база	Переважно статистична, фінансова, облікова інформація	Статистична, фінансова, облікова інформація, дані спостережень, експертних опитувань, зовнішня інформація тощо
Результат	Опис ситуації	Опрацювання рекомендацій щодо поліпшення
Методична база	Уніфіковані методики	Спеціалізовані методики
Об’єкт дослідження	Операція, вид діяльності Підприємство в цілому	Внутрішні процеси підприємства та його відносин з іншими суб’єктами ринку

Джерело: складено автором на основі [50].

Аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика ж крім економічного аналізу орієнтована на визначення причин зміни техніко-економічних параметрів діяльності підприємства, оцінку потенціалу підприємства щодо можливостей виправлення негативних тенденцій, положення досліджуваного об'єкту на певному ринку, оцінку його конкурентоспроможності.

Тобто діагностика розглядає будь-яку економічну організацію і в зовнішньому середовищі.

Процес діагностування, безумовно, містить у собі процедури аналізу. При цьому його основними завданнями є:

– вивчення та оцінка стану об'єкта в умовах різнобічної інформації;

– розробка та адаптація інструментарію діагностики для проведення досліджень;

– визначення відхилень від нормального або оптимального стану об'єкта дослідження;

– дослідження причин виявлених відхилень та визначення причиннонаслідкових зв'язків між аналізованими показниками;

– інтерпретація параметрів, процесів і тенденцій, що відбуваються;

– підготовка коригувальних і/або запобіжних заходів щодо оптимізації діяльності об'єкта (окремих його елементів) та способів реалізації цих заходів.

Методика проведення діагностики охоплює сукупність різноманітних методів і прийомів. Інформація, що отримується у ході спостереження за зовнішнім оточенням підприємства, зокрема мікросередовищем, повинна бути достовірною, повною і своєчасною. Це обумовлює використання стратегічних інструментів, які дозволяють зібрати та систематизувати інформацію стосовно впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства. До таких методів відносяться SWOT і PEST-аналіз, модель «п’яти сил конкуренції» за М. Портером, побудова профілю середовища підприємства та ін. [42].

В умовах проведення комплексної діагностики внутрішнього середовища підприємства, як правило, використовуються такі методи: соціологічні, експертні, порівняння, розрахункові й інструментальні (рис. 1.1).

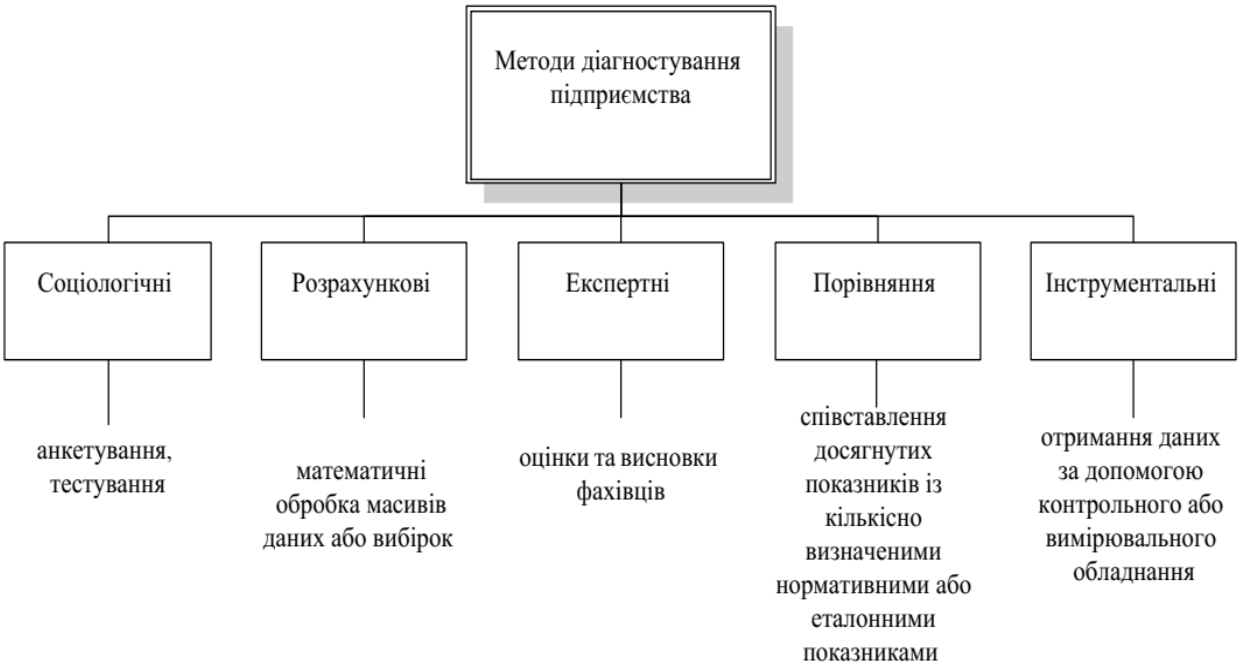

Рисунок 1.1 – Методи діагностування підприємства

Джерело: складено автором на основі [20].

Інструментальні методи є найбільш об’єктивними та точними, але вони зазвичай застосовуються тільки для виробничих процесів, у результаті яких виробляється матеріальна продукція. Соціологічні методи дозволяють отримати інформацію щодо компетентності, інформованості, професіональних здібностей і навичок персоналу підприємства.

За відсутності можливості або економічної доцільності використання двох вищезгаданих методів, застосовується експертний метод. Експертами можуть виступати керівники підприємства і функціональних підрозділів, власники та виконавці бізнес-процесів, споживачі та їх представники, зовнішні та внутрішні аудитори та інші фахівці.

Розрахунковий метод застосовується для надання узагальнених результатів вимірювань за допомогою попередніх методів.

Вибір інструментів проведення діагностики визначається її метою, об’єктом і конкретними умовами господарювання підприємства. Найбільший ефект дає поєднання декількох методів діагностування підприємства.

Слід виокремити ключові чинники, які визначають вибір адекватних ситуації методів діагностики (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Чинники, що визначають вибір методів діагностики

Чинник	Характеристика
1	2
1. Цілі та завдання діагностики	Визначають очікуваний результат від здійснення діагностики. Наприклад, якщо однією із цілей є діагностика поточної платоспроможності підприємства, то використовуватимуться розрахунково-аналітичні, кількісні, полікритеріальні методи, які дають змогу визначити накопичені зобов'язання підприємства, фінансові можливості, залишок коштів на рахунках і в касі, дебіторську та кредиторську заборгованість та зробити висновки щодо існуючого стану, загроз і перспектив у цій сфері.
2. Об'єкт діагностики	Об'єкт діагностики може бути комплексним (підприємство загалом) та деталізованим (підрозділ, вид діяльності, операція, працівник тощо), що і визначає характер використовуваних методів діагностики. Наприклад, для діагностики якості виготовленої продукції машинобудівного підприємства (автонавантажувача) насамперед використовуються фактологічні методи (експериментальні випробовування, загальний огляд, експертиза, тестування).
3. Інформаційне забезпечення	Доступність, повнота та форма інформаційного забезпечення впливає на можливість оброблення даних. За наявності повної та достовірної інформації діагностика перетворюється на послідовність алгоритмічних дій із оброблення інформації, її ідентифікації та інтерпретування. Якщо ж інформаційне забезпечення є недостатнім, то виникає необхідність у врахуванні ризиків неповноти даних та їх достовірної обробки. Наприклад, якщо інформаційні дані є кількісно виражені та відображені у фінансовій звітності, то для їх діагностики доцільно використовувати розрахунково-аналітичні, кількісні методи. Якщо ж дані мають описовий характер, то варто акцентувати увагу на застосуванні якісних, документальних методів.
4. Кваліфікація працівників, задіяних у діагностиці	Висока кваліфікація працівників створює умови для використання складних розрахунково-аналітичних, фактологічних, кількісних методів, які ґрунтуються на економіко-математичному моделюванні, аналітичному оцінюванні тощо. Недостатня кваліфікація працівників формує необхідність використання простих методів діагностики (арифметичного перерахунку, огляду за встановленими критеріями та ін.).
5. Технічне та програмне забезпечення	Визначає можливості щодо використання стандартних уніфікованих методів діагностики, які передбачені у технічно-програмних комплексах різного покоління, або щодо використання спеціалізованих методів діагностики, які зазвичай є елементами цільових програмних продуктів різного рівня складності
6. Стабільність середовища функціонування	Чим стабільніше середовище функціонування, тим простіші та традиційніші методи діагностики можна використовувати. Динамічне та непередбачуване середовище функціонування вимагає, як правило, використання складних методів діагностики, які ґрунтуються на врахуванні різноманітних ризиків, використанні нелінійних моделей тощо.
7. Досвід та традиції діагностики	Формують усталені догми в організації щодо цільового використання певних методів діагностики у відповідних ситуаціях
8. Ресурсне забезпечення	Впливає насамперед на інформаційне забезпечення, можливість залучення відповідного технічного та програмного комплексу, добір кваліфікованих аналітиків, що надалі визначає види діагностичних методів
9. Горизонт та спрямування діагностики	Найбточніша діагностика ґрунтується на дослідженні ретроспективного та поточного стану, що дає змогу використовувати методи ідентичного спрямування. Перспективна діагностика, особливо спрямована на тривалий період, базується на використанні прогнозних, розрахунково-аналітичних, якісних методів складнішого рівня.

Продовження таблиці 1.3

1	2
10. Рівень деталізації діагностики	Визначає точність та охоплення методами діагностики досліджуваного об’єкта. Наприклад, якщо діагностують фінансовий стан підприємства загалом, то використовують значний спектр розрахунково-аналітичних та документальних методів.
11. Призначення діагностики	Формує характер її інтерпретації. Наприклад, якщо результати спрямовані Голові правління, Спостережній раді, Ревізійній комісії, то діагностика здійснюється деталізовано з використанням кількісних, розрахунково-аналітичних, точних методів дослідження. Якщо ж йдеться про рекламне призначення інформації діагностики, то вона може здійснюватись на засадах якісних, оглядових, логічних методів.

Джерело: складено автором на основі [31].

Результативність, повнота, достовірність та обґрунтованість діагностики виробничо-господарської діяльності підприємства суттєво залежить від методів, що використовувались у цьому процесі. Вибір адекватних середовищу функціонування методів залежить від значного переліку чинників: цілей діагностики, інформаційного забезпечення, кваліфікації працівників, стабільності середовища функціонування, технічного та програмного забезпечення тощо. Слід зауважити, що на підприємстві може одночасно використовуватись певна сукупність методів як для досягнення однієї діагностичної цілі, так і для досягнення комплексу цілей діагностики.

Діагностування має чіткі ознаки дослідницького, творчого процесу. Разом з тим важливо дотримуватися визначеного загального порядку при проведенні діагностичного дослідження на рівні підприємства. На першому, підготовчому, етапі у взаємодії з керівництвом підприємства формулюється мета проведення діагностики, визначається об'єкт діагностики (підприємство в цілому, функціонування окремих бізнес-процесів і/або підрозділів, виробничі функції, види діяльності та ін.), предмет дослідження [42].

Також визначається формат дослідження (експрес-діагностика, комплексна діагностика), визначаються обсяг робіт, час, ресурси (персонал, бюджет і т. ін., а також джерела та способи отримання інформації.

Способи отримання інформації в умовах проведення економічної діагностики наведені на рис. 1.2.

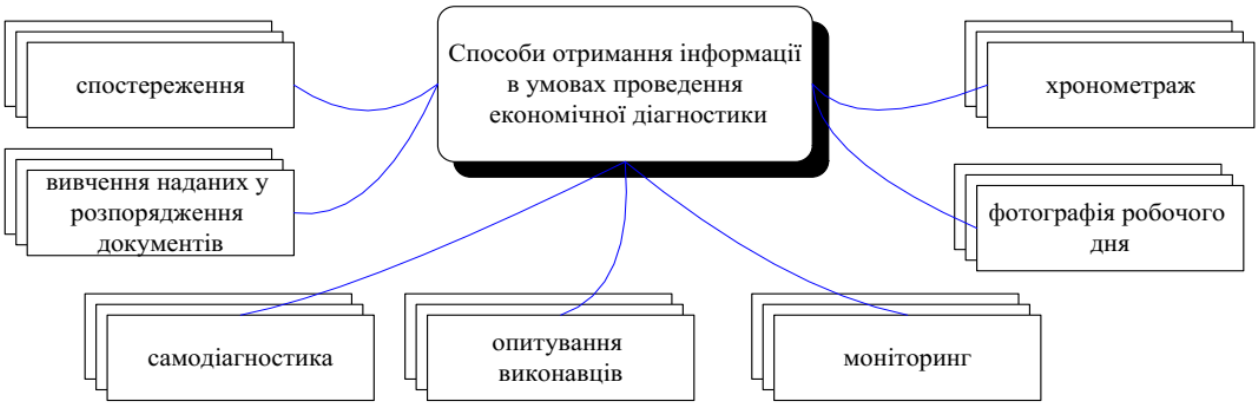

Рисунок 1.2 – Способи отримання інформації в умовах проведення економічної діагностики [31].

Вибір способів отримання інформації визначається метою, об'єктом діагностики і конкретними умовами господарювання підприємства. Найбільший ефект дає поєднання декількох способів отримання інформації. При проведенні економічного діагностування аналітику доводиться мати справу як із досить великими за обсягом інформаційними масивами, так, у деяких випадках, і з обмеженою, неповною інформацією.

Для координації робіт з діагностичного аналізу підприємства створюється робоча група. Принцип роботи – проведення робочих нарад з обговорення проміжних підсумків виконання плану діагностичного аналізу, проблемних питань з проведення аналізу та уточнення задач відповідно до плану на наступний період.

Залежно від цілей і глибини діагностичного аналізу до складу робочої групи доцільно включити представників керівництва підприємства, ради директорів і акціонерів підприємства, «власників» бізнес-процесів, представників функціональних підрозділів (напрямків), а також незалежних консультантів (фінансових аналітиків, юристів та ін.).

Другий етап передбачає визначення та обґрунтування системи показників (критеріїв), на підставі яких проводиться діагностування. Для того щоб правильно оцінити стан об'єкта дослідження, необхідно сформувати систему показників (критеріїв), здатних адекватно відобразити специфіку цього об'єкта з урахуванням дії на нього в той або інший період часу зовнішніх і внутрішніх факторів [20].

За своїм змістом показники поділяються на кількісні і якісні. До кількісних належать показники обсягу виробництва, кількості працівників, ринкова частка досліджуваного підприємства і т. ін. Якісні показники вказують на суттєві особливості та властивості об’єктів вивчення (якість управління, ділова репутація, імідж підприємства, лояльність споживачів та ін.). Кількісні та якісні показники тісно пов’язані між собою. Зміна кількісних обов’язково призводить до зміни якісних і навпаки. Це обумовлює їх використання у комплексі.

Деякі аналітичні показники можуть застосовуватися на всіх без виключення підприємствах, а деякі враховують специфіку виробництва в галузях. У зв’язку з цим вони поділяються на загальні та специфічні.

За ступенем узагальнення показники можна поділити на узагальнюючі, локальні та допоміжні (непрямі). Узагальнюючі використовуються для загальної характеристики складних економічних явищ. Деякі з них відображають окремі сторони, елементи явищ і процесів, що вивчаються.

Допоміжні показники призначені для більш повної, детальної, уточненої характеристики об’єкта. За методами вираження показники також поділяють на абсолютні та відносні. Перші виражаються в грошових, натуральних вимірниках. Відносні показують співвідношення двох абсолютних показників та визначаються у відсотках, коефіцієнтах або індексах. Різновидом абсолютних та відносних показників є питомі показники [38].

Для всіх показників, які використовуються у процесі діагностування стану підприємства, варто розробити шкали для виміру визначених значень показників, встановити нормативні (базові, еталонні) значення показників, що у прив'язці до конкретної ситуації допоможе точніше ідентифікувати стан підприємства.

Третій етап в умовах проведення діагностики стану підприємства передбачає виконання різних за ступенем складності аналітичних процедур. Склад конкретних процедур визначається, виходячи з напрямків (задач) діагностування, доступності й адекватності інформації, а також професійних здібностей аналітиків-діагностів.

Наступний етап проведення комплексної діагностики передбачає кількісну та якісну ідентифікацію стану об'єкта на підставі обраної системи показників (критеріїв). Після цього проводиться аналіз та оцінка стратегій і цілей підприємства, можливостей їх досягнення або необхідності коригування [26].

Нарешті, у межах розглянутих варіантів цілей підприємства проводиться причинно-наслідковий аналіз можливостей розв'язання найбільш гострих проблем підприємства при встановлених обмеженнях на наявні ресурси. Тобто у процесі дослідження виявлених «вузьких місць» діагноз аналізованого об’єкту уточняється. Найбільш ефективним результатом цього етапу досліджень є чітке визначення ключових проблем і причин їх виникнення, для розв'язання яких повинні бути запропоновані варіанти рішень із прогнозом можливих результатів.

Для формування списку ключових проблем використовуються різні прийоми:

– визначення переліку проблем за функціональними напрямками діяльності підприємства і/або бізнес-процесами;

– формування проблемного поля підприємства з ранжируванням проблем на стратегічні і тактичні;

– формування проблемного поля підприємства з ранжируванням проблем за критерієм «необхідні зусилля / ефективність».

Після визначення основних ключових проблем отримана інформація застосовується у процесі управління. Зокрема, готуються висновки про поточний стан об'єкта і прогноз його змін у майбутньому. Формуються рекомендації стосовно впровадження коригувальних і/або запобіжних заходів щодо усунення виявлених «вузьких місць», з урахуванням їх пріоритетності і можливості виконання.

На останньому етапі виконується перевірка результатів впровадження коригувальних і/або запобіжних заходів. Оцінюється діяльність об'єкта діагностування за обраними критеріями та порівнюється діяльність виробничої системи (або її елементів) до та після впровадження заходів [38].

1.2 Види діагностики на підприємствах

У нашому дослідженні ми будемо розглядати різновиди саме економічної діагностики підприємства.

Економічна діагностика підприємства – це аналіз та оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку та наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Як підсумок діагностики на основі оцінки господарського стану та його ефективності, треба зробити висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про покупку чи продаж підприємства, про його закриття, реорганізацію тощо [4, с. 9].

Існує велике розмаїття різновидів економічної діагностики, які на сьогодні класифікуються за багатьма ознаками. Основні з них наведено на рис. 1.3.

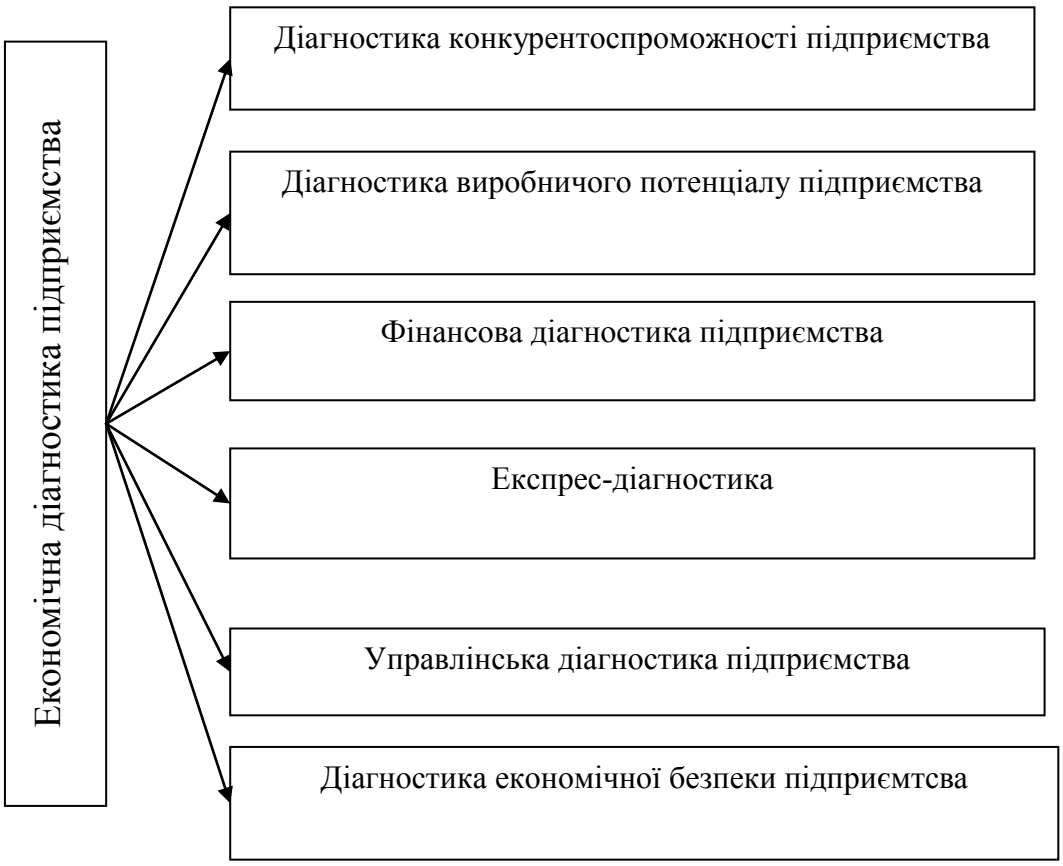

Рисунок 1.3 – Різновиди економічної діагностики

Джерело: сформовано автором

Розглянемо деякі з них. Почнемо з першої – діагностики конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства означає наявність переваг у підприємства порівняно з конкурентами у масштабах певного галузевого ринку. Виходячи з економічної природи конкурентоспроможності, її не можна розглядати як щось статичне.

