

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
економіки підприємства
та організації бізнесу
Протокол № 2 від 29.08.2023 р.

ПОГОДЖЕНО

Проректор з навчально-методичної роботи



Каріна НЕМАШКАЛЮ

БІЗНЕС ДІАГНОСТИКА

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність	051 «Економіка»
Освітній рівень	другий (магістерський)
Освітня програма	Економіка бізнесу

Статус дисципліни	обов'язкова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Розробники:
к.е.н., доцент
к.е.н., доцент

Марина МАРТІЯНОВА

Галина СЕЛЕЗНЬОВА

Завідувач кафедри
економіки підприємства та
організації бізнесу

Тетяна ВЛАСЕНКО

Гарант програми

Тетяна ВЛАСЕНКО

Харків
2023

ВСТУП

В сучасних умовах національної економіки підвищення ефективності функціонування та посилення ринкових позицій підприємства у конкурентній боротьбі вимагають комплексного дослідження усіх аспектів його діяльності. Така діагностика стану суб'єкта господарської діяльності дозволяє виявити проблеми функціонування, приховані резерви та перспективні напрямки удосконалення використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів з урахуванням економічних, соціально-демографічних, науково-технічних та інших тенденцій.

Навчальна дисципліна "Бізнес діагностика" є обов'язковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців другого (магістерського) освітнього рівня спеціальності 051 "Економіка", освітньої програми "Економіка бізнесу" для всіх форм навчання.

Метою навчальної дисципліни "Бізнес діагностика" є формування системи знань і практичних навичок із методології щодо проведення комплексної бізнес діагностики діяльності підприємства та розробка на основі її результатів заходів щодо підвищення ефективності його діяльності.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності
PH7	СК1, СК3, СК4, СК7
PH8	ЗК2, СК3
PH11	ЗК8, СК1, СК5, СК6, СК7
PH12	ЗК2, СК1, СК3, СК5, СК7
PH14	СК5, СК6, СК8

де, PH7. Обирати ефективні методи управління економічною діяльністю, обґрунтовувати запропоновані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень.

PH8. Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.

PH11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

PH12. Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризику.

PH14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

ЗК2. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК8. Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.

СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим компетентності управлінських рішень.

СК3. Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки.

СК4. Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.

СК5. Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.

СК6. Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК8. Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Методологія проведення бізнес-діагностики підприємства та діагностування фінансових, виробничих та маркетингових аспектів підприємницької діяльності

Тема 1. Базові теоретичні положення бізнес-діагностики підприємства

1.1 Загальне визначення сутності бізнес-діагностики

Підходи до визначення категорії бізнес-діагностики. Її мета, завдання та принципи. Роль бізнес-діагностики у діяльності підприємств в Україні та світі.

1.2 Необхідність проведення бізнес-діагностики. Планування діагностичних заходів

Визначення передумов та необхідності проведення бізнес-діагностики на підприємстві. Основні причини вдавання до діагностичних заходів.

Складові бізнес-діагностики підприємства. Перелік основних заходів з діагностування стану підприємства. Підхід до планування бізнес-діагностики на підприємстві у якості незалежного проекту.

1.3 Залучення зовнішніх або внутрішніх консультантів до проведення бізнес-діагностики

Особливості залучення внутрішніх консультантів. Їх переваги та недоліки. Особливості залучення зовнішніх агентів до діагностування стану підприємства. Переваги, недоліки та ризики пов'язані із використанням аутсорсингу. Комплексна бізнес-діагностика підприємства на основі залучення як внутрішніх так і зовнішніх консультантів.

Тема 2. Діагностування стратегічного планування та оперативного управління на підприємстві

2.1 Основні аспекти стратегічного планування на підприємстві

Сутність та структура стратегічного планування. Особливості стратегічного планування. Ключові етапи процесу стратегічного планування на підприємстві. Механізм та методи розробки стратегічних планів на підприємстві.

2.2. Особливості оперативного управління господарською діяльністю підприємства

Поняття, сутність та роль оперативного управління в діяльності підприємства. Принципи побудови системи оперативного управління на підприємстві. Особливості планування, підготовки та організації оперативного управління функціональними сферами діяльності підприємства. Система прийняття рішень на підприємстві.

2.3. Механізм оцінки ефективності стратегічного та оперативного планування на підприємстві

Вимоги до стратегічного планування та оперативного управління. Особливості збору інформації щодо стратегічного планування та оперативного управління на підприємстві, а також їх аналізу.

