**Тема 2 «Діагностика конкурентоспроможності підприємства»**

**Практичне заняття № 2**

***Практичні завдання***

**Завдання 1.** Проведіть діагностику конкурентоспроможності підприємств. Дані отримані шляхом експертної оцінки, наведені в балах.

Таблиця 1. Вихідні дані

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристика | Вагомість | Підприємства | | |
| І | ІІ | ІІІ |
| Низькі витрати | 0,25 | 2 | 1 | 3 |
| Ділова репутація | 0,25 | 1 | 2 | 3 |
| Якість продукції | 0,2 | 3 | 1 | 2 |
| Сервісне обслуговування | 0,2 | 3 | 2 | 1 |
| Організація виробництва | 0,1 | 2 | 3 | 1 |

**Завдання 2.** За даними таблиці проведіть діагностику конкурентоспроможності підприємств.

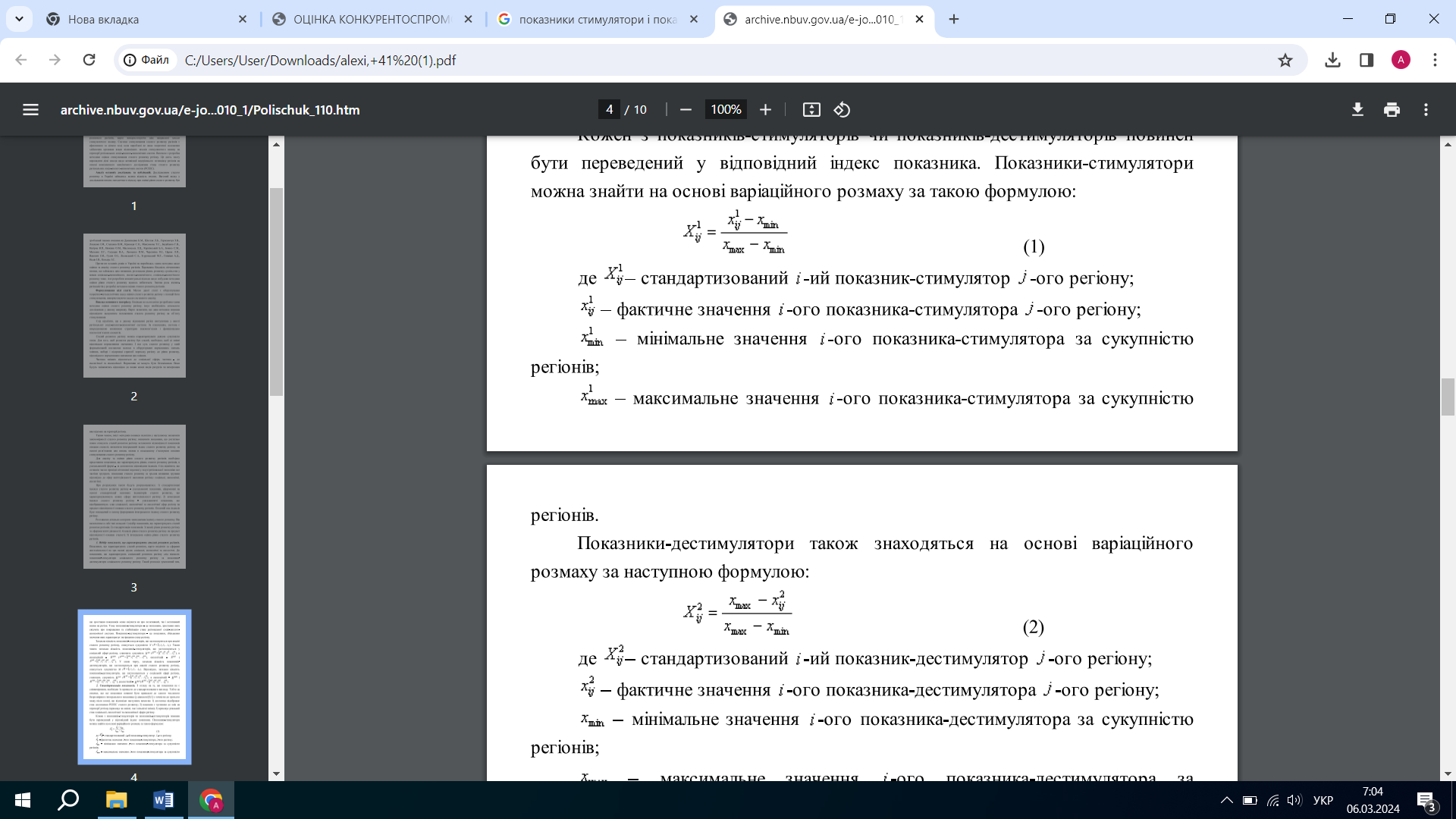
Таблиця 2. Вихідні дані

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Об’єкт діагностики | Вагомість | Показник підприємства | Показник конкурента |
| Рентабельність реалізації, % | 0,3 | 8,4 | 9,0 |
| Рентабельність капіталу, % | 0,2 | 3,6 | 3,2 |
| Тривалість операційного циклу, днів | 0,2 | 64 | 58 |
| Рівень торгової надбавки, % | 0,3 | 30 | 26 |