В сучасний період методично розробленим для кількісної оцінки є підхід, запропонований М. Портером. Вивчаючи його особливості, слід звернути увагу на три основні проблеми, які постануть перед аналітиком, з огляду на те, що їх розв’язання передбачено більше в теоретичному аспекті, ніж у прикладному:

1) вибір показника для оцінки рівня ефективності використання ресурсів;

2) добір базових об’єктів для порівняння;

3) наявність достовірної та вичерпної інформації про стан конкуренції в економічній організації вищого порядку. Конкурентоспроможність підприємства забезпечується досягненням і розвитком конкурентних переваг, які виникають в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства [55].

Конкурентні переваги – результати легальних дій щодо завоювання уподобань споживачів, що забезпечують підприємству переважання над конкурентами та які можна виміряти економічними показниками. Розрізняють зовнішні та внутрішні конкурентні переваги.

Зовнішні конкурентні переваги – це переваги у властивостях товару, які створюють «цінність для покупця», оскільки більш повно можуть задовольнити його потреби. Зовнішні переваги збільшують ринкову силу фірми, тобто вони можуть змусити ринок збільшити ціну товару порівняно з потенційними конкурентами, які не володіють такими перевагами. Оцінкою такої сили можна вважати еластичність попиту за ціною.

Внутрішні конкурентні переваги – це переваги фірми у витратах виробництва, що створюють «цінність для виробника» внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішні переваги забезпечують підприємству більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав’язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність [49].

Ці переваги можна виявити під час визначення ринкової сили (співвідношення максимальної ціни продажу товару конкретної фірми та ціни пріоритетного конкурента) та продуктивності (співвідношення витрат на одиницю продукції конкретної фірми та пріоритетного конкурента). Показником потенційних переваг вважають частку ринку, яку займає певна фірма. Якщо продукція має досить високий рівень диференціації, широкий діапазон цін, розрахунок частки ринку в натуральних вимірниках доповнюють визначенням ринкової частки у вартісному виразі. Таке доповнення дозволяє визначити найпривабливіший для конкурентів ціновий сегмент ринку.

Оцінка рівня конкурентоспроможності фірми за часткою ринку представлена в табл. 1.4.

Таблиця 1.4 –Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Рівень конкурентоспроможності	Критерій оцінки
Високий	Частка ринку даної фірми перевищує частку ринку пріоритетного конкурента
Середній	Частка ринку даної фірми дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента
Низький	Частка ринку даної фірми значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента

Джерело: сформовано автором на основі [42].

Дія конкурентних переваг відбувається у конкретних умовах, різними є причини їх появи чи зникнення. Вплив одних і тих самих чинників може посилювати чи послаблювати одну і ту саму перевагу.Тому при дослідженнях конкурентних переваг необхідно дотримуватись системного підходу. Виявлення конкурентних переваг можливо здійснювати у такій послідовності:

1. Визначення ринкової ситуації та меж ринку.

2. Формування переліку конкурентів. Визначення стратегічної групи.

3. Діагностика цілей та намірів найближчих конкурентів.

4. Оцінка місткості ринку і розрахунок ринкових часток.

5. Аналіз та ранжування ключових факторів успіху в галузі.

6. Оцінка інтенсивності конкуренції.

7. Порівняльний аналіз прийомів та методів реалізації товарної політики.

8. Порівняння цінової політики.

9. Аналіз організації збуту продукції та засобів стимулювання продажів.

10. Оцінка фінансової стабільності [50].

За дослідженнями західних аналітиків 2/3 всіх банкрутств відбувається за рахунок внутрішніх причин, а саме – нераціональної організаційної

структури управління, поспішного вибору постачальників, невідповідної економічному потенціалу сфері діяльності, помилкової оцінки місткості ринку тощо. Найважливішою причиною, на думку більшості дослідників, є безсистемна фінансово-аналітична робота (або взагалі її відсутність), що полягає не тільки у відсутності періодичності її здійснення, а й у недосконалості та поверховості розуміння особливостей її інформаційного та методологічного забезпечення.

Ключовим питанням для розуміння сутності та результативності фінансової діагностики є концепція господарської діяльності як потоку управлінських рішень для вкладення ресурсів з метою отримання прибутку. Саме отримання прибутку необхідне для збереження економічної життєздатності підприємства, можливості подальших вкладень капіталу. При цьому всю сукупність рішень щодо досягнення цієї мети може бути зведено до трьох основних напрямів:

1) рішення щодо вкладення ресурсів;

2) операції, що здійснюються за допомогою цих ресурсів;

3) визначення структури фінансової діяльності. Вчасне та якісне забезпечення цих напрямів фінансових рішень і є сутністю фінансової діагностики [32].

Фінансова діагностика є методом пізнання фінансового механізму підприємства, процесів формування та використання фінансових ресурсів для його операційної та інвестиційної діяльності. Її результат – оцінка фінансового благополуччя підприємства, стану його майна, швидкості обертання всього капіталу та його окремих частин, доходності використання коштів. Користувачами результатів фінансової діагностики в ринкових умовах господарювання виступають:

1) акціонери та засновники підприємства, яких цікавить рентабельність акціонерного капіталу та внесків засновників у складі загальних інвестицій;

2) менеджери підприємства, яким фінансова діагностика надає достовірну оцінку ефективності управління підприємством;

3) кредитори, яких цікавить платоспроможність підприємства і ризик неповернення позичкових коштів;

4) інвестори, що вкладають капітал із певним рівнем ризику з метою отримання доходу на нього;

5) працівники підприємства, зацікавлені в отриманні інформації про здатність підприємства своєчасно виплачувати заробітну плату;

6) постачальники матеріально-технічних ресурсів, споживачі (клієнти підприємства), податкові служби, страхові компанії, органи державного управління тощо [31].

В процесі фінансової діагностики використовується інформація з таких джерел:

1) господарський облік – оперативний, бухгалтерський, статистичний облік;

2) звітність – публічна фінансова бухгалтерська звітність (річна), квартальна звітність, обов’язкова статистична звітність;

3) планова та нормативна інформація;

4) інша інформація – преса, результати опитування керівництва, експертна інформація.

Інформаційні джерела для фінансової діагностики повинні відповідати таким вимогам:

– значимість (своєчасність, прогностична цінність, цінність зворотного зв’язку);

– надійність (достовірність, можливість перевірки, нейтральність);

– порівняність;

– постійність [20].

Фінансова діагностика, яка грунтується виключно на даних бухгалтерської звітності, набуває характеру зовнішньої діагностики, тобто діагностики, що здійснюється за межами підприємства його зацікавленими контрагентами. Вона має такі особливості:

1) множинність суб'єктів діагностики, користувачів інформації про діяльність підприємства;

2) різноманітність цілей та інтересів суб'єктів діагностики;

3) наявність типових методик, стандартів обліку та звітності;

4) орієнтація діагностики на публічну, зовнішню звітність підприємства;

5) максимальна відкритість результатів діагностики для користувачів інформації про діяльність підприємства.

При цьому згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку інформаційною базою для фінансової діагностики є дані:

1) балансу підприємства (форма № 1);

2) звіту про фінансові результати (форма № 2);

3) звіту про рух грошових коштів (форма № 3);

4) звіту про власний капітал (форма № 4);

5) приміток до річної фінансової звітності (форма № 5) [30].

Усі показники балансу та іншої бухгалтерської звітності взаємопов'язані, а їх цінність для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства залежить від вірогідності поданої і систематизованої в них відповідним чином інформації.

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [43].

Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку підприємства можуть бути:

1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форсмажорні обставини тощо) [47].

Негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний та суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають незалежно від конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства загалом або його окремих працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

1) забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);

2) забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання;

3) досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної організаційної структури управління підприємством;

4) досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;

5) мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

6) якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

7) забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства;

8) ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [12].

Першочерговим завданням економічної безпеки підприємства є визначення поточного та перспективного стану функціонування підприємства та його партнерів для прийняття управлінських рішень.

В будь-якій системі існують пороги чутливості, вразливості та розпаду, які визначають її стани функціонування. Критеріями визначення при цьому виступають фінансові коефіцієнти, що розраховуються при проведенні фінансової діагностики. Можливими станами функціонування підприємства є: неплатоспроможність, криза, передкризовий стан.

Їх доцільно визначати за такою алгоритмічною схемою:

1) стан неплатоспроможності – аналіз стану за критеріями неплатоспроможності; аналіз кредиторської заборгованості;

2) стан кризи – динамічний коефіцієнтний аналіз значень показників ліквідності, фінансової стійкості та ефективності виробництва із застосуванням методу відхилень; аналіз ліквідності балансу;

3) передкризовий стан – аналіз грошового потоку підприємства; вертикальний та горизонтальний аналіз балансу підприємства [17].

Існує ряд методологічних проблем та особливостей у розрізі вищеперелічених етапів:

1. Стан неплатоспроможності.

Критеріями цього стану постають законодавчо встановлені умови порушення справи про банкрутство (для підприємств усіх форм власності) та/або критерії неплатоспроможності, закріплені Кабінетом Міністрів України у «Положенні про реєстр неплатоспроможності підприємств та організацій» (для підприємств та організацій державної форми власності).

2. Стан кризи.

- доцільно встановлення на підприємстві нормативних значень кількісних показників його діяльності, «нормальних» відхилень від значень цих показників;

- аналітик повинен особливу увагу звертати на тривалість та глибину відхилення за показниками діяльності підприємства;

- кількісний аналіз буде недостатньо достовірним без результатів проведення експертної діагностики стану підприємства.

3. Передкризовий стан. Аналіз відхилень у показнику «ціна підприємства» дозволить отримати додаткову інформацію про поточний стан функціонування підприємства. Результати аналізу й оцінки рівнів, що становлять економічну безпеку, повинні бути покладені в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам, підвищення рівня економічної безпеки підприємства і, відповідно, розширення його адаптаційних можливостей до змін умов господарської діяльності, створення умов стабільного функціонування й розвитку.

Під виробничим потенціалом підприємства розуміють його потенційну спроможність виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку.

Як і загальне поняття потенціалу, виробничий потенціалу підприємства у своїй структурі вміщує декілька відокремлених та водночас взаємопов'язаних складових (див. рис. 1.4).

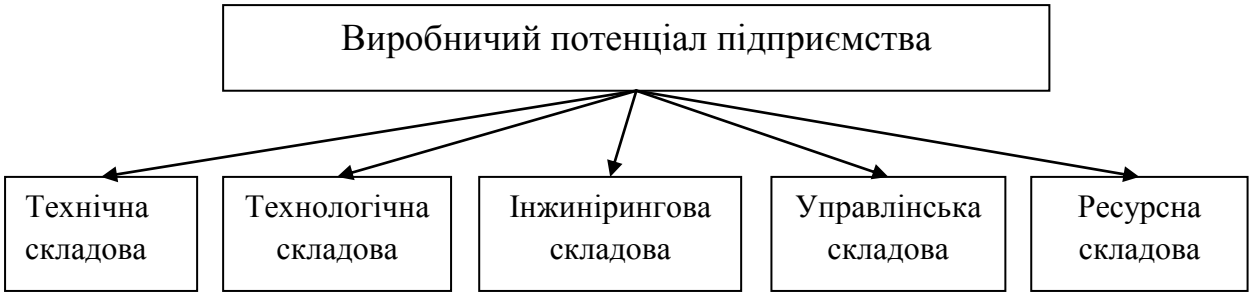

Рисунок 1.4 – Основні складові виробничого потенціалу підприємства

Джерело: сформовано авторомна основі [17-18].

Так, основними складовими виробничого потенціалу називають технічну, технологічну, інжинірингову, управлінську і ресурсну [18].

Технічна складова виробничого потенціалу відображає можливості використання наявних основних засобів, зокрема обладнання, будівель, споруд, устаткування, для здійснення фізичних операцій з виготовлення продукції (виготовлення товарів, надання послуг, виконання робіт), а також можливості конструктивного удосконалення і модернізації всієї техніки для більш ефективного забезпечення виробничих операцій. Тому ключовим аспектом оцінювання технічної складової виробничого потенціалу є діагностика основних засобів підприємства. При цьому особливу увагу доцільно приділити показникам наявності, стану і руху основних засобів. Проте, необхідно пам'ятати, що використання основних засобів потребує відповідного підкріплення оборотними активами. Тому додатковою складовою оцінювання має стати й діагностика оборотних коштів.

Інжинірингова складова виробничого потенціалу передбачає проектування нових і удосконалення існуючих різновидів продукції (послуг), уможливлює деталізований підхід до специфікацій окремих виробів з оформленням відповідної проектної документації. Ця складова ґрунтується на маркетингових дослідженнях ринкового середовища, зокрема платоспроможного попиту споживачів [17].

Управлінська складова виробничого потенціалу підприємства як складова виробничого потенціалу є керівною ланкою процесу менеджменту, тобто запорукою успішної діяльності підприємства в цілому. Адже прийняття конструктивних і своєчасних управлінських рішень може запобігти непередбачуваним збоям у виробництві та сприяти його надійності.

Доволі часто загальне поняття потенціалу змішують із його ресурсною складовою, адже саме наявність різних видів ресурсів певної якості служить практичному застосуванню усім іншим складовим виробничого потенціалу сукупно.

Ресурсна складова є найбільш ємною складовою виробничого потенціалу, оскільки включає розгалужену структуру використовуваних у виробничому процесі взаємопов'язаних між собою ресурсів: капітальних, трудових, матеріально-сировинних та інтелектуальних.

Нині останнім додатковим елементом виробничого потенціалу підприємства називають [26] ще й інформацію, яка є доволі специфічним ресурсом. Адже у виробничих процесах інформація виконує сполучну роль, поєднуючи його елементи як одне ціле: регулює споживання ресурсів і заміщення одних видів ресурсів іншими; визначає направленість процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності праці й засобів праці, підвищенню рівня та ефективності технологій. Значна частина ресурсів у вигляді інформації міститься у самій господарській ланці як результат дії її служб, а також від інших спеціалізованих організацій.

Н. В. Касьянова з колективом співавторів [23] запропонувала методику визначення рівня виробничого потенціалу підприємства, що може включати як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, проведені за різними напрямами дослідження. При експрес-оцінці рівня виробничого потенціалу підприємства достатньо розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової потенціалу. Водночас при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників має бути значно ширшою.

Методика оцінки виробничого потенціалу передбачає діагностику в два етапи: підготовчого та розрахункового.

Підготовчий етап діагностики здійснюється у такій послідовності:

Крок 1. Визначення рівнів виробничого потенціалу підприємства та їхня характеристика (наприклад: високий, середній, низький, критичний рівень виробничого потенціалу).

Крок 2. Розробка узагальнюючих і приватних показників оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за видами (основні й оборотні фонди, трудові ресурси).

Крок 3. Визначення граничних значень раніше визначених показників (крок 2) з урахуванням рівнів виробничого потенціалу підприємства (крок 1).

Крок 4. Присвоєння кожному значенню показника, що потрапили до інтервалу, визначеного у кроці 3, бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалові, найменший бал – найкритичнішому інтервалові (наприклад, отримане при оцінці значення, що потрапило в інтервал 1-10 балів; в інтервал 2-8 балів; в інтервал 3-6 балів; в інтервал 4-4 бала).

Крок 5. Визначення мінімального і максимального значення бальної шкали в межах використовуваної групи показників (наприклад, якщо оцінка трудових ресурсів підприємства проводиться за трьома показниками, то мінімальне значення в бальній шкалі буде дорівнювати: 3 (кількість показників) χ 4 (кількість балів самого критичного інтервалу) = 12 балів. Максимальне значення в бальній шкалі буде дорівнює: 3 (кількість показників) × 10 (кількість балів найсприятливішого інтервалу) = 30 балів).

Крок 6. Присвоєння інтервалам, визначеним у кроці 3, бальних значень (наприклад, інтервал 1 – 25-30 балів; інтервал 2 – 20-24 бали; інтервал 3 – 15-19 балів; інтервал 4 – 12-14 балів. Рекомендується проводити дану розбивку, використовуючи метод експертної оцінки).

Крок 7. Визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів по кожній груш, що входить у структуру виробничого потенціалу підприємства (основний і оборотний капітал, трудові ресурси). Значення коефіцієнта, що перевищує 1, свідчить про потенційні можливості в найближчому часі з даної категорії (наприклад, ваговий коефіцієнт, рівний 1,2 у групі "трудові ресурси", може свідчити про те, що в наступному році планується перепідготовка кадрів підприємства, що включає освоєння нових комп'ютерних розробок, запроваджених на підприємстві).

Розрахунковий етап здійснюється шляхом реалізації таких кроків:

Крок 1. На основі вихідних даних на кожному підприємстві визначають і оцінюють коефіцієнти у кожній структурній групі, надалі кожному показникові кожної групи присвоюють відповідну кількість балів.

Крок 2. Підсумовують бали у кожній структурній групі.

Крок 3. Визначають середній бал виробничого потенціалу підприємства з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Крок 4. Присвоюють виробничому потенціалу підприємства визначену характеристику залежно від отриманого балу.

Градація рівнів виробничого потенціалу підприємства має такий вигляд:

– високий рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення А – характеризується тим, що вироблена продукція успішно продається; частка ринку стабільна; фізичний обсяг виробництва збережений; підприємство володіє значним ринковим потенціалом, його стан на ринку стійкий; техніка і технологія, використовувані у виробництві продукції знаходяться в доброму стані; техніко-економічні показники виробництва не нижче середньогалузевих;

– середній рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення В – характеризується тим, що підприємство успішно функціонує в бізнесі, а наявні труднощі ефективно переборюються завдяки працюючим механізмам адаптації: вироблена продукція продається; частка ринку не стабільна, але в середньому за період спостереження підтримується на визначеному рівні; фізичний обсяг виробництва продукції збережений (хоча можливе його відносне зменшення в окремі періоди); технічна і технологічна база в задовільному стані; ефективність використання техніки і технології відповідає середньогалузевим показникам;

– низький рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення С – характеризується наявністю хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблемами із забезпеченням підприємства основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими

ресурсами, неефективне їхнє використання; наявні втрати на ринках виробленої продукції (зниження частки ринку або ж загрозливо тривожне зниження фізичного обсягу виробництва); значні втрати ринкового потенціалу (несприятливі зміни в складі конкурентів, клієнтури, асортименту продукції); наявні проблеми з технічного і технологічного забезпечення виробничої діяльності; ефективність використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижчі від середньогалузевого рівня [23].

Натомість Р. О. Толпежніков [43] виділяє п'ять основних методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства: еквівалентний, функціональний, кореляційний, вартісний та комбінований. їхня сутність полягає у наступному.

1. Еквівалентний метод – оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів. Цей метод дозволяє виразити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має такі недоліки:

– весь виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів;

– існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу та якості ресурсів;

– при використанні цього методу такі елементи, як технологія і інформація, або не враховуються взагалі, або враховуються частково.

2. Функціональний метод – передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу вироблюваної продукції, а величини окремих його елементів визначаються через питомі ваги продукції, у виробництві якої ці елементи мають вирішальне значення. Метод є найпростішим, але і найменш точним, оскільки:

– величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть упродовж ряду років не змінюватися, а обсяги виробництва у цей період можуть значно збільшуватися або знижуватися;

– складно виділити частку участі того або іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а, отже, важко достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу;

– метод вступає в протиріччя з визначенням виробничого потенціалу, який характеризується не обсягом виробленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів.

3. Кореляційний метод – передбачає використання різних кореляційно-реіресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу. Метод в цілому може використовуватися для визначення потенціалу національної економіки та її галузей по виробництву певних видів продукції. Але його використання на рівні підприємств ускладнено тим, що він не враховує особливості діяльності підприємств різних галузей.

4. Вартісний метод – передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації.