Тема 3. Аналіз фінансового стану підприємства

3.1. Сутність фінансового аналізу підприємства

Визначення, мета та завдання фінансового аналізу. Структура аналізу фінансового стану підприємства. Джерела інформації для проведення фінансового аналізу підприємства та їх особливості.

3.2. Методи визначення фінансового стану підприємства

Механізм проведення вертикального та горизонтального аналізу. Система показників та коефіцієнтів, а також алгоритми їх розрахунку. Метод зведення та групування. Аналіз та прогнозування трендів. Факторний та кореляційний аналіз.

Тема 4. Визначення ефективності виробничо-технологічної системи підприємства

4.1. Особливості формування виробничо-технологічної системи підприємства

Принципи планування та організації виробничої діяльності на підприємстві. Особливості формування технологічної бази підприємства. Структура виробничо-технологічної бази підприємства. Складові виробничого потенціалу.

4.2. Методологічні основи оцінки стану та ефективності функціонування виробничо-технологічної системи підприємства.

Якісна та кількісна оцінка ефективності виробничої системи та її стану. Підходи до визначення рівню технологічного забезпечення підприємства. Показники стану та ефективності використання виробничих фондів підприємства. Оцінка виробничого потенціалу підприємства.

Тема 5. Діагностування маркетингової системи підприємства

5.1. Визначення маркетингової системи підприємства

Сутність маркетингового підходу до управління підприємством. Поняття маркетингової системи підприємства. Структура маркетингової системи та її функції.

5.2. Комплекс маркетингу

Товарна політика підприємства. Ціноутворення та цінова політика. Політика розподілу товару. Особливості просування продукції на ринку.

5.3. Методи оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства

Механізм аналізу маркетингової діяльності підприємства за комплексом маркетингу. Кількісні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства. Методики якісної оцінки маркетингової діяльності підприємства. Визначення рівню маркетингового потенціалу підприємства

Змістовий модуль 2. Діагностування управління людськими ресурсами та розробка рекомендацій за результатами комплексної діагностики

Тема 6. Аналіз системи управління персоналом

6.1. Особливості управління персоналом підприємства

Визначення управління персоналом. Місце кадрового управління в системі сучасного менеджменту. Принципи та методи побудови системи управління персоналом. Основи кадрової політики підприємства.

6.2. Визначення ефективності управління персоналом

Аналіз системи мотивації на підприємстві. Оцінка якісного складу робочої сили. Розрахунок показників продуктивності праці. Визначення показників руху робочої сили. Аналіз інноваційного потенціалу працівників підприємства.

Тема 7. Визначення стану логістичної системи підприємства

7.1. Особливості створення логістичних систем на підприємстві

Визначення логістики та принципів її утворення. Види логістичних систем. Характеристика основних методів логістики.

7.2. Основні показники логістики

Алгоритм розрахунку середнього запасу на складі та долі запасів в обігу. Визначення параметрів товарообігу, готовності до поставки, витрат на пов'язаний капітал. Визначення логістичних витрат на одиницю товарообігу.

Визначення дисципліни поставок та роботи складу.

Тема 8. Розробка заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства та посилення позицій на ринку

8.1. Реалізація прихованих резервів підприємства

Особливості визначення резервів підприємства на основі бізнес-діагностики. Можливі напрямки заходів з реалізації прихованих резервів.

8.2. Заходи з підвищення ефективності діяльності підприємства.

Визначення загальної ефективності діяльності підприємства та виділення «слабких місць». Основні напрямки підвищення ефективності діяльності. Особливості розробки комплексних планів з покращення показників діяльності підприємства.

8.3. Посилення позицій на ринку.

Особливості визначення ринкових позицій та перспектив підприємства на основі бізнес-діагностики. Основні напрямки посилення ринкових позицій підприємства.