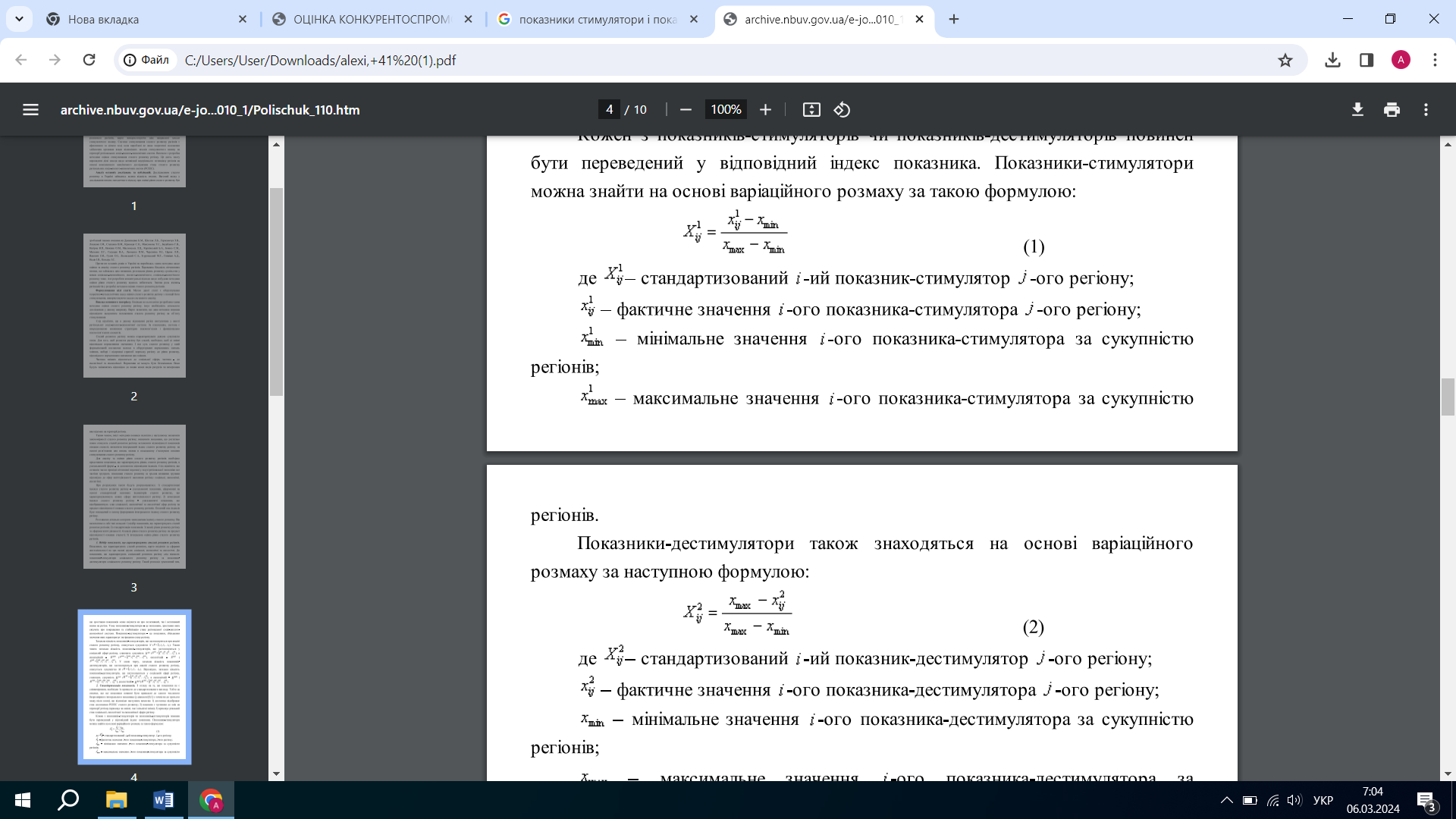
**Методичні рекомендації:**

Оскільки основні економічні показники вимірюються в різних одиницях, то в такому вигляді вони не можуть формувати одну величину. Тому переведемо їх у безрозмірний вигляд, застосовуючи такі формули

Для показників стимуляторів:



Для показників дестимуляторів:



Якщо скласти отримані таким чином безрозмірні показники, то сумарний показник не буде адекватно відображати конкурентоспроможність підприємства, адже при складанні не враховується значимість кожного показника. Тому для отримання інтегрального показника конкурентоспроможності необхідно знайти суму добутків нормованих значень помножених на коефіцієнти вагомості.

**Завдання 3.**

Проведіть діагностику рівня конкурентоспроможності підприємств.

Таблиця 3. Вихідні дані для діагностики конкурентоспроможності підприємств

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник |  | І | ІІ | ІІІ | ІV | V |
| Обсяг виробництва, тис. грн. | 0,1 | 5076 | 15495 | 172906 | 222253 | 52206 |
| Продуктивність праці | 0,15 | 133,58 | 108,36 | 1921,18 | 838,69 | 360,04 |
| Фондоозброєність | 0,05 | 168,39 | 55,63 | 52,9 | 206,93 | 87,29 |
| Фондовіддача | 0,05 | 1,95 | 0,8 | 36,32 | 4,05 | 4,12 |
| Валова рентабельність продажу, % | 0,15 | 41 | 0,3 | 19,98 | 13,57 | 3,8 |