5. Комбінований метод – передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу. Напрями його використання такі ж самі, як і для вартісного методу [43].

Система експрес-діагностики фінансового стану підприємства – це сукупність взаємопов’язаних складових елементів, за допомогою яких можливо за короткий термін та використовуючи обмежену кількість показників задовольнити потреби суб’єктів як внутрішніх, так і зовнішніх. Графічно систему моніторингу фінансового стану підприємства можна представити на рис. 1.5.

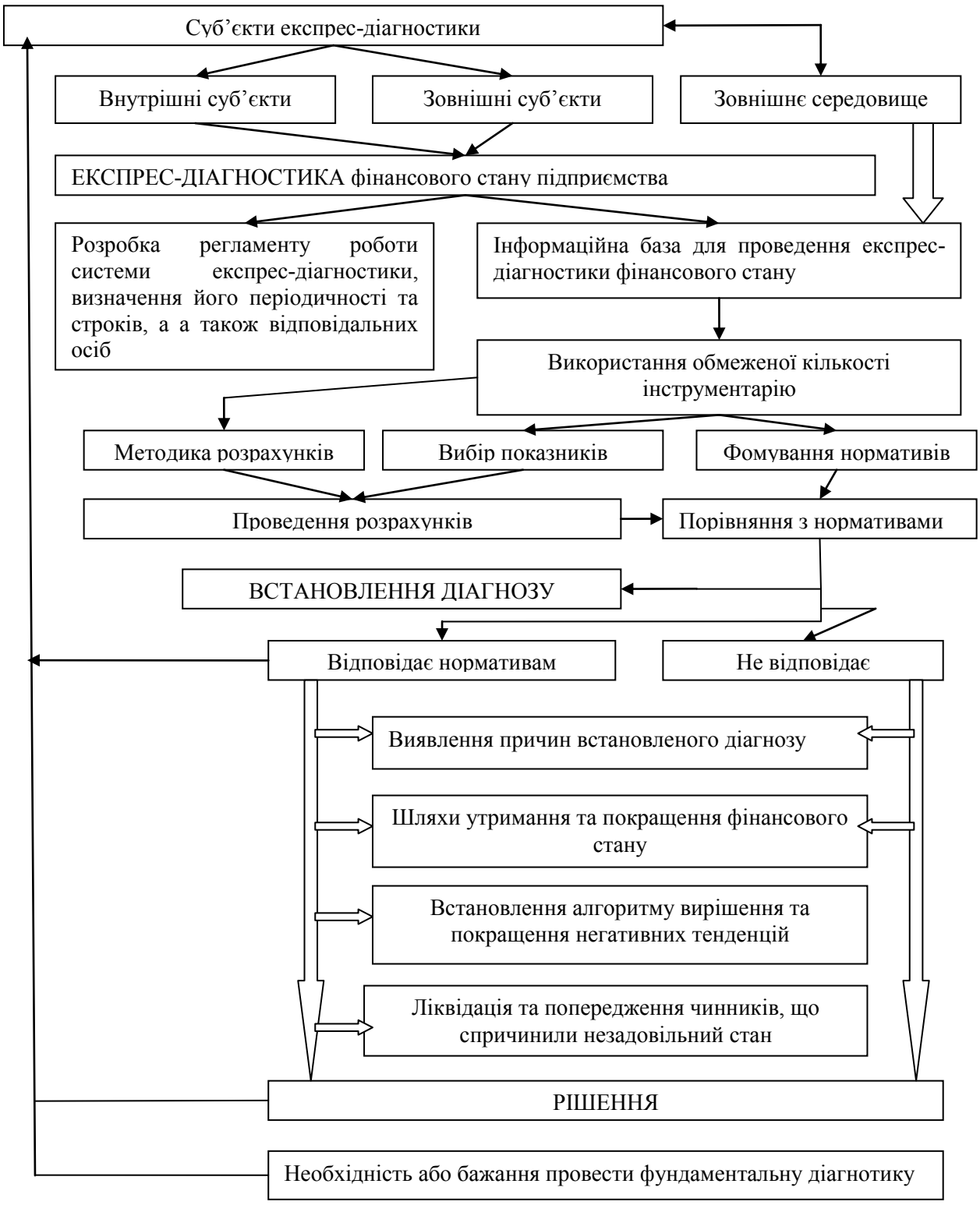

Рисунок 1.5 – Система моніторингу фінансового стану підприємства

Джерело: Сформовано автором

Отже, завданням експрес-діагностики фінансового стану є визначити у короткий проміжок часу, в якому фінансовому стані знаходиться

підприємство, використовуючи обмежену кількість показників. Саме налагоджена система експрес-діагностики дозволить своєчасно виявити негативні або позитивні тенденції у фінансовому стані підприємства, а також підкаже вірне рішення менеджерам усіх рівнів.

Після розгляду та аналізу основних видів діагностики, які найчастіше використовуються на підприємствах, ми вирішили запропонувати ряд етапів, процесу діагностики на підприємстві, як інструмента забезпечення його життєздатності (рис. 1.6).

Рисунок 1.6 – Етапи проведення процесу фінансової діагностики на підприємстві, як інструмента забезпечення його життєздатності

Примітка: розроблено автором

Запропоновані етапи допоможуть не тільки вирішити ряд зачач при проведенні діагностики на підприємстві, а й попередити про введення превентивних заходів щодо підвищення рівня життєздатності на досліджуваному підприємстві.

1.3 Методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства

Діяльність підприємства і його результатів відображаються в економічних показниках, під якими розуміють кількісну і якісну оцінку досліджуваного явища, процесу, результату. Економічна діагностика – це багатоступінчаста оцінка результатів діяльності підприємства на основі системи економічних показників, взаємозалежних і доповнюючих один одного [75, с. 250].

Метод діагностики – це система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження діяльності суб'єктів господарювання, тобто тріада:

$$\mathrm{M} = (K, I, P), \tag{1.1}$$

де K – система категорій;

I – науковий інструментарій;

P – система регулятивних принципів.

Перші два елементи характеризують статичний компонент методу, останній елемент – його динаміку.

Категорії діагностики – це найбільш загальні, ключові поняття даної науки. У їхньому числі: фактор, модель, ставка, відсоток, дисконт, опціон, грошовий потік, ризик, леверидж і ін. Функціонування будьякої соціально-економічної системи здійснюється в умовах складної взаємодії комплексу факторів внутрішнього і зовнішнього порядку. Фактор – причина, рушійна сила якого-небудь процесу чи явища, що визначає його характер чи одну з

його основних рис. Усі фактори, що впливають на систему і визначають її поводження, знаходяться у взаємозв'язку і взаємообумовленості.

Сукупність правил і прийомів виконання окремої роботи називають її методикою. Будь-яка методика містить спеціальні прийоми обробки й напрямки використання показників, тобто інструментарій.

Науковий інструментарій (апарат) діагностики – це сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження фінансової діяльності суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність. Принципи діагностики регулюють процедурну сторону, його методології і методики. До них відносять: системність, комплексність, регулярність, наступність, об'єктивність.

Основним елементом методу будь-якої науки є її науковий апарат. В даний час практично неможливо відокремити прийоми та методи будь-якої науки, як властиві виняткова їй – спостерігається взаємопроникнення наукових інструментаріїв різних наук. У діагностиці також можуть застосовуватися різні методи, розроблені споконвічно в рамках тієї чи іншої економічної науки [19, с. 56-57, 61].

Параметри – показники стану об'єкта, які не підлягають однозначному та точному визначенню (невимірювані) [51, с. 17].

В економіці діагностичні методи в першу чергу стали застосовуватися в практиці управлінського консультування підприємств, організація якого висвітлювалась у роботах таких видних економістів, як М. Кубра (США), В. Ш. Раппопорт (Росія), Р. К. Юксв'ярава, М. Я. Хабакус, Я. А. Лейман (Естонія) [43; с. 203], в яких описується практика організації процесу управлінського консультування.

Для діагностування характерні такі особливості:

– на етапі виявлення причин, що впливають на проблему, що стоїть перед підприємством, частіше усього використовуються формалізовані

суб'єктивні методи одержання даних: спостереження, опитування, тести, бесіди;

– аналіз і оцінка фактів не завжди мають кількісні характеристики, часто відсутні критерії і база для порівняння;

– при побудові причинно-наслідкового зв'язку виникнення проблеми дуже часто не використовуються сучасні економіко – математичні методи.

У цілому для використання діагностичних методів характерна відсутність належного системного підходу, превалювання якісних оцінок («погано», «так-ні» і т.д.) над кількісними методами, а також суб'єктивний характер багатьох висновків внаслідок використання великої кількості експертних методів. Крім того, діагностування оперує в основному статичними оцінками, визначаючи стан об'єкта на певний момент часу, що не дозволяє за «слабкими сигналами» випереджаюче керувати процесами стійкого функціонування підприємства. Отже, характерними особливостями і одночасно недоліками використання діагностичних методів є: відсутність системного підходу, пріоритетність якісних оцінок над кількісними методами, суб'єктивний характер висновків внаслідок використання великої кількості експертних методів.

Так, І. Бланк використовує діагностичні методи при оцінці параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді. При цьому він пропонує дві системи діагностики: систему експрес-діагностики та систему фундаментальної діагностики. Як систему індикаторів оцінки загрози банкрутства підприємства І. А. Бланк пропонує застосовувати 41 абсолютний і відносний показники, що характеризують різноманітні сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому він виділяє три принципові характеристики оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства: легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа [34, с. 83-85].

Н. Г .Данилочкіна у своєму дослідженні використовує метод діагностики за «слабкими сигналами». Авторка пропонує за допомогою системи моніторингу відловлювати сильні і слабкі сигнали, що надходять із зовнішнього і внутрішнього середовища. За цією метою Н. Г. Данилочкіна використовує методи оперативної діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою системи показників, що характеризують рентабельність, оборотність, платоспроможність, покриття боргів і ліквідність, фінансову стійкість підприємства.

У ряді країн (США, Великобританії, Франції, Росії) велике застосування одержали наступні методи діагностики фінансової ситуації на підприємстві – статистичний метод під загальною назвою «скоринг» та метод А-рахунку, в основі якого бальна експертна оцінка, запропонована Дж .Аргенті [14, с. 7-8].

Метод «скоринг» включає два різновиди: credit-men; дискримінантних показників платоспроможності. Так, метод credit-men у Франції розробив Ж. Депалян, який запропонував характеризувати фінансову ситуацію на підприємстві за допомогою наступних п’ятьох коефіцієнтів [72, с. 289]:

– швидкої ліквідності (R_1);
– кредитоспроможності (загальної заборгованості) (R_2);
– іммобілізації власного капіталу (R_3);
– оборотності запасів (R_4);
– оборотності дебіторської заборгованості (R_5).

Для кожного з перерахованих вище показників визначається нормативне значення, що потім порівнюється з показником аналізованого підприємства.

Потім ці відносні показники інтегруються за допомогою такого рівняння:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5 \quad (1.2)$$

Якщо числове значення інтегральної оцінки (*N*) фінансової ситуації на підприємстві дорівнює 100, то фінансова ситуація оцінюється як нормальна, при $N < 100$ фінансова ситуація викликає занепокоєння.

Найбільш відомими дослідниками, які при діагностиці фінансової ситуації на підприємстві використовували метод дискримінантних показників платоспроможності, були Е.І. Альтман (США), Р. Ліс, Таффлер, Тішоу (Великобританія), М. Гольдер, Конан (Франція) [27, с. 70].

Метод дискримінантних показників полягає в тому, що на базі коефіцієнтів, оцінюється фінансова ситуація на підприємстві з точки зору його життєздатності і безперервності господарської діяльності в короткостроковому періоді. Якщо коефіцієнти методу credit-men обираються об'єктивним шляхом, коефіцієнти цього методу – суб'єктивним шляхом внаслідок дослідження відповідно до техніки дискримінантного аналізу.

Алгоритм такого дослідження полягає в наступному: за один і той же період, на основі коефіцієнтів, які вважаються визначальними, порівнюються дві вибірки підприємств, сформованих за обсягом або видом діяльності, при цьому одна з вибірок включає підприємства, що мають фінансові труднощі, а інша – фінансово стійкі підприємства; з використанням різних статистичних тестів визначаються коефіцієнти, які дають змогу обрати кращі підприємства, подані в одній з двох вибірок; визначити з використанням прийомів дискримінантного аналізу лінійну комбінацію *Z* з визначальних коефіцієнтів *(X_i):*

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + \cdots + a_nX_{n1}, \quad (1.3)$$

де *a* – коефіцієнти рівняння.

Прикладом такої моделі є показник платоспроможності *Z* Конана і Гольдера.

Дж. Аргенті, автор методу *A*-рахунку, дослідивши збанкрутілі фірми, прийшов до висновку, що вони пройшли через три стадії: недоліки, помилки і симптоми. Автор методу на кожній стадії чинникам надав певну кількість балів і розрахував агрегований показник (А-рахунок). Критерій оцінки фінансової ситуації на підприємстві такий: чим більше А-рахунок, тим гірше ситуація.

П’ятифакторна модель *Z*-рахунку Альтмана має вигляд:

$$Z = 1.2k_1 + 1.4k_2 + 3.3k_3 + 0.6k_4 + 0.999k_5 \qquad (1.4)$$

де k_1 – частка оборотних засобів у активах;

k_2 – рентабельність активів за нерозподіленим прибутком;

k_3 – рентабельність активів за прибутком від реалізації продукції;

k_4 – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу;

k_5 – віддача всіх активів.

У запропонованій моделі перший фактор характеризує платоспроможність підприємства; другий і четвертий – відображають структуру капіталу; третій – рентабельність активів; п’ятий – оборотність засобів [17, с. 71].

Залежно від фактичного значення *Z*-рахунку ступінь можливості банкрутства підприємства можна поділити за декількома групами: 1,8 і менше – дуже висока; від 1,8 до 2,7 – висока; від 2,7 до 2,9 – існує можливість; від 2,91 і вище – дуже низька.

Точність прогнозу в цій моделі протягом одного року становить 95%, двох років – 83% [12, с. 87].

У.Бівер для діагностики фінансової ситуації на підприємстві запропонував свою систему показників. При цьому він рекомендував досліджувати тренди цих показників. Він запропонував градацію п’яти показників за числовим значенням. Однак показник може приймати не

вказані значення і підприємство по різним показникам може попадати в різні класи. Виявити схильність підприємств до банкрутства можна за допомогою наступних коефіцієнтів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Схильність підприємств до банкрутства по У.Біверу [11, с. 134]

Показник	Формула	Значення показника		
		сприятливі підприєм-ства	за 5років до банк-рутства	за 1рік до банк-рутства
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток + Амортизація) / (Довго + Короткострокові зобов'язання)	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	Чистий прибуток × 100% / Активи	6-8	4	-22
Фінансовий левериджі	(Довго + Короткострокові зобов'язання) / Активи	< 37	< 50	< 80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – Позаоборотні активи) / Активи	0,4	< 0,3	0,06
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Короткостроковізобов'язання	< 3,2	< 2	< 1

Російські економісти А. В. Донцова і Н. А. Нікіфорова для складання своєї моделі діагностики банкрутства проводили інтегральну бальну оцінку фінансової стійкості підприємств [31, с. 60-63].

Метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємства Р. Сайфуліна та Г. Кадикова передбачає розрахунок рейтингового числа (*R*), яке визначається як сума добутків сталих параметрів рівняння та відповідних п'яти показників: коефіцієнт забезпеченості власними засобами, коефіцієнт поточної ліквідності, інтенсивність обороту авансованого капіталу, коефіцієнт менеджменту та рентабельність власного капіталу:

$$R = 2k_з + 0,1k_{пл} + 0,08k_{ін} + 0,45k_м + 1,0k_р \qquad (1.5)$$

При відповідності значень фінансових коефіцієнтів мінімальним нормативним рівням рейтингове число дорівнює 1, якщо менше 1, то фінансовий стан незадовільний [12, с. 88-89].

За кордоном одним із нових напрямків діагностики фінансової ситуації на підприємствах стало використання систем-експертів, з яких найбільш відомою є система, запропонована Б. Коласом [22, с. 214].

Система-експерт є інформаційною програмою, за допомогою якої аналітик будь-якої кваліфікації спроможний аналізувати фінансову ситуацію на підприємстві. Схематично система-експерт може бути подана у виді трьох основних елементів: бази знань, бази фактів і блока розробки рішень.

В. А. Забродським запропонована експертна система діагностики фінансової ситуації на підприємстві, що використовує структурний і статичний підходи. Виділяють різні моделі оцінки фінансового стану підприємства. Серед них варто виділити чотирифакторну модель прогнозування банкрутства Т.Таффлера [37, с. 72]:

$$Z = 0{,}53\ (\text{Прибуток від реалізації} / / \text{Короткострокові зобов'язання}) + 0{,}13\ (\text{Оборотні активи} / \text{Сума зобов'язань}) + 0{,}18 \times (\text{Короткострокові зобов'язання} / \text{Сума активів}) + 0{,}16 \times (\text{Виторг} / \text{Сума активів}) \quad (1.6)$$

Якщо величина *Z*-рахунка більше 0,3, то в підприємства непогані довгострокові перспективи; якщо менше 0,2, то банкрутство дуже ймовірне.

У 1972 р. Ліс одержав наступну формулу [47, с. 73]:

$$Z = 0{,}063 \times (\text{Оборотний капітал} / \text{Сума активів}) + 0{,}092 \times (\text{Прибуток від реалізації} / \text{Сума активів}) + 0{,}057 \times (\text{Нерозподілений прибуток} / \text{Сума активів}) + 0{,}001 \times (\text{Власний капітал} / \text{Позиковий капітал}) \quad (1.7)$$

Тут критичне значення склало 0,037.

Всі розглянуті зарубіжні методи мають ряд недоліків при використанні в Україні: на показники діяльності українських підприємств більший вплив мають фактори неекономічного характеру; більшість коефіцієнтів не мають такого впливу на фінансову стійкість підприємств в Україні, яким вони володіють в розвинутих країнах і навпаки; пропоновані межі стійкості часто недосяжні для вітчизняних підприємств.

Метод інтегральної (факторної) моделі передбачає побудову математичної оцінки сукупності індикаторів залежно від їхньої значущості для моделі, тобто має на меті створення та дослідження динаміки інтегрального показника, побудованого на чітко обумовленому механізмі математичних залежностей між обраними групами показників. Більшість моделей розглядає такі показники, як платоспроможність, ліквідність, рентабельність активів, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу, оберненість позичкового капіталу [36].

Метод експертних оцінок фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів передбачає проведення діагностики шляхом аналізу певного набору коефіцієнтів та фінансових індикаторів у динаміці та побудову перспективної динаміки коефіцієнтів, базуючись на аналізі економічного розвитку підприємства, стратегії та ступеню фактичного освоєння. Здебільшого пропонується оцінити загальне середовище функціонування підприємства з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників шляхом експертної оцінки (стан конкурентів, перспективи ринку, політичні та макроекономічні ризики, а також менеджмент підприємства, включаючи менеджмент окремих бізнес-процесів на підприємстві); проводити горизонтальний та вертикальний аналіз фінансової звітності підприємства в динаміці; проводити аналіз кореляції динаміки та структури активів, пасивів, капіталу та доходів і витрат з обраною підприємством стратегією та стратегічними планами, здійснювати перспективну діагностику на основі

динаміки певних фінансових коефіцієнтів, таких як ліквідність, рентабельність, забезпеченість ресурсами тощо.

Отримані дані за результатами аналізу фінансових показників пропонується надати групі експертів для проведення перспективної діагностики – побудови планового бюджету або фінансового плану, який міститиме основні показники фінансової звітності. Моделі мають на меті порівняння динаміки фінансових показників і факторів, які не мають чисельної оцінки [42].

Дані, отримані в результаті аналізу коефіцієнтів та показників, слід аналізувати шляхом побудови матриць або динамічних рядів. На відміну від інтегральної оцінки, яка приводить усі показники до певного інтегрованого значення з урахуванням їхньої значущості та надає чітку шкалу оцінок, в моделях експертної оцінки показники пропонується аналізувати як частину системи SWOT або певної іншої системи оцінок.

Тобто кожний конкретний коефіцієнт аналізуватиметься за кожною конкретною статтею системи оцінок. Скоріш за все оцінці сукупності, взаємозв'язку та структурі коефіцієнтів або факторів увага приділена не буде.