Перелік практичних (семінарських) занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) занять / завдань

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Семінарське заняття 1	Особливості проведення бізнес-діагностики
Тема 2. Практичне завдання 1	Діагностування стратегічного планування на підприємстві
Тема 3. Практичне завдання 2	Діагностика оперативного управління підприємства
Тема 4. Практичне завдання 3	Фінансовий аналіз стану підприємства
Тема 5. Практичне завдання 4	Оцінка стану виробничо-технологічної системи підприємства
Тема 6. Практичне завдання 5	Аналіз ефективності системи управління персоналом на підприємстві
Тема 7. Практичне завдання 6	Дослідження логістичної системи підприємства
Тема 8. Практичне завдання 7	Розробка комплексу заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства та посилення його позицій на ринку

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1 - 8	Вивчення лекційного матеріалу та нормативної бази України
Тема 1	Підготовка до семінарського заняття
Тема 2 - 8	Підготовка до практичних занять
Тема 3, 4, 6, 8	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань
Тема 1 - 8	Підготовка до екзамену

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Методи навчання та викладання

У процесі викладання навчальної дисципліни «Бізнес діагностика» для реалізації визначених компетентностей освітньої програми та активізації освітнього процесу на лекційних/практичних заняттях передбачено застосування таких методів навчання як: проблемні лекції (тема 1), міні-лекції (тема 2), кейс-технології (тема 2, 6, 7), робота в малих групах (тема 3, 4, 6, 7), аналітичні та синтетичні методи (тема 2, 3, 4, 6), мозкові атаки (тема 5, 8), презентації результатів (тема 8).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: Індивідуальні навчально-дослідні завдання (20 балів), експрес-опитування (10 балів); письмова контрольна робота (10 балів), колоквиум (20 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Другий (магістерський) рівень вищої освіти
Спеціальність «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка бізнесу».
Семестр I
Навчальна дисципліна "Бізнес діагностика"

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове). (15 балів)

1. Встановіть відповідність між видом діагностики та його визначенням:

Вид діагностики	Визначення
1) Експрес-діагностика 2) Комплексна діагностика	А) докладне аналітичне дослідження, що дає глибоке розуміння поточної ситуації та є основою для розробки як стратегії перетворень у розглянутих сферах діяльності, так і переліку конкретних заходів для досягнення запланованих результатів; Б) коротке дослідження різних аспектів діяльності підприємства з метою виявлення проблемних галузей і одержання попередніх оцінок поточного стану

2. Моніторинг – це:

А) припускає зіставлення взаємозалежних показників господарської діяльності з метою з'ясування і виміру їх взаємного впливу, а також визначення резервів підвищення ефективності виробництва та виявлення «вузьких місць» у вирішенні окремих питань;

Б) дозволяє виявити і структурувати сильні та слабкі сторони підприємства, існуючі загрози, невикористані можливості; сформулювати проблемне поле підприємства;

В) дає можливість охарактеризувати одне явище через інше, дозволяє оцінити роботу підприємства, визначити відхилення від планових показників, встановити їх причини і виявити резерви;

Г) постійне, систематизоване, детальне, поточне спостереження за фінансово-господарським станом підприємства;

Д) метод, за яким порівнюються характеристики конкретного об'єкта та еталонного, кращого.

3. Середовище, що представлено значною кількістю самостійних підприємств, які прагнуть зміцнити свої конкурентні позиції, залучаючи покупців пропозицією кращих умов продажу в порівнянні з конкурентами – це _____.

4. Аналітична діагностика – це:

А) дозволяє одержати інформацію про об'єкт діагнозу шляхом імітаційного моделювання;

Б) процес встановлення діагнозу безконтактними методами за допомогою маркетингової, статистичної інформації і використання методів конкурентного аналізу, типологій, аналізу конкурентних карт – ретроспективних і перспективних;

В) базується на інформації, отриманій контактними методами, за допомогою проведення спеціальних експертних і соціально-економічних опитувань у ході польових досліджень.

5. Встановіть послідовність етапів експертної діагностики конкурентного середовища за методикою А. А. Томпсона і А. Дж. Стрікланда:

А) прогнозування найбільш ймовірних кроків стратегічних конкурентів;

Б) визначення факторів або сил, що визначають рівень конкуренції на ринку та ознак їх прояву, і характеру змін у структурі конкурентних сил;

В) встановлення ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі;

Г) визначення та оцінка основних характеристик ринку продукту (послуги), на якому працює або планує діяти підприємство;

Д) прийняття остаточного рішення щодо привабливості галузі найближчим часом і в довгостроковій перспективі;

Е) визначення підприємств з найсильнішими та найслабшими конкурентними позиціями;

Є) визначення конкурентних сил, що діють у галузі та їх впливу на ситуацію в галузі.