| Фонд оплати праці, тис.грн. | 0,05 | 77,9 | 297,4 | 198 | 568,7 | 289,7 |
| Платоспроможність | 0,2 | 1,1 | 1,17 | 27,94 | 1,05 | 0,9 |
| Якість продукції, % | 0,15 | 90,2 | 82,3 | 93,2 | 89,9 | 87,8 |
| Кількість укладених угод на постачання, од. | 0,1 | 304 | 208 | 678 | 560 | 378 |

**Завдання 4.**

За допомогою методу портфельного аналізу здійсніть позиціювання видів товарів за матрицею БКГ та зробіть висновки про доцільність активізації випуску окремих видів продукції. Кондитерська фабрика Деліція є відомим вітчизняним виробником солодощів. Обсяг реалізації продукції у грошових одиницях і частка ринку підприємства та найбільшого конкурента за кожним видом продукції наведені в таблиці.

Таблиця 4. Обсяги продажів за напрямками діяльності кондитерської фабрики «Деліція»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Види продукції | Обсяг реалізації, тис. грн | Частка ринку, % | | Темп зростання ринку, % |
| підприємства | конкурента |
| 1 | Цукерки | 1819 | 23 | 17 | 15 |
| 2 | Тістечка | 440 | 15 | 28 | 18 |
| 3 | Торти | 110 | 7 | 27 | 10 |
| 4 | Пряники | 1770 | 19 | 9 | 5 |
| 5 | Печиво | 320 | 23 | 10 | 9 |
| 6 | Вафлі | 154 | 4 | 7 | 3 |
| 7 | Коржі для торта | 960 | 20 | 18 | 11 |
| 8 | Цукерки | 1560 | 14 | 16 | 16 |
| 9 | Святкові набори | 1600 | 15 | 10 | 13 |