У загальному виді показники, які використовуються в економічній діагностиці, поділяють на такі групи (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Групи показників, які використовуються в економічній діагностиці [21, с. 134]

Критерії	Показники	
1. За особливостями оцінюваних явищ, операцій, процесів	якісні	кількісні
2. За поширеністю використання	узагальнюючі	спеціальні (часткові)
3. За технологією обробки	первинні; похідні	аналітичні; синтетичні
4. За способом розрахунку	абсолютні	відносні

Характерним для діагностики підприємства за економічними показниками є те, що вони інформують про: джерела формування капіталу;

розміри й структуру основного й оборотного капіталу; ефективність використання коштів підприємства; фінансову стійкість й фактори її зміни; симптоми нестабільності фінансового стану підприємства й ключових індикаторів кризових явищ в економіці підприємства. Причинно-наслідкові зв'язки, на яких заснована економічна діагностика, вивчаються на базі результуючих (узагальнюючих) і факторних (часткових) показників [36].

Висновки до розділу 1

У першому розділі було розглянуто сутність та завдання діагностики. Встановлено, що об'єктом діагностики можуть виступати: підприємство вцілому (як виробничо-економічна система), його елементи, бізнес-процеси, підрозділи підприємства, види діяльності, виробничі функції тощо.

Визначено, що основне завдання діагностики – виявити причини (джерела) кризи та розпізнавати їх як симптоми, що сигналізують про кризу, яка наближається. Було проведено порівняння змісту економічного аналізу та економічної діагностики, після якого встановлено, що аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявлено відхилення різних параметрів від норм. Діагностика, ж, крім економічного аналізу, орієнтована на визначення причин зміни техніко-економічних параметрів діяльності підприємства, оцінку потенціалу підприємства щодо можливостей виправлення негативних тенденцій, положення досліджуваного об'єкту на певному ринку, оцінку його конкурентоспроможності.

Розглянуто методи діагностування підприємства та чинники, що визначають вибір методів діагностики, а також різновиди економічної діагностики підприємства.

Запропоновано етапи проведення процесу фінансової діагностики на підприємстві, як інструмента забезпечення його життєздатності. Запропоновані етапи допоможуть не тільки вирішити ряд задач при

проведенні діагностики на підприємстві, а й попередити про введення превентивних заходів щодо підвищення рівня життєздатності на досліджуваних підприємствах. Досліджено методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства.

2 АНАЛІЗ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НВП «ЕНЕГРОМАШ»

2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства

Об’єктом дослідження нашої кваліфікаційної роботи виступило підприємство ТОВ «НВП «Енергомаш», місце знаходження якого в м. Бердянську. Основні відомості по підприємству наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні відомості по підприємству ТОВ «НВП «Енергомаш»

1. Повне найменування	Товариство з обмеженою відповідальністю «Науково-виробниче підприємство «Енергомаш»
2. Серія і номер свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи (за наявності)	д/н
3. Юридична адреса	м. Бердянськ, Переможців, 18
4. Територія (область)*	Запорізька область
5. Статутний капітал (грн.)	256886
6. Відсоток акцій у статутному капіталі, що належать державі	0
7. Відсоток акцій (часток, паїв) статутного капіталу, що передано до статутного капіталу державного (національного) акціонерного товариства та/або холдингової компанії	2.6669
8. Середня кількість працівників (осіб)	60
9. Основні види діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД	28.12 – Виробництво гідравлічного та пневматичного обладнання 33.12 – Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування промислового призначення 33.20 – Установка і монтаж машин і устаткування

ТОВ НВП «Енергомаш» (м. Бердянськ, Запорізька область, Україна) є підприємством повного циклу, що пропонує проектування, виготовлення, постачання, монтаж і пуско-наладку, а також обслуговування насосного обладнання (гарантійне та післягарантійне).

Виготовляє запчастини до насосів, виконує ремонтні роботи і модернізацію під потреби умов експлуатації насосів.

Спеціалізація підприємства – виготовлення відцентрових секційних горизонтальних насосів НЦШ 300, 400, 500 для вугільних і залізорудних шахт, гірничо-збагачувальних комбінатів і кар'єрів, а також насосів для нафтових родовищ: НЦН 450-160 … 610 (для перекачування товарної нафти) і ЦНД 20- 2100 (для підтримки пластового тиску в нафтових свердловинах).

Ці насоси спроектовані, випробувані і запропоновані ринку колективомпідприємства. В даний час вони впевнено знаходять своїх споживачів, як в Україні, так і в країнах СНД.

Всі роботи виконуються на власних виробничих площах із залученням кваліфікованого персоналу. Це дозволяє контролювати весь цикл робіт аж до здачі вироби замовнику при забезпеченні високої якості виробленого насосного обладнання. В основі інженерних рішень лежить формула «традиції плюс інновації». Кращі досягнення вітчизняного насособудування плюс розробки конструкторів, продиктовані сучасними вимогами ринку – в результаті кінцевий споживач насосного обладнання отримує новий, унікальний продукт.

Підприємство має достатню базу інтелектуального і виробничого потенціалу, щоб створювати насоси в нестандартному виконанні, тобто максимально відповідати технічним завданням замовника. Виготовляє заглибні електродвигуни великої потужності типу ПЕДВ (від 500 до 1000 кВт). Капітальний ремонт глибинних насосів типу ЕЦВ 10, 12, 14, 16.

На підставі Статуту, зареєстрованого 30.07.2012 р. – підприємство здійснює виробничу, комерційну, проектно-вишукувальні та інші види

діяльності на існуючих площах ПрАТ «Механомонтаж» (договір оренди № 10-16 від 01.03.2016 р.)

Згідно Дозволу № 338.15.23 від 06.08.2015 року, основними видами робіт з виготовлення деталей і складальних одиниць для насосного обладнання, сільгоспмашин, устаткування машинобудування і товарів народного споживання є:

– Токарна обробка на універсальних токарно-гвинторізних верстатах;

– Фрезерна обробка на вертикально – і горизонтально-фрезерних верстатах;

– Газо- полум'яні роботи;

– Свердління на вертикально – і радіально-свердлильних верстатах;

– Заготівельні роботи на фрезерно-відрізних і поперечно-стругальних верстатах;

– Шліфувальні роботи із застосуванням МОР;

– Слюсарні роботи (складання-розбирання виробів) із застосуванням слюсарного і електроінструменту;

– Перемотування заглибних електродвигунів (провід в поліетиленовій оболонці) без просочення лаками та сушіння;

– Балансування обертових деталей і вузлів насосного обладнання;

– Випробування насосного обладнання.

Підприємство виконує роботи підвищеної небезпеки в процесі проведення ремонту та виготовлення машин, механізмів для гірничошахтного промисловості (без ремонту вибухозахищених електричних машин і механізмів, з можливістю комплектації електроустаткуванням, яке вийшло з ладу – новим купленим, таким яке має дозвільні документи на використання в умовах шахти) , а саме:

– Розробка, проектування, виробництво, ремонт і обслуговування різних типів насосного обладнання;

– Розробка і виробництво деталей та вузлів для сільгоспмашин і запасних частин до них;

– Проектування, виготовлення та впровадження у виробництво оснащення і нестандартного обладнання;

– Надання послуг підприємствам, організаціям та населенню з виготовлення та ремонту обладнання машинобудування і побутової техніки;

– Проектування і виготовлення і реалізація товарів народного споживання.

Для власних потреб підприємство проектує і виготовляє нескладне оснащення і спеціальний інструмент.

Всі роботи по ремонту і виготовленню гірничошахтного обладнання будуть проводитися відповідно до технічної документації. Всі працівники забезпечені санітарно-побутовими приміщеннями, спецодягом, спецвзуттям та засобами захисту.

На сьогоднішній момент на підприємстві працює 26 чоловік. При прийомі на роботу на підприємстві під розписку проводиться ознайомлення працівників про умови роботи.

На підприємстві розроблені, затверджені і введені в дію:

– «Положення про службу охорони праці» – наказ №36 від 17.12.14 р.;

– «Положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці» – наказ № 38 від 17.12.14 р.;

– Інструкції з охорони праці – наказ № 37 від 17.12.14 р.

Посадові особи і фахівці мають вищу освіту.

Працівники підприємства мають професійну підготовку, отриману в спеціалізованих навчальних закладах і курсах.

На підприємстві є необхідна нормативно-технічна документація.

Працівники підприємства проходять перевірку знань з охорони праці в установленому порядку.

На підприємстві ведуться:

– «Журнал реєстрації вступного інструктажу з питань охорони праці»;

– «Журнал реєстрації інструктажів з питань охорони праці»;

– «Журнал реєстрації інструкцій з питань охорони праці»;

– «Журнал протоколів перевірки знань».

Устаткування інструмент відповідає нормам:

– НПАОП 0.00-1.30-01 «Правила безпечної роботи з інструментом і пристосуваннями»;

– НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів», і знаходиться в справному стані.

2.2 Аналіз фінансового стану ТОВ «НВП «Енергомаш»

Використовуючи звітність досліджуваного підприємства, проведемо аналіз основних фінансових показників за період з 2015 р. по 2019 р.
Проаналізуємо динаміку зміни чистого доходу, собівартості, валового прибутку та чистого прибутку (збитку) підприємства ТОВ «НВП Енергомаш» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Фінансові показники підприємства ТОВ «НВП Енергомаш» за 2015-2019 рр.

Показники	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації	2 281	1 311,50	2 580,90	1 232,60	2 544,30
Собівартість реалізованої продукції	2 748,80	799,40	2 064,30	857,10	2 070,40
Валовий прибуток	1 383,60	636,50	978,80	643,70	1 358,20
Чистий прибуток (збиток)	-258,50	29,6	27,60	232,20	293,70

Примітка: складено автором на основі [41]

Як свідчать результати аналізу чистий дохід для підприємства ТОВ «НВП Енергомаш» в 2017-2018 рр. мав тенденцію до збільшення (на

97%), та в 2018 р. ситуація змінилась в гіршу сторону, та темп росту чистого прибутку зменшився на 52% порівняно з 2017 р., але вже у 2019 р спостерігається його підвищення, яке склало 106% порівняно із попереднім роком.

Складна політична ситуація в Україні протягом 2015-2018 рр. сприяла зростанню невизначеності діяльності підприємств, а від так скороченню попиту та ринків збуту продукції. Про що свідчать дані 2016-2018 рр.

Динаміка собівартості реалізованої продукції є аналогічною до ситуації із чистим доходом підприємства. Вона є визначальним показником, що впливає на кінцевий результат діяльності підприємства, адже зниження рівня собівартості в структурі чистого доходу вказує на можливість збільшення обсягу прибутку підприємства.

Як показують дані зображені у табл. 2.2 На ТОВ «НВП Енергомаш» збитковим був лише 2015 р. (збитки складали -258,50), починаючи з 2016 р. підприємство було прибутковим та до 2019 р. прибуток зріс до 293,70, що на 214% більше порівняно із 2015 р.

Для того, щоб проаналізувати зміну валового прибутку на досліджуваному підприємстві, потрібно провести факторний аналіз та встановити який із факторів більшою мірою впливає на зміну цього показника.

Загальна зміна валового прибутку розраховується за формулою (2.1):

$$\Delta ВП = \Delta ВП_{ОР} + \Delta ВП_{стр} + \Delta ВП_{РВ}, \quad (2.1)$$

де $\Delta ВП$ – загальна зміна валового прибутку;

$\Delta ВП_{ОР}$ – зміна обсягу реалізації;

$\Delta ВП_{стр}$ – зміна структури й асортименту реалізованої продукції;

$\Delta ВП_{РВ}$ – зміна рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Вплив на валовий прибуток зміни обсягу реалізації розраховується за наступною формулою (2.2):

$$\Delta ВП_{ОР} = ВП_0 * (\frac{C_1}{C_0} - 1), \quad (2.2)$$

де $\Delta ВП_{ОР}$ – зміна обсягу реалізації;

$C_{0,1}$ – собівартість реалізованої продукції відповідно базового та звітного періодів;

$ВП_{0,1}$ – валовий прибуток відповідно базового та звітного періодів.

Вплив фактора зміни структури й асортименту реалізованої продукції можна розрахувати (формула 2.3):

$$\Delta ВП_{стр} = ВП_0 * (\frac{ЧД_1}{ЧД_0} - \frac{C_1}{C_0}), \quad (2.3)$$

де $\Delta ВП_{стр}$ – зміна структури й асортименту реалізованої продукції;

$C_{0,1}$ – собівартість реалізованої продукції відповідно базового та звітного періодів;

$ЧД_{0,1}$ – чистий дохід від реалізації відповідно базового та звітного періодів;

$ВП_{0,1}$ – валовий прибуток відповідно базового та звітного періодів.

Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції розраховується за формулою (2.4):

$$\Delta ВП_{РВ} = ЧД_1 * (\frac{C_0}{ЧД_0} - \frac{C_1}{ЧД_1}), \quad (2.4)$$

де $\Delta ВП_{РВ}$ – зміна рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції;

$C_{0,1}$ – собівартість реалізованої продукції відповідно базового та звітного періодів;

$ЧД_{0,1}$ – чистий дохід від реалізації відповідно базового та звітного періодів;

$ВП_{0,1}$ – валовий прибуток відповідно базового та звітного періодів.

Тепер проведемо розрахунок факторного аналізу валового прибутку досліджуваного підприємства та зробимо висновки за рахунок впливу яких факторів відбувалися зміни валового прибутку на підприємстві. Результати проведеного факторного аналізу наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Результати розрахунку факторного аналізу валового прибутку ТОВ «НВП Енергомаш» за 2016-2019 рр.

Показники	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Загальна зміна валового прибутку	-	2091,00	21691,00	23204,00	52879,00
Вплив зміни обсягу реалізації	-	-981,22	1007,14	-572,40	911,21
Вплив зміни структури й асортименту реалізованої продукції	-	393,15	-391,07	61,06	-226,21
Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції	-	781,07	-491,16	128,78	-301,20
Загальна зміна валового прибутку	-	192,99	124,91	-382,56	383,81

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Провівши факторний аналіз на ТОВ «НВП Енергомаш», можна побачити зменшення валового прибутку у 2016-2019 рр. У 2016 р. та 2018 р. це відбувалося за рахунок зниження обсягу реалізації, а у 2017 р. за рахунок зміни структури й асортименту реалізованої продукції та рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції. У 2019 р. два фактори також мали негативний вплив на валовий прибуток, але за рахунок збільшення обсягу реалізації до 911,21 грн., відбулося підвищення аналізованого показника.

Одним з найважливіших показників, що характеризують фінансові позиції підприємства, є ліквідність (платоспроможність), яка розкривається через здатність підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов’язаннями. Спроможність підприємства швидко погасити свою

заборгованість характеризується ліквідністю його балансу, яка визначає рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на гроші відповідає терміну погашення заборгованості.

Необхідність в підтримуванні належного рівня ліквідності на підприємстві, можна пояснити тим, що кожне підприємство прагне створити позитивне інвестиційне середовище, бо за результатами аналізу ліквідності можна оцінити фінансовий стан підприємства.

В залежності від ступеня ліквідності активи підприємства, як правило, розділяють:

А1 – високоліквідні – «грошові кошти і поточні фінансові інвестиції»;

А2 – швидколіквідні – уся дебіторська заборгованість, що буде погашена за умовами договорів;

А3 – повільноліквідні – запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів;

А4 – важколіквідні необоротні активи та необоротні активи, утримуванні для продажу та групи вибуття.

Пасиви балансу групуються за терміновістю їхньої оплати:

П1 – найбільш термінові – поточна кредиторська заборгованість;

П2 – короткострокові – короткострокові кредити банків;

П3 – довгострокові – довгострокові зобов'язання і забезпечення;

П4 – постійні – зобов'язання перед власниками, формування власного капіталу та зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття.

Абсолютно ліквідним можна вважати баланс у якому: А1≥П1; А2≥П2; А3≥П3; А4≤П4. Виконання перших трьох нерівностей – необхідна умова абсолютної ліквідності; виконання четвертої нерівності свідчить про наявність у підприємства власних обігових коштів та має балансуючий характер.

Проведемо аналіз ліквідності балансу досліджуваного підприємства та визначемо рівень покриття аткивами його зобов'язань. У табл. 2.4 наведені розрахункові дані стосовно активів та пасивів ТОВ «НВП Енергомаш».

Таблиця 2.4 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ «НВП Енергомаш»

Роки	Актив		Пасив		Порівняння
2015	А1	1,5	П1	1 320,70	А1<П1
	А2	413,60	П2	335,80	А2>П2
	А3	856,00	П3	0,00	А3>П3
	А4	281,30	П4	-102,90	А4>П4
2016	А1	20,50	П1	1 419,80	А1<П1
	А2	1 901,90	П2	1 542,90	А2>П2
	А3	524,60	П3	0,00	А3>П3
	А4	50,90	П4	-64,80	А4>П4
2017	А1	17,20	П1	1 546,10	А1<П1
	А2	1 012,40	П2	446,60	А2>П2
	А3	402,90	П3	0,00	А3>П3
	А4	530,30	П4	-29,90	А4>П4
2018	А1	66,70	П1	1 435,60	А1<П1
	А2	894,00	П2	408,00	А2>П2
	А3	394,20	П3	0,00	А3>П3
	А4	773,40	П4	284,70	А4>П4
2019	А1	1,40	П1	1 312,30	А1<П1
	А2	289,50	П2	1 538,90	А2<П2
	А3	327,40	П3	0,00	А3>П3
	А4	2 004,30	П4	504,90	А4>П4

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Із табл. 2.4 видно, що за досліджуваний період (5 років), баланси підприємства ТОВ «НВП Енергомаш» не є абсолютно ліквідними тому, що у 2015-2019 рр. порушуються умови першої нерівності, тобто А1<П1, що свідчить про те, що протягом п'яти років підприємство не мало достатньої

кількості найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань, тобто ліквідність балансу не є абсолютною, але, потрібно зазначити, що це не суттєвий недолік, бо сучасна вітчизняна економіка сьогодні потерпає від високого рівня інфляції, що тягне за собою знецінення грошових засобів. Отже, для підприємств буде вигідніше вкладати грошові кошти в товарно-матеріальні цінності, вартість яких постійно зростає. Інші три умови абсолютної ліквідності балансу підприємства протягом 2015-2019 рр. виконуються. Отже, баланс досліджуваного підприємства перших чотири роки можна вважати, як в основному ліквідний, а у 2019 р. ситуація стосовно другої умови ліквідності балансу змінюється, тобто А2<П2 – короткострокові зобов'язання перевищують активи, що швидко реалізуються. Це означає, що підприємство не зможе розрахуватися з кредиторами після отримання грошових коштів від реалізації своєї продукції.

Щодо четвертої умови ліквідності балансу, то на підприємстві вона не дотримується та А4>П4 – підприємство не має мінімальних умов фінансової стійкості – наявності власних оборотних коштів. Тобто, існує момент фінансової нестабільності підприємства.

Показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства, які було досліджено, наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «НВП Енегромаш»

№ п/п	Показник	Норма-тивне значення	Період					Темп росту, %	
			2015	2016	2017	2018	2019	2018/2015	2019/2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Показники фінансової стійкості									
1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,1	-1,04	-1,06	-0,74	-0,72	-0,33	69,23	31,73
2	Коефіцієнти концентрації позичкового капіталу	< 0,5	1,07	1,02	1,02	0,87	0,71	81,31	66,35

Продовження таблиці 2.5.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85-0,9	-0,07	-0,02	-0,01	0,14	0,16	200,00	228,57
4	Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування)	> 1	-0,06	-0,02	-0,02	0,16	0,18	266,67	300,00
5	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	> 0,5	-0,07	-0,02	-0,02	0,13	0,14	185,71	200,00
6	Коефіцієнт фінансової залежності	<2	2,1	2,72	1,65	1,23	0,96	58,57	45,71

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Слід звернути увагу, що всі коефіцієнти даної категорії, які були проаналізовані на підприємстві ТОВ «НВП Енегромаш» не тільки не відповідають нормативним значенням, а й майже всі є від'ємними. Як видно з табл. 2.10 ситуація на підприємстві починає покращуватись тільки з 2018 р.

Хоча жоден з коефіцієнтів і не досяг нормативного значення, але мав позитивну тенденцію. Так, наприклад, коефіцієнт фінансової стійкості та коефіцієнт автономії у 2016 р. складали -0,07, а у 2019 р. збільшилися до 0,16 та 0,14 відповідно.

Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування) починаючи з 2018 р. теж мав позитивну тенденцію, так у 2018 р. цей показник зріс до 0,16, а у 2019 р. також відбулося підвищення цього показника ще на 0,02 порівняно із попереднім роком, тобто підприємство намагається зменшувати залежність від зовнішніх джерел фінансування, що є позитивною тенденцією у фінансово-економічному розвитку цього підприємства.