6. Технічні параметри – це:

А) визначають рівень витрат на виробництво і ціни споживання через витрати на покупку, обслуговування, експлуатацію, утилізацію товару;

Б) визначають відповідність товару встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлені законодавством та іншими нормативними документами;

В) характеристика технічних і фізичних властивостей товару, що визначають особливості галузі і способи його використання, а також функції, що виконує товар у процесі його застосування.

7. Інтегральний показник якості продукції визначається за такими типовими показниками:

А) призначення;

Б) якість гарантійного обслуговування продукції;

В) естетичність (дизайн);

Г) юридична надійність виробника;

Д) ергономічність;

Е) фінансова стійкість виробника;

Є) стандартизація та уніфікація;

Ж) якість інформації про продукцію.

8. Експертне консультування – це:

А) консультант, постійно взаємодіючи з клієнтом, оцінює його ідеї, пропозиції, проводить за його сприянням аналіз проблем і підготовку рішень, допомагаючи клієнту самому знайти проблеми та визначити шляхи її вирішення;

Б) консультант виконує діагностування, пропонує рішення та рекомендації щодо їх впровадження;

В) консультант не тільки збирає ідеї, аналізує рішення, але й надає клієнту відповідну теоретичну та практичну допомогу в форму лекцій, семінарів, тренінгів.

9. Встановити відповідність між основними методами одержання інформації та їх характеристиками:

Метод одержання інформації	Характеристика методу
1) Кабінетні дослідження 2) Самодіагностика 3) Діагностичне інтерв'ю 4) Діагностичне спостереження	А) оцінка відібраними керівником підприємства співробітниками стану різних систем і підсистем підприємства на предмет відповідності поставленим цілям і задачам, наявності необхідних ресурсів, за допомогою різних методів і процедур; Б) знайомство з зовнішніми проявами діяльності підприємства, роботою співробітників в офісах, на виробництві, присутність на нарадах, презентаціях тощо; В) робота з бухгалтерськими документами, статистичною та іншою внутрішньою інформацією; Г) бесіди з керівниками і фахівцями підприємства, експертами про їх розуміння проблем і шляхи їх вирішення, анкетні опитування працівників підприємства

10. Експрес-діагностика – це:

А) побудова та аналіз системи взаємопов'язаних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства з точки зору її відповідності оперативним цілям бізнесу;

Б) побудова та аналіз системи взаємопов'язаних показників, які характеризують ефективність фінансової діяльності з точки зору її відповідності стратегічним цілям бізнесу;

В) поточна аналітична діяльність та контроль обмеженої кількості показників, які характеризують результати діяльності, щодо оперативного виявлення недоліків та визначення негативних тенденцій погіршення операційної ефективності підприємства.

11. Звітний документ, що являє собою перелік ресурсів підприємства і джерел їх виникнення у вартісній оцінці на конкретну звітну дату – це ____

12. Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує:

А) здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок більш ліквідної частини поточних активів (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, непрострочена дебіторська заборгованість і готова продукція на складі);

Б) здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок вільних коштів і короткострокових фінансових вкладень;

В) здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок усіх поточних активів.

13. Мета аналізу самофінансування полягає:

А) оцінці здатності підприємства приносити дохід на вкладені в поточну діяльність кошти;

Б) оцінці здатності підприємства приносити дохід на вкладений капітал;

В) визначенні, наскільки ефективно підприємство використовує джерела збільшення власного капіталу та наскільки раціонально розпоряджається власними коштами;

Г) оцінці здатності підприємства вчасно в повному обсязі виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів.

14. Встановити послідовність стадій кризи у порядку її наростання:

А) поява збитковості виробництва;

Б) стан гострої неплатоспроможності: немає можливості профінансувати навіть скорочене відтворення та платежі за попередніми зобов'язаннями;

В) практична відсутність власних коштів у підприємства (значна частина оборотних коштів спрямовується на погашення збитків і обслуговування кредиторської заборгованості);

Г) падіння граничної ефективності капіталу, показників ділової активності підприємства, зниження рентабельності та обсягів прибутку, внаслідок чого погіршується фінансовий стан підприємства, скорочуються фінансові можливості розвитку.

15. Кланова культура:

А) організація, що концентрує увагу на зовнішніх позиціях у сполученні з високою гнучкістю й індивідуальністю підходів до людей;

Б) організація, що концентрує увагу на внутрішній підтримці у сполученні з необхідною стабільністю і контролем;

В) організація, що концентрує увагу на гнучкості в прийнятті рішень усередині організації, турботі про людей і гарному ставленні до споживачів;

Г) організація, що концентрує увагу на зовнішніх позиціях у сполученні з необхідною стабільністю і контролем.