Наступна група показників, які потрібно проаналізувати – платоспроможність та ліквідність, які вказують на можливість підприємства швидко перетворювати активи на гроші. Для цього використаємо коефіцієнти наведені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності (платоспроможності) ТОВ «НВП Енергомаш»

№ п/п	Показник	Нормативне значення	Період					Темп росту, %	
			2015	2016	2017	2018	2019	2018/2015	2019/2015
Показники ліквілності (платоспроможності)									
1	Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1-1,5	0,77	0,83	0,72	0,73	0,81	94,81	105,19
2	Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,7-0,8	0,37	0,72	0,63	0,69	0,71	186,48	191,89
3	Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,2-0,25	0,01	0,01	0,01	0,04	0,04	4000,00	4000,00
4	Співідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	1	1,23	1,09	1,52	1,07	1,23	86,99	100,00

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Після аналізу результатів, можна зробити висновки, що підприємству не вистачає оборотних активів для задоволення поточних зобов’язань, на що вказує величина коефіцієнта покриття, який знижувався протягом досліджуваного періоду, і у 2018 р. склав 0,73, що значно нижче нормативного значення. У 2019 р. відбулося незначне його підвищення на 9% порівняно з 2018 р., але цього все одно недостатньо для досягнення нормативу. Це свідчить про те, що підприємству не вдається вчасно ліквідовувати свої борги.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2015 р. складав 0,37, що значно нижче нормативного значення (0,7÷0,8), але у 2016 р. зріс до 0,72, тобто у підприємства були можливості сплачувати поточні зобов’язання за умови своєчасного розрахунку з дебіторами, але у 2017 р. ситуація погіршується, про що свідчить динаміка коефіцієнта, та з 2018 р. значення коефіцієнта почало збільшуватись та до 2019 р. досягло значення 0,71, що входить в межі нормативу.

Про неможливість підприємства ліквідовувати короткострокову заборгованість свідчать фактичні дані щодо коефіцієнта абсолютної ліквідності, який не досягає нормативного значення 0,2÷0,25, але має тенденцію збільшення і в 2019 р. склав – 0,04.

Щоб охарактеризувати результати роботи підприємства в цілому, здебільшого, використовують показники рентабельності.

Використовуючи дані табл. 2.7, проаналізуємо стан рентабельності підприємства ТОВ «НВП Енергомаш» та зробимо відповідні висновки.

Таблиця 2.7 – Аналіз рентабельності ТОВ «НВП Енергомаш»

№	Показник	Нормативне значення	Період					Темп росту, %	
п/п			2015	2016	2017	2018	2019	2018/2015	2019/2015
Показники рентабельності									
1	Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	>0,14	-0,17	0,01	0,11	-0,72	0,16	-64,71	-94,12
2	Рентабельність власного капіталу	>0,2	1,51	-0,43	-0,99	0,82	0,86	54,30	56,95
3	Рентабельність виробничих фондів	збільшення	-0,27	0,05	0,08	1,01	1,03	-374,07	-381,48
4	Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	>0,15	-0,08	0,01	0,02	0,18	0,19	-225,00	-237,50
5	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	>0,35	-0,91	-0,81	-1,07	0,82	0,87	-90,11	-95,60

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Аналізуючи рентабельність активів ТОВ «НВП Енергомаш», можна побачити, що показник у 2015 р. набував від'ємного значення та дорівнював -0,17, а з 2016 р. почав збільшуватись та у 2017 р. склав 0,1. У 2018 р.

спостерігається спад цього показника на 162% порівняно із попереднім роком, та вже у 2019 р. він зріс до 0,16, що відповідає нормативному показнику.

Аналізуючи рентабельність власного капіталу ТОВ «НВП Енергомаш», можна зробити висновок, що у 2015 р. цей показник відповідає нормативному значенню та дорівнює 1,51, а з 2016-2017 рр. він почав знижуватись та взагалі мав від'ємне значення -0,43 та -0,99 відповідно, але спостерігається позитивна тенденція. Вже у 2019 р. він дорівнював 0,86, що також входить в межі нормативу.

Аналізуючи показник стійкості економічного зростання на ТОВ «НВП Енергомаш», можна зробити висновок, що протягом 2015-2017 рр. цей показник знижувався та мав від'ємне значення, а у 2019 р. зріс до 0,87.

Підприємства, на меті яких стоїть отримання прибутку, обов'язково мають враховувати стан свого майна при оцінці діяльності. Аналіз динаміки складу і структури майнового стану на підприємстві дає змогу встановлювати розмір абсолютного та відносного його приросту чи взагалі зменшення майна і його окремих видів на досліджуваному підприємстві.

Використовуючи дані табл. 2.8, проаналізуємо стан майнового стану підприємства ТОВ «НВП Енергомаш» та зробимо відповідні висновки.

Таблиця 2.8 – Аналіз майнового стану ТОВ «НВП Енергомаш»

№ п/п	Показник	Нормативне значення	Період					Темп росту, %	
			2015	2016	2017	2018	2019	2018/205	2019/2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Показники майнового стану									
1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	збільшення	0,52	0,12	0,12	0,07	0,08	13,46	15,38
2	Частка основних засобів в активах	збільшення	0,18	0,07	0,09	0,06	0,07	33,33	38,89

Продовження таблиці 2.8.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Коефіцієнт зносу основних засобів	< 1	0,04	0,03	0,05	0,11	0,09	275,00	225,00
4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	1,04	1,01	1,05	1,08	1,03	103,85	99,04
5	Частка оборотних виробничих активів	збільшення	0,43	0,11	0,09	0,04	0,06	9,30	13,95
6	Коефіцієнт мобільності активів	0,5	1,5	1,43	1,7	1,75	1,63	116,67	108,67

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Дані табл. 2.8 свідчать про те, що частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах за досліджуваний період мала тенденцію зниження. У 2019 р. вона складала 0,068, що на 87% менше ніж у 2015 р. Це свідчать про недостатньо високу виробничу діяльність підприємства.

Частка основних засобів в активах на підприємстві ТОВ «НВП Енергомаш» з 2016-2019 рр. також мала тенденцію зниження, про що свідчать дані табл. 2.8, тобто в 2019 р. вартість основних засобів складає 6,4% сукупної вартості активів.

Коефіцієнт зносу основних засобів на досліджуваному підприємстві теж знижується та в 2019 р. досягає -0,77, що на 40% менше ніж у 2016 р., що свідчить про інтенсифікацію процесів оновлення необоротних виробничих активів

Коефіцієнт оновлення основних засобів підприємства у 2017 р. знизився майже на 66%, порівняно з попереднім роком, а з 2018 р. навпаки почав зростати та досяг значення 1,081.

Коефіцієнт мобільності активів на досліджуваному підприємстві в 2018 р. знизився майже на 50% порівняно з 2014 р. та склав 2,7 (при рекомендованому рівні 0,5), а в 2019 р. він зменшився ще на 35% порівняно з попереднім роком, але знаходився в нормативних межах, тобто активи

підприємства мають потенційну можливість перетворюватись у ліквідні кошти.

Ведучи свою діяльність в ринкових умовах, підприємства обов'язково повинні враховувати стан своєї ділової активності, яка обумовлює саме стійкий стан його розвитку.

Вважаємо за доцільне оцінити ряд показників ділової активності підприємства, яка у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Для цього розрахуємо всі показники та зведемо їх у таблиці, після чого зробимо відповідні висновки (табл. 2.9).

Проведемо аналіз ділової активності на одному з досліджуваних підприємств

З даних табл. 2.9 видно, що коефіцієнт оборотності основних засобів протягом досліджуваного періоду зменшувався та не відповідав нормативному значенню, так у 2016 р. він складав 1,85, а у 2019 р. відбувається тенденція зниження показника до 0,58.

Таблиця 2.9 – Аналіз ділової активності ТОВ «НВП Енергомаш»

№ п/п	Показник	Нормативне значення	Період					Темп росту, %	
			2015	2016	2017	2018	2019	2018/2015	2019/2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Коефіцієнт оборотності основних засобів	>3	1,85	0,89	0,67	0,58	0,92	31,35	49,73
2	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	>3	1,27	1,05	0,92	0,91	0,92	71,65	72,44
3	Коефіцієнт оборотності запасів	>3	1,14	1,87	1,55	1,34	1,48	117,54	129,82
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	>18	28,2	10,09	2,99	2,82	5,86	9,99	20,77
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	10,3	4,92	1,97	1,47	1,96	14,27	19,03

Продовження таблиці 2.9.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	Показник тривалості обороту кредиторської заборгованості днів	від'ємний	35	73	183	245	173	700,00	494,29
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	>0,5	0,98	-1,21	-0,86	1,33	1,21	135,71	123,47

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Коефіцієнт оборотності обігових коштів, показує скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів, так у 2013 р. цей показник склав 2,27, а з 2014 р. відбувається зменшення показника так у 2016 р. він склав 0, 91, що значно менше нормативного значення.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на ТОВ «НВП Енергомаш» в динаміці зменшується із 28,22 у 2013 р. до 2,82 у 2016 р. При цьому спостерігається значне збільшення тривалості обороту. Так у 2013 р. тривалість обороту дебіторської заборгованості на підприємстві становила 13 днів, у 2015 р. вже 120 день, а у 2016 р. 128 дні.

Аналогічна тенденція спостерігається з коефіцієнтом кредиторської заборгованості. Зменшення значення коефіцієнта 4,917 у 2014 р., 1,965 у 2015 р. та 1,471 у 2016 р. свідчить про зменшення швидкості погашення заборгованості підприємством. Так, середній термін повернення боргів (за винятком зобов'язань перед банками) на ТОВ «НВП Енергомаш» у 2013 р. 35 днів, а у 2015 р. підприємство могло повернути свої борги за 183 днів, а в 2016 р. лише за 345 днів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу з 2013-2015 рр. не відповідає нормативу та взагалі має від'ємне значення та тенденцію зниження. Лише у 2016 р. цей показник збільшився до 4,33.

2.3 Діагностика рівня життєздатності ТОВ «НВП «Енергомаш»

Життєздатним є те підприємство, що здатне виконувати свої функції протягом певного періоду та досягати поставлених цілей [1; 3].

Життєздатності системи Q є функцією оцінок стійкості C, надійності N, живучості G та вмотивованості V [1; 3]:

$$Q = f(C, N, G, V), \tag{2.5}$$

Ці параметри життєздатності та їх характеристики наведемо на рис. 2.1.

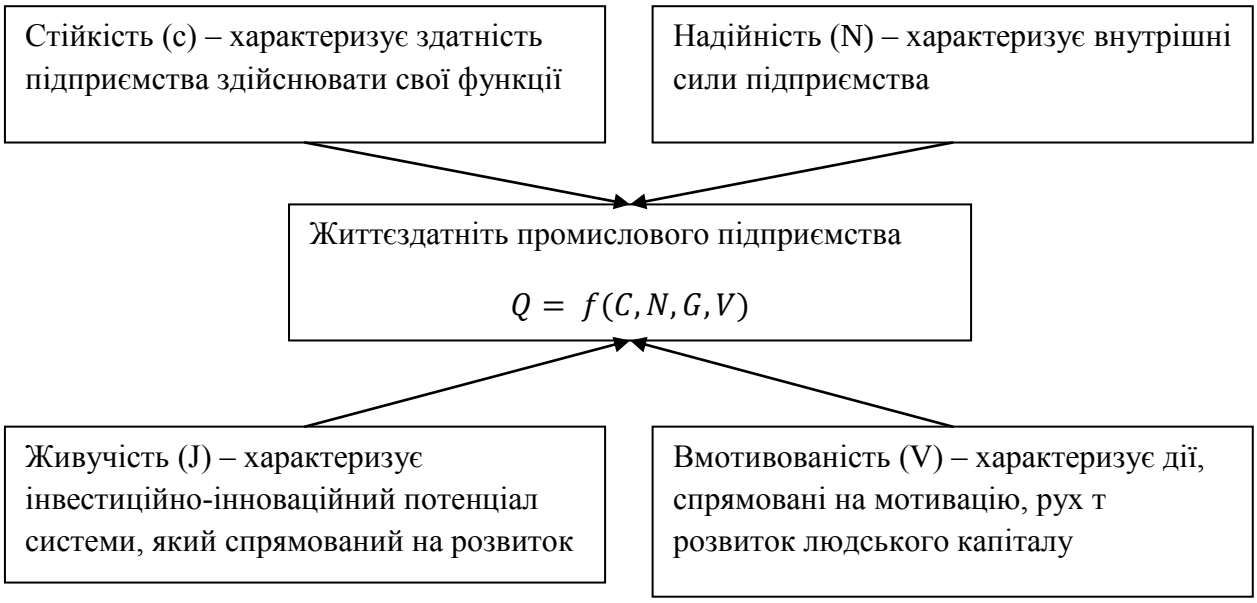

Рисунок 2.1 – Життєздатність промислового підприємства [23]

Стійкість функціонування промислових підприємств пропонується визначати тенденціями наступних коефіцієнтів: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, рентабельність активів за чистим прибутком, оборотність активів, фондовіддача; надійність — показниками фінансової стійкості; живучість — реальним рівнем чистого доходу, реальним рівнем фінансових

інвестицій, рівнем використання інвестиційних ресурсів, рівнем інноваційного розвитку; вмотивованість — показниками плинності кадрів, коефіцієнтом обороту з прийняття персоналу на роботу, рентабельністю персоналу, продуктивністю праці персоналу, темпом зростання середньої заробітної плати [9].

Після того, як були отримані значення показників, які характеризують окремі сторони життєздатності підприємства, необхідно їх привести до безрозмірного вигляду. Нормоване значення і-го показника-стимулятора будемо розраховувати за формулою (2.2):

$$\tilde{x}_i = \frac{x_i - x_i^{min}}{x_i^{max} - x_i^{min}} \quad , i = 1, n, \tag{2.6}$$

де x_i - еталонне значення показника;

x_i^{max} - максимальне значення показника;

x_i^{min} - мінімальне значення показника.

Нормоване значення і-го показника-дестимулятора розрахуємо за формулою (2.3):

$$\tilde{x}_i = \frac{x_i^{max} - x_i}{x_i^{max} - x_i^{min}} \quad , i = 1, n, \tag{2.7}$$

де x_i - еталонне значення показника;

x_i^{max} - максимальне значення показника;

x_i^{min} - мінімальне значення показника.

Після нормування коефіцієнтів потрібно визначити значимість окремих показників у кожній групі та групи в цілому. Відповідно до існуючих стратегій досліджуваних підприємств кожен фінансовий

коефіцієнт має однакову важливість, тобто їх вплив на груповий інтегральний показник є рівнозначним: r_{ji} =1/ M , i=1, N , j = 1,M.

А для визначення групових вагових коефіцієнтів скористаємося правилом Фішберна (1978), яке відображає той факт, що про рівень значимості груп показників відомі лише інтервали їх можливих значень, тобто $a_i \le w_i \le b_i, i = \overline{1,m}$. Експертами для кожної групи показників було визначено, відповідно до стратегії підприємств та головних цілей його діяльності, можливі інтервали їх вагомості: $w_1 \in [0{,}281; 0{,}554]$; $w_2 \in [0{,}201; 0{,}471]$; $w_3 \in [0{,}155; 0{,}387]$; $w_4 \in [0{,}187; 0{,}466]$; $w_5 \in [0{,}165; 0{,}401]$; $w_6 \in [0{,}133; 0{,}298]$.

Після встановлення інтервалів можливих значень для кожної групи показників, значимість і-тої групи визначимо за допомогою формули (2.8):

$$w_i = a_i + \frac{1-\sum_{t=1}^{m} a_i}{\sum_{t=1}^{m}(b_i-a_i)} \cdot (b_i - a_i), \quad i = \overline{1,m}, \qquad (2.8)$$

де $a_i < b_i$, $i = \overline{1,m}$, $\sum_{i=1}^{m} a_i \le 1$, $\sum_{i=1}^{m} b_i \ge 1$, m – кількість груп показників.

Проведемо розрахунок вагових коефіцієнтів відповідно до наведеної вище формули 2.4: a_i = 0,281+0,201+0,155+0,187+0,165+0,133=1,1; b_i = 0,554+0,471+0,387+0,466+0,401+0,298; $(b_i - a_i)$ = (0,554-0,281)+…+(0,298-0,133)=1,455.

Тоді вагові коефіцієнти для кожної групи будуть наступні: w_1 = 0,281+(1-1,1)/1,455*0,273 = 0,432; w_2 = 0,201+(1-1,1)/1,455*0,27 = 0,0,388; w_3 = 0,155+(1-1,1)/1,455*0,232 = 0,126; w_4 = 0,187+(1-1,1)/1,455*0,279 = 0,054.

Отримані таким чином вагові коефіцієнти для кожного окремого значення фінансових коефіцієнтів та сформованих груп подано у табл. 2.10.

Вага показника кожної окремої групи встановлювалась для кожного коефіцієнта однаковою.

Отже, формула оцінки життєздатності підприємства має вигляд:

$$I_{Ж} = 0{,}432I_{C} + 0{,}388I_{H} + 0{,}126I_{Ж} + 0{,}054I_{B}, \quad (2.9)$$

де $I_{Ж}$ - загальний інтегральний показник життєздатності підприємства;

I_{C} - груповий інтегральний стійкості;

I_{H} - груповий інтегральний показник надійності;

$I_{Ж}$ - груповий інтегральний показник живучості;

I_{B} - груповий інтегральний показник вмотивованості.

Тепер розрахуємо інтегральний показник життєздатності на досліджуваному підприємстві.

Вагові коефіцієнти груп показників життєздатності підприємства ТОВ НВП «Енергомаш» наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Вагові коефіцієнти груп показників життєздатності підприємства ТОВ НВП «Енергомаш»

Назва групи	Вага групи	Показники, x_i	Вага показника
1	2	3	4
Групові інтегральні показники стійкості	0,432	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,2
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,2
		Рентабельність активів за чистим прибутком	0,2
		Оборотність активів	0,2
		Фондовіддача	
Групові інтегральні показники надійності	0,3888	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,333
		Коефіцієнти концентрації позичкового капіталу	0,333
		Коефіцієнт фінансової стійкості	0,333
		Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,333
Групові інтегральні показники живучості	0,126	Реальний рівень чистого доходу	0,333
		Реальний рівень фінансових інвестицій	0,333
		Рівень використання інвестиційних ресурсів	0,333
		Рівень інноваційного розвитку	0,333

Продовження таблиці 2.10.

1	2	3	4
Групові інтегральні показники вмотивованості	0,054	Показники плинності кадрів	0,143
		Коефіцієнт обороту з прийняття персоналу на роботу	0,143
		Рентабельність персоналу	0,143
		Продуктивність праці персоналу	0,143
		Темп зростання середньої заробітної плати	0,143

Примітка: розраховано автором на основі [56]

На основі розрахованих інтегральних показників стійкості, надійності, живучості та вмотивованості та відповідних їм вагових коефіцієнтів розрахуємо інтегральні показники життєздатності для досліджуваного підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Групові інтегральні показники життєздатності ТОВ «НВП Енергомаш»

Групові інтегральні показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Групові інтегральні показники стійкості					
коефіцієнт поточної ліквідності	0,326	0,241	0,208	0,386	0,383
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,327	0,381	0,376	0,376	0,376
коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,273	0,261	0,321	0,318	0,407
рентабельність активів за чистим прибутком	0,302	0,372	0,369	0,391	0,396
оборотність активів	0,314	0,376	0,378	0,377	0,386
фондовіддача	0,301	0,373	0,373	0,373	0,379
Загальний інтегральний показник стійкості	0,328	0,325	0,323	0,386	0,375
Групові інтегральні показники надійності					
коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,387	0,388	0,398	0,398	0,409
коефіцієнти концентрації позичкового капіталу	0,381	0,382	0,387	0,385	0,381
коефіцієнт фінансової стійкості	0,377	0,376	0,381	0,383	0,386
коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,375	0,374	0,374	0,378	0,379
Загальний інтегральний показник надійності	0,38	0,379	0,381	0,384	0,382
Групові інтегральні показники живучості					
реальний рівень чистого доходу	0,337	0,387	0,393	0,399	0,413
реальний рівень фінансових інвестицій	0,38	0,321	0,362	0,373	0,378
рівень використання інвестиційних ресурсів	0,375	0,373	0,359	0,364	0,369

Продовженя таблиці 2.11

1	2	3	4	5	6
рівень інноваційного розвитку	0,374	0,374	0,373	0,374	0,376
Загальний інтегральний показник живучості	0,372	0,374	0,374	0,378	0,378
Групові інтегральні показники вмотивоаності					
показники плинності кадрів	0,377	0,376	0,374	0,373	0,373
коефіцієнт обороту з прийняття персоналу на роботу	0,401	0,396	0,386	0,378	0,382
рентабельність персоналу	0,373	0,374	0,375	0,374	0,374
продуктивність праці персоналу	0,38	0,376	0,374	0,39	0,346
темп зростання середньої заробітної плати	0,389	0,389	0,359	0,358	0,374
Загальний інтегральний показник вмотивованості	0,372	0,374	0,374	0,378	0,374

Примітка: сформовано автором на основі [33]

Тепер згрупуємо загальні і інтегральні показники життєздатності досліджуваного підприємства та побачимо як саме вони змінювались за період 2015-2019 рр. (табл. 2.12)

Таблиця 2.12 – Загальні інтегральні показники життєздатності підприємства ТОВ НВП «Енергомаш»

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Загальний інтегральний показник стійкості	0,328	0,325	0,323	0,386	0,375
Загальний інтегральний показник надійності	0,38	0,379	0,381	0,384	0,382
Загальний інтегральний показник живучості	0,372	0,374	0,374	0,378	0,378
Загальний інтегральний показник вмотивованості	0,372	0,374	0,374	0,378	0,374
Загальний інтегральний показник життєздатності	0,356	0,354	0,354	0,383	0,378

Джерело: сформовано автором на основі [33]

Із розрахованих даних бачимо, що загальний інтегральний показник життєздатності на досліджуваному підприємстві знизився у 2016 році порівняно з 2015 роком, за рахунок зниження показників стійкості та надійності. У 2017 році загальний інтегральний показник життєздатності на

ТОВ НВП «Енергомаш» залишився на тому ж рівні, що і минулого року. У 2018 році відбулося збільшення цього показника на 0,8% порівняно з 2017 роком за рахунок підвищення інтегрального показника надійності, а от у 2019 році цей показник знову знизився на 0,15% у порівнянні з минулим періодом через зниження вмотивованості та стійкості.

Висновки до розділу 2

У другому розділі було надано загальну характеристику фінансово-господарської діяльності підприємства. Проведено аналіз фінансового стану ТОВ «НВП «Енергомаш». Використовуючи звітність досліджуваного підприємства був проведений аналіз основних фінансових показників за період 2015-2019 рр. Проведений аналіз динаміки зміни чистого доходу, собівартості, валового прибутку та чистого прибутку (збитку) підприємства.

Як показали дані збитковим був лише 2015 р. (збитки складали -258,50), починаючи з 2016 р. підприємство було прибутковим та до 2019 р. прибуток зріс до 293,70, що на 214% більше порівняно із 2015 р.

Для того, щоб проаналізувати зміну валового прибутку на досліджуваному підприємстві, був проведений факторний аналіз та встановлено який із факторів більшою мірою впливає на зміну цього показника. Провівши факторний аналіз на ТОВ «НВП Енергомаш», можна побачити зменшення валового прибутку у 2016-2019 рр. У 2016 р. та 2018 р. це відбувалося за рахунок зниження обсягу реалізації, а у 2017 р. за рахунок зміни структури й асортименту реалізованої продукції та рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції. У 2019 р. два фактори також мали негативний вплив на валовий прибуток, але за рахунок збільшення обсягу реалізації до 911,21 грн., відбулося підвищення аналізованого показника.

Проведено аналіз ліквідності балансу досліджуваного підприємства та визначено рівень покриття активами його зобов’язань. Проведено аналіз

фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності, майнового стану та ділової активності підприємства.

Також було проведено діагностику життєздатності підприємства, яка показала що загальний інтегральний показник життєздатності на досліджуваному підприємстві знизився у 2016 році порівняно з 2015 роком, за рахунок зниження показників стійкості та надійності. У 2017 році загальний інтегральний показник життєздатності на ТОВ НВП «Енергомаш» залишився на тому ж рівні, що і минулого року. У 2018 році відбулося збільшення цього показника на 0,8% порівняно з 2017 роком за рахунок підвищення інтегрального показника надійності, а от у 2019 році цей показник знову знизився на 0,15% у порівнянні з минулим періодом через зниження вмотивованості та стійкості.

3 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

3.1 Механізм забезпечення діагностування життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»

Перш ніж перейти безпосередньо до формування механізму життєздатності на досліджуваному підприємстві, варто відмітити, що нині діяльність кожного підприємства промисловості залежить від макроекономічних та соціально-політичних процесів у світовому співтоваристві., від кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку. Усе це обумовлює ряд напрямків формування програм і проектів забезпечення життєздатності підприємств,а значить і його конкурентоспроможності. Серед них і виявлення пріоритетних для підприємств сегментів ринку, пошук та аналіз стабільних джерел фінансування, обирання стійких партнерів і посередників, зміцнення позицій в конкурентній боротьбі, розробка довгострокових інвестиційних програм, з огляду на пріоритетні напрямки розвитку промисловості, своєчасне виявлення ознак фінансової неспроможності, а також розробка та реалізація антикризових дій на підприємствах.

Важливим моментом є те, що підприємства потребують забезпечення життєздатності, тобто створення перспективних моделей розвитку не тільки в кризових умовах, але і в умовах швидких змін зовнішнього середовища та нестабільності умов підприємництва, ускладнення функцій управлінських кадрів, підвищення інтенсивності праці і відповідальності тих, хто працює.

Говорячи про систему життєздатності, ми повинні відмітити,що її формування тісно пов'язане з використанням понять, методів, інструментарія інших наук: бухгалтерського обліку, фінансів, права, статистики,

інформатики, маркетингу, менеджменту і т.д. У цьому сенсі її можна розглядати з методологічної точки зору як синтез, підпитаний елементами інших наук, ураховуючи реалії ринкової економіки, трактовка поняття, що розглядається, повинна відображати його специфічність і в той же час належати до економічного сімейства в цілому [2].

Таким чином, система життєздатності являє собою узагальнюючу модель господарських дій, спрямованих на підтримку стабільної і ефективної роботи всіх підрозділів підприємств в умовах постійно виникаючих економічних загроз з боку як внутрішніх, так і зовнішніх чинників оточуючого середовища шляхом розробки методів передбачення негативних тенденцій і загроз, реалізації антикризових заходів на підприємствах, а також заходів, пов’язаних з підвищенням ефективності діяльності та кокурентоспроможності підприємства.

Значення системи життєздатності посилюється у зв'язку зі зростанням ролі господарських відносин у мінливих умовах ринкового середовища. ускладненням функцій управлінських кадрів, підвищенням інтенсивності праці і відповідальності працівників, а також із значним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників [9].

Слід зазначити, що для системи життєздатності характерні три основні відмінні риси:

– необоротність;
– перманентність;
– довгостроковість наслідків.

Тобто з її реалізацією змінюється потенціал підприємств і стає неможливим повернення до колишнього становища, а якщо і можливе, то воно пов’язане із витратами тривалого часу і значних ресурсів. Перманентний характер проявляється в тому, що підприємства постійно перебувають в стані розробки та коригування своєї стратегії. Перманентність стратегії визначається мінливістю навколишнього ділового середовищ.,

партнерів, конкурентів, нестабільністю підприємницького клімату, ринкової ситуації [36].

Узагальнення основних положень концепцій, обґрунтованих деякими вченими-економістами, дозволив нам виокремити дві взаємопов'язані складові забезпечення життєздатності промислових підприємств (рис. 3.1):

1) функціонування – підтримка життєздатності, збереження функцій, що визначають її цілісність, якісну визначеність, сутність характеристики;

2) розвиток – набуття нової якості, що зміцнює життєдіяльність у динамічних умоваж зовнішнього середовища.

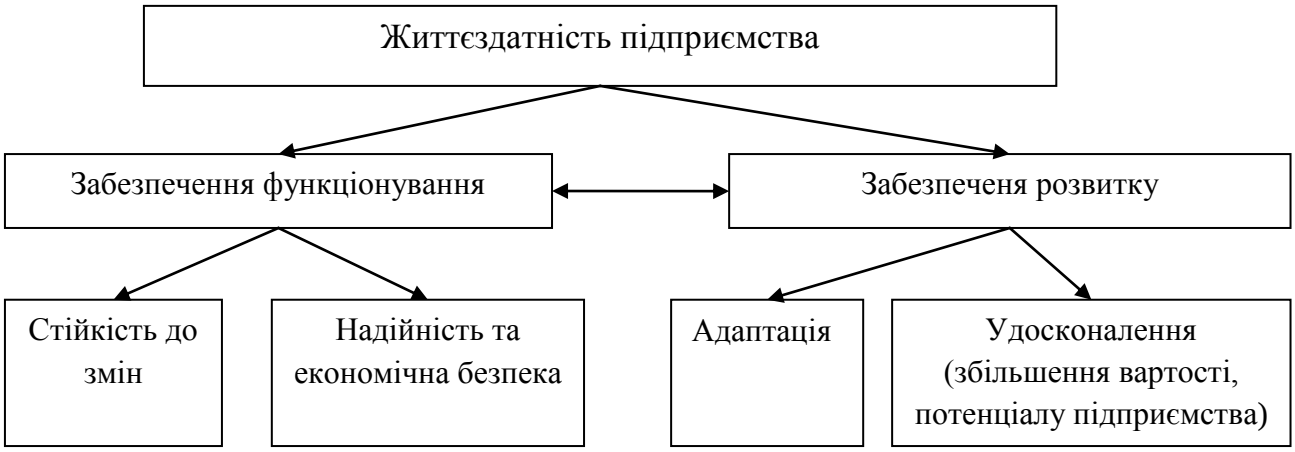

Рисунок 3.1 – Складові забезпечення життєздатності промислових підприємств

Джерело: узагальнено автором на основі [25].

Аналіз економічної літератури [1-8] дозволяє виокремити підходи щодо взаємозв'язку понять функціонування та розвитку підприємства в контексті забезпечення його життєздатності.

Відповідно до першого підходу [1-2], функціонування передбачає розвиток, тобто процес функціонування проявляється у життєздатності підприємств, яка розглядається як процес підтримки режиму реалізації усіх виробничх функцій, що визначають діяльність підприємства.

Другий підхід [3-5] ґрунтується на взаємопов'язаності та взаємозумовленості процесів функціонування та розвитку, з одного боку, та на їх відособленості, з іншого. В цьому випадку процес життєздатності підприємства розглядається як взаємозв'язок функціонування та розвитку. Таким чином, для того, щоб розвиватися, підприємство повинно функціонувати, і навпаки – його функціонування не можливе без розвитку.

У відповідності до третього підходу [8] розвиток підприємства є принципово непостійним, тобто аким, що не обов'язково присутній у кожний момент часу існування підприємства дозволяє стверджувати, що розвиток не обовбуде безперервним в процесі забезпечення життєздатності підприємства.

Варто відмітити, що формування системи життєздатності набуває все більшої актуальності, оскільки в ринкових умовах підприємства постійно повинні попереджати кризові явища і своєчасно розробляти та реалізовувати заходи, пов'язані із запобіганням банкрутства, самостійно визначати асортимент і обсяг виробництва продукції, характер відносин з постачальниками і споживачами, кредитну, інвестиційну, інноваційну, дивідендну політику і т.д. Крім того, формування такої системи дозволить даним суб'єктам господарювання:

– своєчасно виявляти схильність до фінансової неспроможності;

– розробити та реалізувати антикризові заходи;

– ефективно, більш раціонально, використовувати наявні ресурси;

– підготуватись до раптових змін у зовнішньому середовищі;

– визначити основні потреби ринку;

– виявляти і використовувати сприятливі умови навколишнього середовища;

– покращити координацію дій та контроль [9].

У нашому дослідженні ми вирішили запропонувати механізм забезпечення життєздатності на досліджуваному підприємстві ТОВ «НВП

«Енергомаш», який допоможе підвищити ефективність фінансово-економічної діяльності на досліджуваному підприємстві.

При розробленні механізму забезпечення життєздатності підприємства необхідно приділити увагу сутності самого механізму та аналізу його елементів, які знаходяться в безпосередньому взаємозв'язку. Так, кожна система повинна містити в собі сукупність взаємопов'язаних між собою завдань, функцій, цілей, принципів, методів, важелів та інструментів.

В загальному вигляді концепцію управління життєздатністю на підприємстві можна зобразити наступним чином (рис. 3.2).

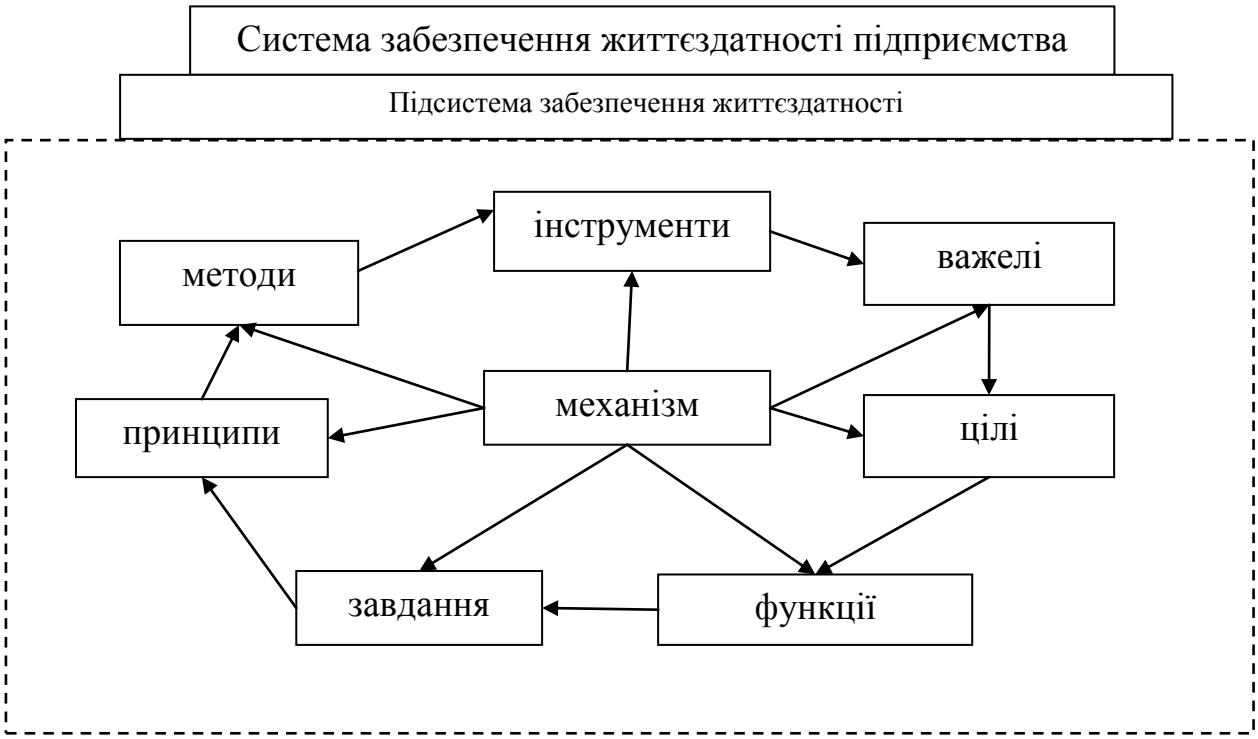

Рисунок 3.2 – Концепція управління життєздатністю на підприємстві

Джерело: побудовано автором

Тепер потрібно представити розгорнуту модель механізму забезпечення діагностування життєздатності підприємства. При розробці такого механізму на сучасному підприємстві потрібно враховувати можливість формування двох напрямів розвитку підприємства. За першого

напряму потрібно враховувати ситуацію, яка склалася на підприємстві, визначати основні цілі, а політика підприємства має бути сформована таким чином, щоб втримати й розширити свій життєвий простір. За другим – потрібно використовувати інструменти, важелі, методи та принципи забезпечення діагностування життєздатності на підприємстві для вивчення ситуацій, які виникають під дією інших суб'єктів (конкурентами та держави), які можуть бути спрямовані проти розвитку й діяльності підприємства та негативно впливають на його життєвий простір.

Потрібно зазначити, що для реалізації першого напряму розвитку потрібно проводити оцінку ресурсів на відповідність сукупним пріоритетним цілям розвитку підприємства. Щоб реалізувати другий напрям розвитку, потрібно створити комплекс оцінювальних та розпізнавальних методів ступеня загроз, які створюються зовнішньою ситуацією та внутрішнім середовищем на підприємстві та посприяти розробці механізмів захисту від них.

Механізм забезпечення життєздатності підприємств включає суб’єкти та об’єкти управління життєздатністю, основні задачі та групи пріоритетів забезпечення життєздтності, ряд сформованих етапів, які повинні визначатися послідовністю і завершеністю та основні результати забезпечення життєздатності (рис. 3.3). Розглянемо детальніше кожен з елементів механізму.

До суб’єктів забезпечення життєздатності на підприємстві можна віднести осіб, служби, органи, підрозділи, відомства та установи, які безпосередньо пов’язані із забезпеченням життєздатності на підприємстві.

Рисунок 3.3 – Механізм забезпечення життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»

Джерело: побудовано автором

Об’єктом може виступати, відповідно, все на що направлені зусилля по забезпеченню життєздатності, точніше кажучи – основні фінансові інтереси та процеси забезпечення життєздатності на підприємстві.

Основні задачі та групи пріоритетів забезпечення життєздатності на підприємстві повинні охоплювати забезпечення стійкого розвитку підприємства та реалізовувати його основні економічні інтереси; організовувати попереджувальні заходи по запобіганню можливим загрозам і ризикам, а також виключати можливість зростання рівня небезпеки; забезпечувати ведення економічно-ефективної господарської діяльності за допомогою високого рівня використання ринкових можливостей і фінансових ресурсів.

Тепер потрібно розглянути детальніше етапи забезпечення життєздатності на підприємстві ТОВ «НВП «Енергомаш». Перший етап передбачає визначення найголовніших цілей та місії діяльності підприємства, та його пріоритетних фінансових інтересів. Місія має суттєве значення, тому що саме вона являється базою для розроблення та узгодження цілей, планування на підприємстві, формування відносин із зовнішніми учасниками ринку.

На другому етапі відбувається визначення необхідності управління життєздатністю на підприємстві.

Третій етап має на меті вибір стратегії управління життєздатністю підприємства якиа повинен базуватися на тому фактичному рівні, що займає на даний момент підприємство. На рис. 3.4 зображено стратегії управління життєздатністю на підприємстві та їх взаємозв’язок з його рівнем. Виходячи з цього пропонуємо виділити наступні стратегії управління життєздатністю на підприємстві:

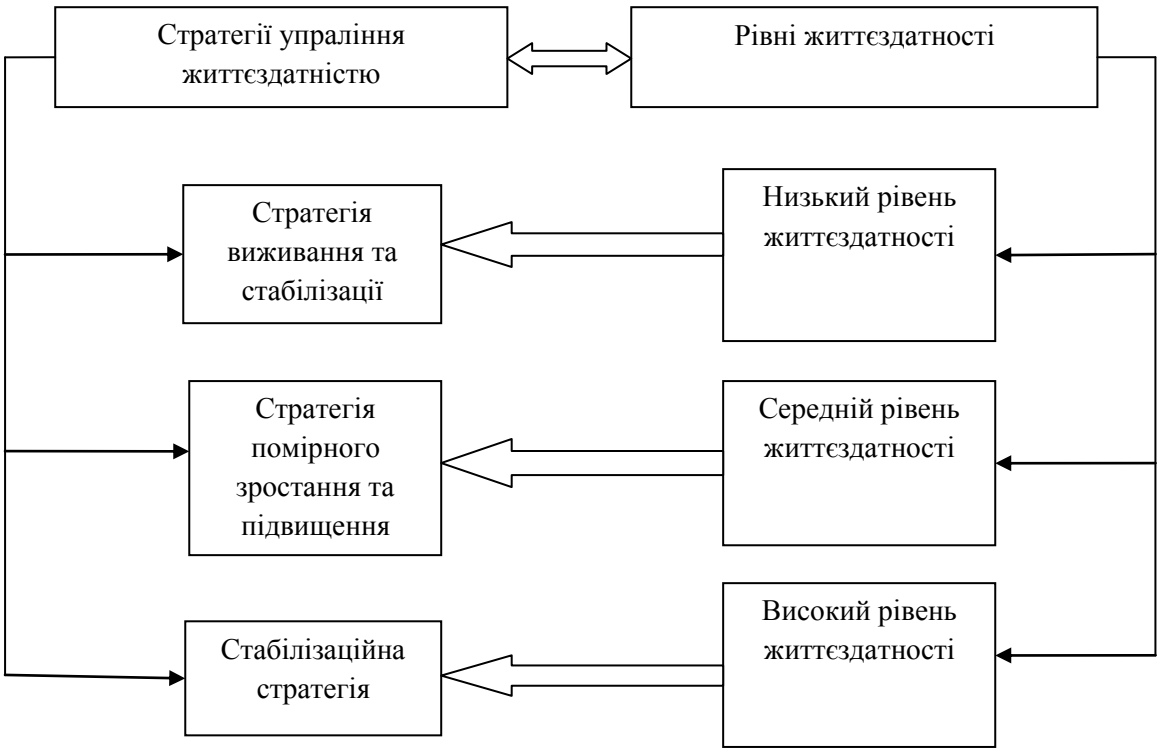

Рисунок 3.4 – Вибір стратегії управління життєздатністю на підприємстві ТОВ «НВП «Енергомаш»

Джерело: побудовано автором

– стратегія виживання та стабілізації, яку слід застосовувати, якщо життєздатність на підприємстві досягла низького рівня. До дій, які застосовуються при виборі такої стратегії слід віднести: зниження витрат на виробництво продукції; скорочення адміністративних витрат; фінансування діяльності направленої на розширення ассортименту продукції та підвищення її вартості; пошук нових збутових ринків; оновлення основних фондів підприємства;

– стратегія помірного зростання та підвищення, яка повина використовуватись при середньому рівні життєздатності. Дії цієї стратегії повинні бути направлені на стабілізування фінансового стану який займає підприємство у даний момент та під її впливом формуються умови при яких підприємство може підвищити рівень свого фінансового розвитку. Так, проводиться зниження адміністративних витрат через їх ревізію; виділяються

фінансові засоби задля навчання персоналу та підвищення їх кваліфікації; розробляються нові (унікальні) види продукції; фінансуються дослідження в області маркетингу; закріпляються позиції на освоєних ринках;

– стабілізаційна стратегія, застосування якої повинно відбуватится за високим рівнем життєздатності на підприємстві, для того, щоб закріпити досягнутий рівень життєздатності. Потрібно проводити перевірки технічного рівня основних фондів та обладнання; забезпечувати ефективне використання та розподіл фінансових ресурсів на підприємстві; забезпечування продовження підписаних контрактів з постачальниками матеріалів та сировини.

На наступному етапі визначаються повноваження та відповідальні центри щодо забезпечення життєздатності на підприємстві. Система забезпечення центрів відповідальності повинна передбачати:

– встановлення за видами відповідальних центрів;

– система планування у кожному з центрів;

– системне складання звітів щодо результативності робіт та співставлення отриманих результатів із плановими показниками діяльності у відновідальних центрах;

– встановлення взаємозв’язків організаційної структури із відповідальними центрами підприємства;

– призначення керівника в кожному центрі, який буде відповідати за результати діяльності своєї ланки та співставляти отримані результати із плановими показниками;

– розподіл сфери відповідальності і компетенцій керівництва за досягнення результатів діяльності кожного такого центру;

– забезпечення системи контролю за виконанням показників діяльності центрів відповідальності. Розглянемо схематично всі центри відповідальності за управінянням життєздатності на підприємстві (рис. 3.5).

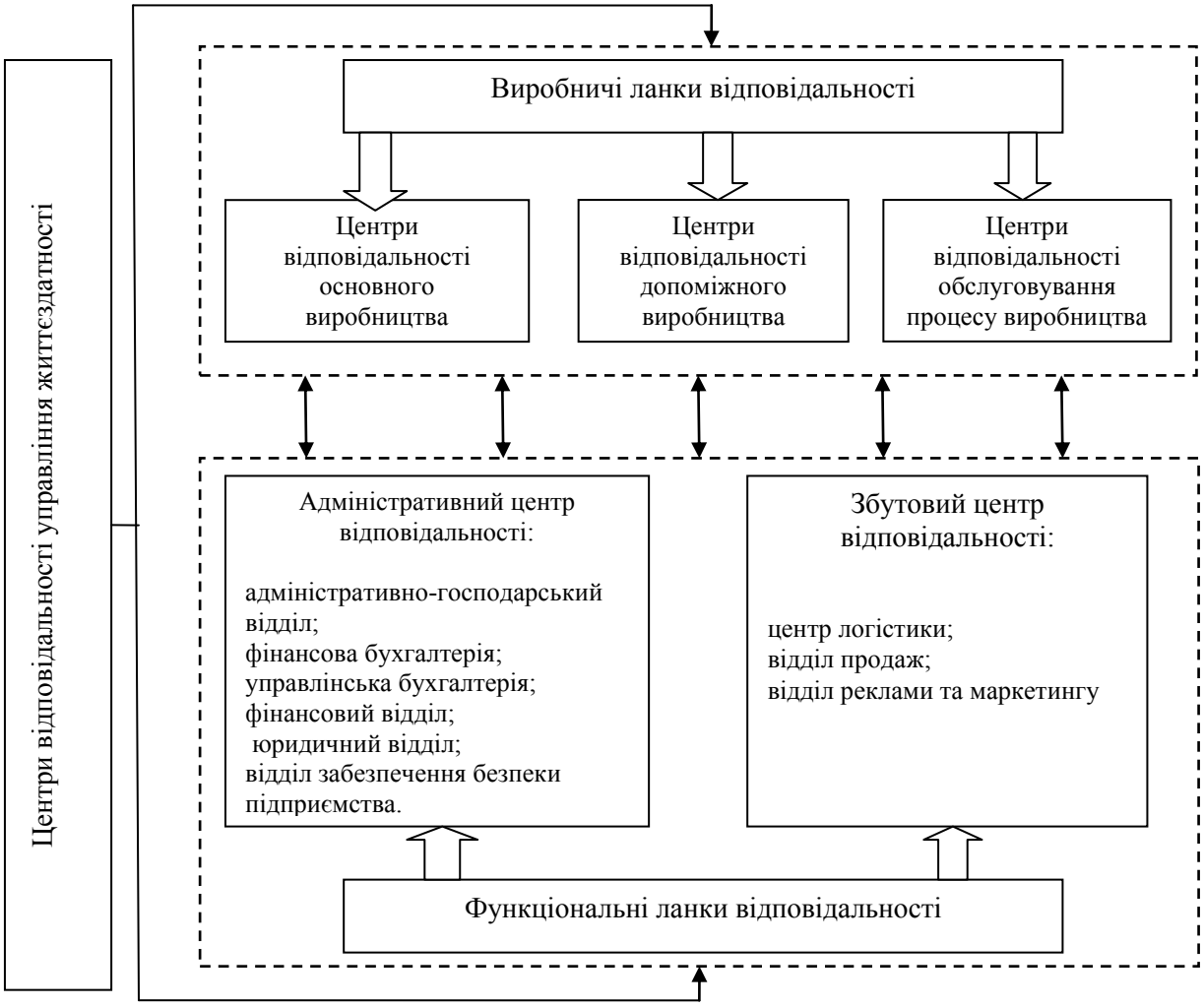

Рисунок 3.5 – Відповідальні центри управління життєздатністю на підприємстві ТОВ «НВП «Енергомаш»

Джерело: побудовано автором

П’ятий етап передбачає оцінку ефективності управління життєздатністю підприємства. На цьому етапі відбувається оцінка фінансового стану підприємства за допомогою ряду показників; оцінка рівня життєздатності. На основі отриманих результатів аналізу показників фінансової діагностики: при аналіз показників стійкості, живучості, надійності та вмотивованості.

На останньому шостому етапі відбувається формулювання висновків про рівень життєздастості досліджуваного підприємства.

Ефективне функціонування механізму забезпечення життєздатності підприємства має допомагати вирішити наступні завдання:

1) Забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства та його фінансової стійкості і незалежності.

2) Забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу.

3) Розроблення та реалізація системи заходів щодо нейтралізації загроз фінансовим інтересам суб'єкта господарювання та недопущення можливих фінансових збитків.

4) Висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність й ефективність його організаційної структури.

5) Високий рівень кваліфікації персоналу підприємства і його інтелектуального потенціалу.

6) Якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства.

7) Забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці і досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи всіх служб.

8) Забезпечення ефективної системи управління фінансовим розвитком підприємства.

9) Своєчасне виявлення й усунення загроз фінасовій безпеці підприємства, причин і умов, що сприяють нанесенню фінансового й матеріального збитку, порушенню їх нормального функціонування й розвитку.

10) Забезпечення безпеки комерційних інтересів підприємства.

Послідовність та змістовне наповнення етапів забезпечення життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш», які було подробно описано вище, зображено на рис. 3.6.

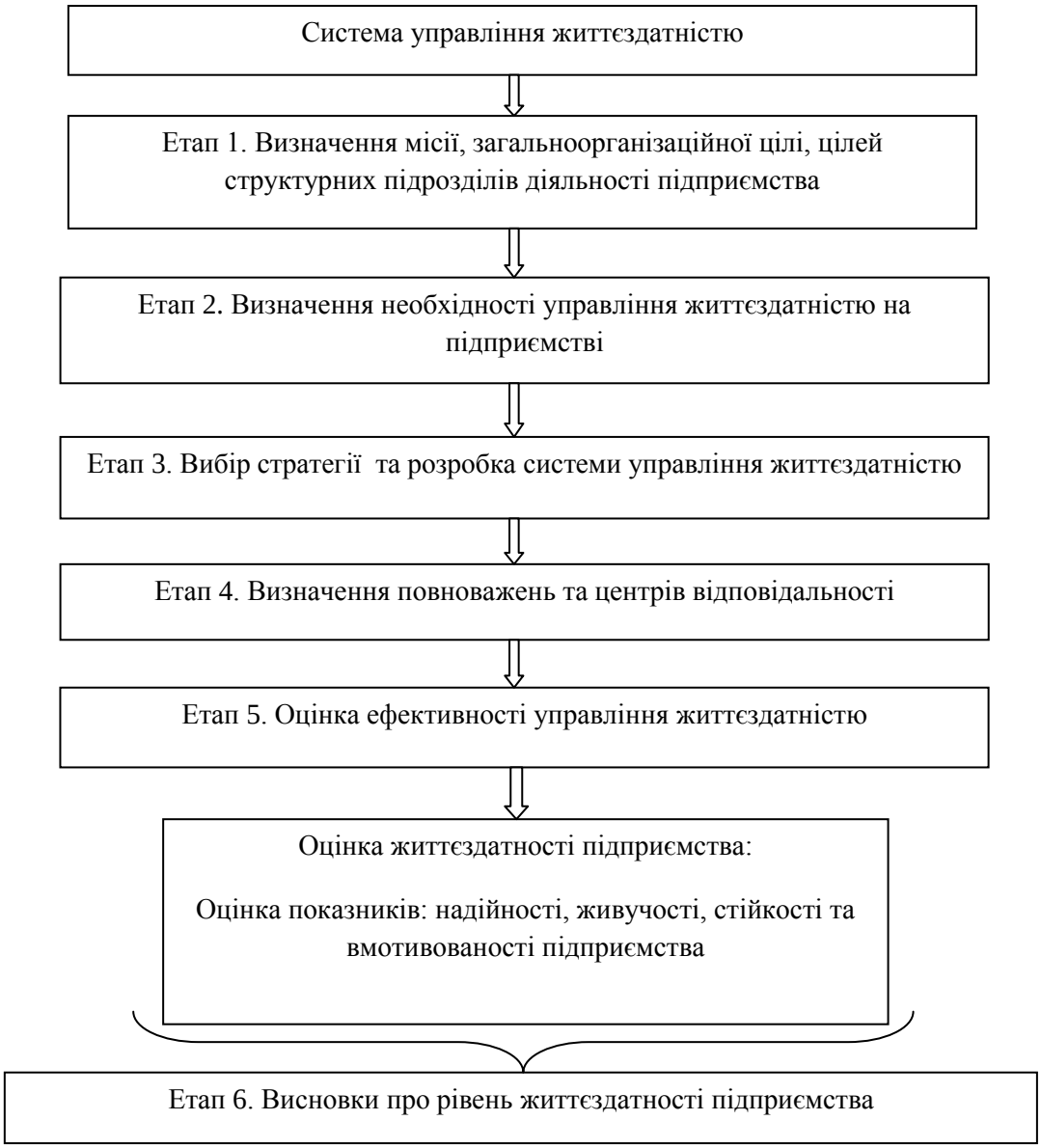

Рисунок 3.6 – Етапи забезпечення життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»

Примітка: побудовано автором

Дуже велике значення у механізмі забезпечення життєздатності підприємства відіграє сфера інновацій.

До заходів в сфері інновацій, які спрямовані на посилення життєздатності підприємства, можна віднести наступні:

– розвиток науки за рахунок інноваційного забезпечення та створення відповідної інфраструктури;

– створення інститутів формування і функціонування інтелектуального капіталу та комерціалізація нововведень;

– удосконалення системи перепідготовки кадрів;

– удосконалення правової бази створення науково-технологічного потенціалу машинобудівної галузі;

– спрощення системи захисту прав інтелектуальної власності;

– становлення ринку та формування попиту на інноваційну продукцію.

Для того, щоб створити і реалізувати ефективний механізм забезпечення життєздатності підприємства, не можна оминути й не розглянути джерела його фінансування. За допомогою проаналізованої економічної літератути, можна запропонувати виділення наступних джерел фінансування організаційно-економічного механізму:

– нормативно-правові джерела забезпечення, які можуть включати закони, постанови, ропорядження, накази, нормативи, які спрямовані на регулювання фінансової діяльності підприємств; програми та стратегії економічного розвитку; стратегічні плани та проекти підприємства;

– організаційно-економічні джерела забезпечення такі, як державні органи управління на центральному, регіональному та галузевому рівнях; суб’єкти та об’єкти економічної діяльності в галузі;

– фінансово-інвестиційні джерела забезпечення механізму управління життєздатністю на підприємстві. Без сумнівів можна сказати, що проблеми фінансування повинні вирішуватись на макрорівні, тобто державою. Наприклад, субсидії та дотації, податкові стимули; також потрібно спростити систему кредитування та залучати іноземних інвесторів до фінансування. Всі вище перелічені джерела відносяться до зовнішніх джерел фінансування. Щодо внутрішнього фінансування, то воно може здійснюватися через нерозподілений прибуток підприємства, надходження від реалізації майна, амортизаційні відрахування.

Дії щодо забезпечення життєздатності на підприємстві не повинні зводитися тільки до разових заходів щодо підвищення продуктивності праці, скорочення витрат, пошуку нових ринків капіталу, розширення чи звуження сортиментних ліній, підвищення якості продукції та менеджменту, реструктуризації активів і пасивів компанії, удосконалення маркетингової політики тощо. Усі ці завдання необхідно вирішувати постійно, незалежно від того в якому стані знаходиться підприємство.

3.2 Формування напрямів ефективності розвитку життєздатності підприємства у стратегічній перспективі

В умовах ринкової економіки успішність роботи промислових підприємств здебільшого залежить від ефективності планування і в першу чергу від правильно обраної стратегії. Дані офіційної статистики свідчать про значну кількість суб'єктів господарювання, які працюють збитково протягом останніх років. Причиною такого стану справ є не тільки несприятливі загальноекономічні умови, а й недостатнє або неякісне планування на підприємствах, неправильний вибір мети і засобів її досягнення. До того ж динамічне, довгострокове покращання позицій підприємств промисловості на вітчизняному ринку неможливе в сучасних умовах без цілеспрямованих, усвідомлених дій, що підлягають програмуванню. Розробка напрямків цих дій із врахуванням перспективи являють собою процес формування стратегії.

Стосовно промислових підприємств логіка формування стратегії життєздатності виражається у такий послідовній процедурі:

– встановлення цілей, тобто визначення бажаного результату;

– розробка на їх основі стратегії життєздатності (вибір шляхів досягнення результату);

– мобілізація ресурсів, необхідних для реалізації стратегії.

Побудова будь-якої моделі передбачає для дослідника вибір між “описовою точністю та аналітичною прийнятністю” [6]. Бажано по можливості поєднати в нашій моделі стратегії життєздатності позначені позиції.

Методологія формування стратегії життєздатності включає обґрунтування і вироблення таких напрямків формування програм з реалізації стратегії життєздатності, котрі б враховували мінливість кон’юнктури і тенденцій розвитку ринку, високий ступінь інноваційності фінансових інструментів, якими оперують промислові підприємства.

Стратегія життєздатності визначає способи залучення, накопичення і спрямування витрачання фінансових ресурсів. Необхідна організаційна підготовка формування стратегії аж до установлених співбесід з керівним персоналом промислових підприємств. Важливою частиною стратегії життєздатності є визначення етапів цього процесу до яких, на наш погляд, належать:

1) опис промислового підприємства як відкритої системи;
2) визначення стратегічних цілей;
3) розробка варіантів (сценаріїв) відповідно до цілей;
4) формування критеріїв відбору варіантів;
5) вибір найкращого варіанту моделі;
6) деталізація вибраного варіанта стратегії життєздатності;
7) оформлення стратегії життєздатності як документа, його узгодження і затвердження, доведення до виконавців, організація контролю за виконанням.

1. Опис промислового підприємства як відкритої системи здійснюється з урахуванням дії на неї факторів макро- (правове забезпечення та податкова система, вплив конкурентів та споживачів, інформаційне та ресурсне забезпечення, стан економіки в державі, НТП, світовий ринок, соціально-культурні фактори), а також мікросередовища (технічне та

технологічне забезпечення, маркетинг, організація виробництва та управління, персонал підприємства). Важливо спрогнозувати можливі зміни в плановому періоді. Схематично такий опис можна умовно подати у вигляді парадигми “Структура – поведінка – результативність” (рис. 3.7).

Рисунок 3.7 – Стратегія життєздатності підприємства

Джерело: Побудовано автором

За підсумками опису промислового підприємства як відкритої системи потрібно одержати чітку картину наявних сил і засобів, оцінити їх позитивні і негативні сторони, встановити переваги стратегії життєздатності.

При цьому важливо провести:

– визначення меж підприємства в різних сферах ринкової економіки;

– аналіз соціально-економічного (у тому числі і фінансового) потенціалу підприємства;

– визначення стратегічних зон господарювання;

– аналіз ринку продукції та послуг в зоні господарювання;

– визначення позицій (ніші) промислового підприємства в зоні господарювання.

2. Визначення цілей стратегії, тобто опис майбутнього стану фінансово-економічних процесів, який повинен настати в результаті її реалізації.

При визначенні цілей стратегії важливий облік різних типів стратегічних цілей, які в стислому виглядіможна подати так:

– збереження наявних позицій промислових підприємств на колишніх ринках в нових економічних умовах;

– зростання обсягів реалізації промислової продукції при збереженні давньої географії ринків;

– збільшення обсягів реалізації продукції при зміні колишньої географії ринків;

– збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок освоєння нових їх видів при зміні географії ринків;

– збереження обсягів реалізації продукції за рахунок згортання випуску деяких з них.

Таким чином виглядає в нашому уявленні типологія стратегічних цілей, сформована тільки за двома критеріями: промислова продукція і

географія ринків. Дана типологія базується на загальноприйнятій типології цілей товарно-ринкової та інших стратегій [7].

При формуванні стратегії життєздатності необхідно врахувати, що завжди є ризик не виконати намічені цілі, оскільки не вдається повністю уникнути причин небажаного розвитку подій.

Сучасна концепція прийнятного ризику свідчить, що для досягнення стратегічної мети важливо знайти компромісний рівень ризику, так званий «прийнятний» ризик, що відповідає певному балансу між очікуваною вигодою і загрозою втрат. Його виявлення пов'язане з великою аналітичною роботою і спеціальними розрахунками. Важливі також процедури за оцінки ризику і управління ризиком.

При розробці стратегії життєздатності ми встановлюємо потенційно можливі ситуації з несприятливого розвитку подій для досягнення поставленої мети, одержуємо характеристики можливого збитку, розробляємо заходи із зниження ризику до прийнятного рівня і визначаємо витрати за попередньою оцінкою ризику і управлінням ним.

Ризиком стратегії життєздатності ми називаємо можливість небажаного розвитку подій в сукупності з їх наслідками і можливим збитком. Складність в тому, що формування стратегії значно віддалене в часі від результатів реалізації мети, а також в опосередкованій дії стратегії на результати діяльності промислового підприємства, оскільки стратегія реалізується за допомогою здійснення тактичних і оперативних рішень.

Важлива система резервів, коли усередині самого підприємства (на відміну від зовнішнього страхування) створюються резервні фонди грошових коштів, розробляються плани їх використання в кризових ситуаціях та ін. Фінансові резерви виступають у формі накопичення власних грошових страхових фондів, підготовки «гарячих» кредитних ліній на випадок непередбачених витрат, використання застави і т.д.

Для промислових підприємств актуальна в рамках стратегії життєздатності політика управління своїми активами і пасивами, створення їх оптимальної структури і забезпечення достатньої ліквідності вкладених коштів.

3. Розробка різних варіантів стратегії життєздатності у відповідності до цілей промислових підприємств і з врахуванням аналізу їх потенціалу, тобто формування діяльності своїх структур і економічних контрагентів, у результаті якої повинні здійснитись позитивні зміни в господарській діяльності підприємств [54].

З поняттям «стратегія» пов'язане поняття «потенціал підприємств». У загальному вигляді його можна охарактеризувати як сукупність стратегічних ресурсів, що перебувають в розпорядженні підприємства, які визначають можливості і межі функціонування підприємств в різних умовах. У нормальній ситуації складовими потенціалу можна розглядати ресурси із забезпечення підприємства конкурентних переваг (інноваційні технології, інтелектуальні ресурси і т.д.). Особливо важливий фінансовий потенціал, що включає фінансові ресурси, нематеріальні активи (патенти, ліцензії) та ін. Потенціал підприємства як непостійна величина схильний до змін. Проте в нормальних умовах він проявляє більш високий ступінь стійкості.

При формуванні стратегії життєздатності разом з фінансовим потенціалом підприємства істотним є особистий потенціал колективу і його керівників. Це професіоналізм і фундаментальні знання у сфері виробництва, схильності, переваги, інші риси, що утворюють сукупність індивідуальних особливостей особи, які визначають їх відношення до можливих варіантів майбутнього розвитку [52].

Важливо додержуватись непорушного принципу: аналіз потенціалу промислового підприємства передує аналізу ринку його діяльності. Потенціал підприємства визначає його можливості і дії в певному сегменті ринку.

Ефективність стратегії життєздатності залежить від здатності моделювати господарську ситуацію, виявляти необхідність змін, а також передбачати вектор і характер майбутніх змін, застосовувати в ході змін надійні інструменти та методи.

Немає сумнівів у тому, що деякі з напрямів формування стратегії життєздатності більш правильно розглядати в істинно стратегічному плані, тобто на довгострокову перспективу. Інші ж доцільно визначати при розробці середньострокових цілей і орієнтирів діяльності промислових підприємств. Зокрема, конкретні фінансові параметри (рентабельність продукції і послуг, витрати, дохід на вкладений капітал, прибутковість акцій і ін.) досить важко розрахувати на 10-15 років вперед. Вірніше, можна зробити такі прогнози і навіть змоделювати на їх основі фінансового положення промислового підприємства, проте не можна гарантувати їх адекватність досить мінливим факторам макро- і мікросередовища, які визначатимуть бізнес-клімат роботи промислових підприємств через такий проміжок часу [48].

Варто зазначити, що для формування та реалізації стратегії життєздатності важливе передбачення тих тенденцій, які можуть проявитися в майбутньому. К. Боумен реалістичний опис прояву майбутніх тенденцій в фінансовій сфері та інших галузях називає сценарієм і пропонує апробувати стратегії, що розробляються за трьома видами сценаріїв [8]:

– оптимістичний сценарій (фінансові відносини із споживачами, посередниками, регулюючими органами, дії конкурентів сприятливо позначаються на положенні суб’єкта господарювання в майбутньому);

– песимістичний сценарій (комплекс зазначених факторів відображає найбільш негативний варіант розвитку подій для промислових підприємств);

– найбільш правильний сценарій, тобто той, який займає середнє положення між двома першими.

Такі сценарії дозволяють встановити ключові фактори макро- і мікросередовища, які підприємства промисловості повинні врахувати при створенні стратегії.

4. Формування критеріїв відбору варіантів стратегії життєздатності з урахуванням фінансового стану промислового підприємства та його специфічних особливостей. Як правило, в мінімальному варіанті виступають два головних критерії відбору: забезпечення цілі моделювання і наявність найменших витрат із здійснення варіанта. Разом з тим необхідно аналізувати альтернативи з позиції ресурсних можливостей (фінансових, інформаційних та ін.) і прийнятності тимчасового аспекту реалізації даного варіанта [48].

Ми вважаємо, що варіанти стратегії життєздатності необхідно оцінювати за такими критеріями:

– ступінь досягнення мети промислового підприємства;

– економічна ефективність (результат);

– надійність реалізації;

– соціальна та екологічна прийнятність;

– технологічне здійснення.

Наведений перелік критеріїв відбору варіантів може бути доповненим і уточненим. Додатково варто провести ранжування критеріїв, визначивши значущість кожного з них на основі оцінки за шкалою від 1 до 100.

5. Вибір найкращого варіанта моделі. Методично цей процес виглядає так: відбираються варіанти з двома головними критеріями, потім із їх числа – ті, які забезпечують повне досягнення поставленої мети, а серед них ті, для яких характерні найменші витрати. Так може виглядати одна із можливих схем вибору варіанта. Проведення такої важливої методичної роботи пов'язане з використанням системи комп'ютерної підтримки ухвалення рішень. Підсумкова оцінка розраховується як середня ізіндивідуальних оцінок варіантів.

6. Деталізація вибраного варіанта моделі стратегії життєздатності

здійснюється шляхом доведення загальної моделі до виконавців, розробки конкретних програм і проектів. Важливо визначити пріоритетність задач в рамках загальних стратегічних цілей розвитку [24].

Прийнятий варіант стратегії життєздатності проробляється за важливими напрямками. Він в подальшому доповнюється розробленими програмами та проектами, що пов’язані із:

- змінами, які прогнозуються в переліку промислової продукції (заміна одних видів продукції на інші, освоєння нових інноваційних товарів);

- географією ринків та контингентів споживачів; оцінкою обсягів інвестицій, що передбачаються, новими джерелами фінансування певних проектів;

- термінами реалізації програм і проектів перетворень.

Слід зазначити, що стратегія життєздатності формується на основі визначення ресурсів промислових підприємств і оцінки їх розвитку на перспективу, а також оцінки ризиків і їх можливих змін та ін. На цій базі підприємства промисловості реалізують дану стратегію і досягають бажаних результатів у вдосконаленні організаційної структури, управління персоналом і загального менеджменту, зміцненні позицій в конкурентній боротьбі на внутрішньому та міжнародних ринках.

7. Оформлення стратегії життєздатності як документа. На завершальному етапі формування стратегії життєздатності вона набуває вигляду обов’язкового для виконання організаційно-розпорядчого документа.

Визначені етапи моделювання є спрощеною логічною конструкцією лінійного типу. На практиці, в реальному житті зовсім необов’язково строго притримуватись такої схеми, тим паче, що окремі етапи можуть просто збігатися один з одним в часі і за суттю. Найважливіше в процесі моделювання не пропустити методологічно значущі компоненти при дотриманні альтернативного підходу [59].

Таким чином, моделювання стратегії життєздатності дозволить підприємствам промисловості успішно її застосовувати, а отже, своєчасно виявляти пріоритетні цільові ринкові сегменти для роботи на перспективу, схильність до фінансової неспроможності, розробити та реалізувати заходи з їх подолання. На наш погляд, запропоновані етапи формування стратегії життєздатності можуть використовуватись і науковцями при дослідженні питань, пов'язаних із стратегічним плануванням.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі було запропоновано механізм забезпечення життєздатності підприємства. Встановлено, що дії щодо забезпечення життєздатності на підприємстві не повинні зводитися тільки до разових заходів щодо підвищення продуктивності праці, скорочення витрат, пошуку нових ринків капіталу, розширення чи звуження сортиментних ліній, підвищення якості продукції та менеджменту, реструктуризації активів і пасивів компанії, удосконалення маркетингової політики тощо. Усі ці завдання необхідно вирішувати постійно, незалежно від того в якому стані знаходиться підприємство.

Побудовано модель стратегії забезпечення життєздатності підприємства. Встанослено, що ефективність стратегії життєздатності залежить від здатності моделювати господарську ситуацію, виявляти необхідність змін, а також передбачати вектор і характер майбутніх змін, застосовувати в ході змін надійні інструменти та методи.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі наведено узагальнення теоретичних та прикладних положень щодо діагностики життєздатності підприємства. Проведене в роботі дослідження дозволило зробити наступні висновки:

1. Завдяки проведеному порівнянню змісту економічного аналізу та економічної діагностики вдалося встановити, що аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявлено відхилення різних параметрів від норм. Діагностика, ж, крім економічного аналізу, орієнтована на визначення причин зміни техніко-економічних параметрів діяльності підприємства, оцінку потенціалу підприємства щодо можливостей виправлення негативних тенденцій, положення досліджуваного об’єкту на певному ринку, оцінку його конкурентоспроможності.

2. Для вирішення ряду задач при проведенні діагностики нами було запропоновано етапи проведення процесу фінансової діагностики на підприємстві, як інструмента забезпечення його життєздатності. Запропоновані етапи допоможуть попередити про введення превентивних заходів щодо підвищення рівня життєздатності на досліджуваних підприємствах. Досліджено методичні підходи щодо діагностики життєздатності підприємства.

3. Використовуючи звітність досліджуваного підприємства був проведений аналіз основних фінансових показників за період 2015-2019 рр. Проведений аналіз динаміки зміни чистого доходу, собівартості, валового прибутку та чистого прибутку (збитку) підприємства. Який допоміг виявити, що підприємство було збитковим лише 2015 р. (збитки складали -258,50), починаючи з 2016 р. підприємство було прибутковим та до 2019 р. прибуток зріс до 293,70, що на 214% більше порівняно із 2015 р.

4. Завдяки проведеному факторному аналізу встановлено який із факторів більшою мірою впливає на зміну чистого доходу. Провівши

факторний аналіз на ТОВ «НВП Енергомаш», можна побачити зменшення валового прибутку у 2016-2019 рр. У 2016 р. та 2018 р. це відбувалося за рахунок зниження обсягу реалізації, а у 2017 р. за рахунок зміни структури й асортименту реалізованої продукції та рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції. У 2019 р. два фактори також мали негативний вплив на валовий прибуток, але за рахунок збільшення обсягу реалізації до 911,21 грн., відбулося підвищення аналізованого показника.

5. Проведена діагностика життєздатності підприємства показала, що загальний інтегральний показник життєздатності на досліджуваному підприємстві знизився у 2016 році порівняно з 2015 роком, за рахунок зниження показників стійкості та надійності. У 2017 році загальний інтегральний показник життєздатності на ТОВ НВП «Енергомаш» залишився на тому ж рівні, що і минулого року. У 2018 році відбулося збільшення цього показника на 0,8% порівняно з 2017 роком за рахунок підвищення інтегрального показника надійності, а от у 2019 році цей показник знову знизився на 0,15% у порівнянні з минулим періодом через зниження вмотивованості та стійкості.

6. Для підвищення фінансово-економічного розвитку підприємства запропоновано механізм забезпечення його життєздатності та встановлено його зв’язки з інструментами, важелями, методами, принципами, функціями та завданнями забезпечення фінансово-економічної безпеки, які мають безпосередній вплив на основні групи пріоритетів та результатів її забезпечення.

7. Для своєчасного виявлення пріоритетних цільових ринкових сегментів, для роботи на перспективу, було побудовано модель стратегії забезпечення життєздатності підприємства. Встановлено, що ефективність стратегії життєздатності залежить від здатності моделювати господарську ситуацію, виявляти необхідність змін, а також передбачати вектор і характер майбутніх змін, застосовувати в ході змін надійні інструменти та методи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2014. 282 с.

2. Лепейко Т.І., Мазоренко О.В. Розкриття сутності функціонування та розвитку підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наукових праць : у 5 т.* Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. Вип. 232, Т. 5. С. 1226–1231.

3. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч.посіб. Київ : Знання, 2008. 679 с.

4. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2011. 328 с.

5. Найденко О.Є. Методика діагностики стану внутрішнього середовища підприємства. Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. 2015. № 2(84). С. 162–170.

6. Норік Л. О. Характеристика процесу діагностики та методів її проведення на підприємстві. *Вісник національного технічного університету «ХПІ» : Зб. наук. пр.* 2006. № 1. С. 109–125.

7. Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2004. 123 с.

8. Кривов’язюк І.В., Кость Я.О. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства. *Вісник Луцького державного технічного університету.* 2011. № 1. С. 5–9.

9. Азарова А.О., Рузакова О.В. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства : монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 172 с.

10. Johnson G., Scholes K., Whittington R. Exploring corporate strategy. Eighth edition. England: Edinburgh Gate, Pearson Education Limited. 622 p.

11. Lee A. H., Chen H. I., Tong Y. H. Developing new products in a network with efficiency and innovation. *International Journal of Production Research. Abingdon : Taylor & Francis*, 2008. Vol. 46. Issue 17. P. 4687–4707.

12. Жовновач Р.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування: монографія. Кіровоград : Ексклюзив-Систем, 2015. 384 с.

13. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2016. № 9(68). С. 23–34.

14. Гилка У.Л. Проблеми та специфіка застосування фінансово-економічного аналізу на підприємстві. *Економіка промисловості.* 2009. № 3. С. 146–150.

15. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: підручник. Київ : Знання, 2010. 463 с.

16. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 256 с.

17. Бондаренко В.М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства з використанням зарубіжних моделей. *Економіка та держава.* 2009. № 6 (78). С. 47–50.

18. Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко П.О. та ін. Організація та методика економічного аналізу: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 528 с.

19. Єршова Н. Ю. Формування системи фінансових індикаторів для оцінки фінансового стану підприємств промисловості (на прикладі підприємств машинобудування). *Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць.* 2007. Вип. 233: Т. 5. С. 1263–1272.

20. Гринчутський В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства: навч. посібн. для студентів вузів. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 303 с.

21. Бобришева-Шкарлет Т.О. Методичні основи побудови інструментів діагностики ефективності та антикризової спроможності

виробничих підприємств. *Вісник Чернігівського державного технол. ун-ту*. 2002. №17. С. 78–87.

22. Підхомний О.М. Діагностика фінансового стану підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2017. Вип. 23. С. 234–237.

23. Подольська В.О., Яриш О.В. Фінансовийаналіз: навч. посібн. Київ : Вид-во ЦНЛ, 2007. 488 с.

24. Алехин А.Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка. *Вісник Маріупольського державного університету*. 2012. №3. С. 22–31.

25. Андрющенко І.Є. Прогнозування рівня життєздатності промислових підприємств. *Економіка та держава.* 2017. № 2. С. 28–31.

26. Сидорук І.І., Якимчук Т.І. Реструктуризація підприємства як основи його економічного зростання. *Національний університет водного господарства та природокористування.* Рівне. 2010. С. 261–266.

27. Андрющенко І.Є. Практична реалізація методологічного підходу щодо оцінювання життєздатності промислового підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 3. С. 38–41.

28. Андрющенко І.Є. Концептуальна модель забезпечення життєздатності промислового підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2016. №14. С. 219–225.

29. Фінансова стійкість в економічній діагностиці сучасного підприємства. URL : http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=483025 5. (дата звернення: 03.10.2020).

30. Бондаренко В.М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства (за матеріалами акціонерних товариств Закарпатської області): дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Ужгород, 2010. 280 с.

31. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства». *Економічний аналіз : зб. наук. пр. Тернопільський нац. екон. ун-т.* 2011. Вип. 8, ч. 2. С. 190–194.

32. Кучерова Г.Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2016. 416 с.

33. Сергєєва Л.Н., Бакурова А.В., Воронцов В.В., Зульфугарова С.О. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2009. 200 с.

34. Кучерова Г.Ю. Обгрунтування оцінювання життєздатності податкової системи. *International Scientific Journal euroamerican scientific cooperation: research articles* / Responsible editors: Tonkyh S., Pryhodko N., Mintz A. Hamilton, Canada: "Accent Graphics Communications", 2016.Vol. 12. P. 12–15.

35. Лепейко Т.І., Баланович А. М. Прогнозування сучасних ринкових тенденцій у контексті обґрунтування стратегії розвитку підприємства. *Економіка розвитку*. 2017. № 4 (84). С. 49–59.

36. Лысенко Ю.Г., Тимохин В.Н., Руденский Р.А. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: монографія. Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. 350 с.

37. Мельник О.М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2010. № 691. с. 188–192.

38. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: монографія. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 324 с.

39. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: монография / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Р.А. Руденский и др. Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. 350 с.

40. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Н. Сергєєвої. Запоріжжя: КПУ, 2011. 360 с.

41. Офіційний сайт бази даних «Сміда». URL: http://smida.gov.ua. (дата звернення: 03.10.2020).

42. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ : Знання, 2004. 654 с.

43. Баланович А. М. Механізм формування стратегії розвитку промислового підприємства. *Управління розвитком.* 2017. № 3-4 (189-190). С. 101–107.

44. Сергєєва Л.Н., Бакурова А.В. Концепція моделювання стійкості життєздатності соціально-економічних систем. URL : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_ Gum/Ek/2009_1-2/6.pdf. (дата звернення: 13.10.2020).

45. Сергєєва Л.Н., Бакурова А.В. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2009. 200 с.

46. Тимофеєв В. М., Єршова Н. Ю. Удосконалення системи оцінки стадії кризи підприємств машинобудування. *Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць.* 2008. Вип. 237: В 6т. Т.6. С. 110–120.

47. Чаговец Л. А., Молдавская Е. В. Информационная модель оценки финансовой составляющей экономической безопасности предприятия. *Бизнес-Информ.* 2007. № 12(3). С. 72–73.

48. Сохацька В.Г. Формування динамічної моделі прогнозування конкурентоспроможності продукції в умовах сезонного попиту. *Економіка і управління*. 2015. № 2. С. 79–85.

49. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. 3-е вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007 668 с.

50. Талавиря О. М. Аспекти розробки економічної стратегії розвитку підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2016. Серія Економіка. Випуск 1(47). Т.2. С. 335–339.

51. Тігова Т.М. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 408 с.

52. Johnson G., Scholes, R. Whittington K. Exploring corporate strategy. Eighth edition. England: Edinburgh Gate, Pearson Education Limited. 622 p.

53. Lee A. H., Chen H. I., Tong Y. H. Developing new products in a network with efficiency and innovation. *International Journal of Production Research.* Abingdon : Taylor & Francis, 2008. Vol. 46. Issue 17. P. 4687–4707.

54. Іщенко С.В., Литвиненко М.Р., Лафазан С.О. Вдосконалення системи діагностики рівня життєздатності промислового підприємства. *Ефективна економіка : електронне науково-фахове видання*. 2011. № 6. URL : http://www.economy.nayka.com.ua. (Дата звернення 13.09.2020).

55. Хоменко О. І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства. *Управління розвитком.* 2015. № 3 (181). С. 131–137.

56. Шило В.П., Ільїна С.Б., Барабанова В.В., Криштопа І.І. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник. Київ : Кондор, 2011. 429 с.

57. Штанько П.О. Економічна діагностика: курс. (консп.) лекцій для студ. спец. «економ. Підприємства». Київ : НУХТ, 2009. 159 с.

58. Шпілєвська Г.М. Механізм формування фінансової життєздатності підприємства на основі принципів організації життєздатних систем Стаффорда Біра. *Бизнес информ : наук. журнал.* 2010. № 5 (1). с.113–117.

59. Mintzberg H., Waters J.A. Of Strategies, Deliberate and Emergent. *Strategic Management Journal.* 1986. Vol. 3. P. 257–272.

60. Tayler W. The Balanced Scorecard as a Strategy-Evaluation Tool : The Effects of Implementation Involvement and a Causal-Chain Focus. *European Accounting Review. Brussels : EAA,* 2010. Vol. 85. Issue 3. P. 1095–1117.

61. Mintzberg H., Waters J. Of Strategies, Deliberate and Emergent. *Strategic Management Journal.* 1986. Vol. 3. P. 257–272.

62. Скібіцька Л.І., Матвєєв В.В., Щелкунов В.І., Подрєза С.М. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 584 с.

63. Tayler W. The Balanced Scorecard as a Strategy-Evaluation Tool : The Effects of Implementation Involvement and a Causal-Chain Focus. *European Accounting Review*. Brussels : EAA. 2010. Vol. 85. Issue 3. P. 1095–1117.

64. Cheng M., Humphreys M., Kerry A. The Differential Improvement Effects of the Strategy Map and Scorecard Perspectives on Managers' Strategic Judgments. *European Accounting Review*. Brussels : EAA, 2012. Vol. 87. Issue 3. P. 899–924.

65. Білик М.Д., Павловська О.В. Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : навч. посібн. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.

66. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : НікаЦентр, 2013. 528 с.

67. Поддерьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник URL : http:// books.efaculty.kiev.ua/finpd/2/r9/1.htm (дата звернення: 13.10.2020).

68. Качмарик Я.Д. Підходи до діагностики фінансового стану підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2010. Вип.20.2. С.174–178.

69. Міценко Н.Г. Діагностика стану господарської діяльності підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2011. Вип. 20.5. С.223–227.

70. Найденко О.Є. Методика діагностики стану внутрішнього середовища підприємства. *Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В.Даля.* 2005. №2 (84). С.162–170.

Декларація
академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Фірсова Інна Сергіївна, студентка 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування, освітньої програми «Фінанси і кредит»,
підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Діагностика життєздатності підприємства ТОВ «НВП «Енергомаш»

- відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;
- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;
- згоден/згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою* Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата_____ Підпис_____ ПІБ (студент) _____
Дата_____ Підпис_____ ПІБ (науковий керівник) _____