Завдання 2 (діагностичне). (10 балів)

За даними, наведеними в табл. 1, визначити поточний рівень конкурентоспроможності підприємства за «багатокутником» (з урахуванням вагомості показників – визначити самостійно) та оцінити його в майбутньому з урахуванням наступних змін.

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки конкурентоспроможності товарів

Показник конкурентоспроможності товару	Абсолютні значення показників		
	за нормативом	для товару від іншого виробника	для товару, що оцінюється
Інтегральний показник якості товару за нормативний термін служби (10 років), одиниця корисного ефекту	15500	16400	14000
Ціна товару, грош. од.	900	950	820
Інтегральний показник якості сервісу споживачів товару, частки одиниці	1,0	0,98	0,9
Витрати на експлуатацію товару за 10 років, грош. од.	5000	4750	7200

Підприємство планує за рахунок використання у виробництві нових матеріалів довести корисний ефект від споживання свого товару до рівня стандарту та скоротити експлуатаційні витрати споживача на 15%. Зробити висновки.

Завдання 3 (діагностичне). (15 балів)

Користуючись даними табл. 2, зробити висновки щодо платоспроможності підприємства.

Таблиця 2

Оцінка ліквідності підприємства, тис. грош. од.

Найменування позиції	Звітні дати		
	01.01.20XX	01.01.20XX	01.01.20XX
Виробничі запаси	996 900	2 609 300	3 299 900
Незавершене виробництво	180 900	308 200	450 200
Готова продукція	991 900	1 958 400	3 730 800
Дебіторська заборгованість	154 600	5 891 700	18 793 000
Аванси постачальникам	154 000	90 000	125 100
Грошові кошти	77 500	1 735 100	720 000
Інші оборотні активи	1 717 900	515 600	569 400

Короткострокові кредити	186 800	122 100	0
Кредиторська заборгованість	844 100	2 750 100	13 882 900
Аванси покупців	131 200	1 930 100	34 604
Розрахунки з бюджетом	173 700	266 600	574 100
Розрахунки з персоналом	115 200	154 000	177 700
Інші поточні пасиви	290 100	652 400	5 434 300

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та організації бізнесу протокол № ____ від «__» _____ 20__ р.

Екзаменатор

к.е.н., доц. Мартіянова М. П.

Зав. кафедрою

д.е.н., проф. Власенко Т. А.

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (тестове). (15 балів)

За кожний правильний тест – 1 бал.

Завдання 2 (діагностичне). (10 балів)

2 – правильне представлення та використання методичного апарату (зокрема формул);

6 – розрахунок показника конкурентоспроможності кожного виробу на основі вихідних даних;

2 – наявність висновку щодо рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;

Завдання 3 (діагностичне). (15 балів)

7 – розрахунок коефіцієнтів ліквідності;

7 – розрахунок усіх показників платоспроможності;

1 – наявність висновку щодо рівня платоспроможності підприємства за досліджуваний період.

Рекомендована література

Основна

1. Атюшкіна В.В. Економічна діагностика: навч. посібн. / В.В. Атюшкіна, Я.В. Бурко, Р.А. Галагаш. - К.: Аграр Медиа Груп, 2018. – 234 с.

2. Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посібн. / Т.А. Городня . – Львів: Магнолія 2006, 2021. – 284 с.

3. Дикань В.Л. Економічна діагностика: Підручник / В. Л. Дикань, І. В. Токмакова, В. О. Овчиннікова та ін. – Харків: УкрДУЗТ, 2022. – 284 с.

Додаткова

5. Берест М. М. Діагностика розвитку кризових явищ на підприємстві з використанням методу таксономічного аналізу / М. М. Берест, М. К. Бобро // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2021. – Випуск 6 (33). – С. 63-70. – Електронний ресурс. Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27804>

6. Іпполітова І. Я. Оцінювання збалансованості бізнес-портфеля підприємства / І. Я. Іпполітова, М. М. Салун // Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця : матеріали міжнар. науково-практ. конф., 30-31 лист 2020 р. : тези допов. – Харків : ДІСА ПЛЮС, 2020. – С. 62–63. Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/24608>

7. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика. Навчальний посібник для ВНЗ (рек. МОН України) : навч. посібн. / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майрова. – Львів: Новий світ-2000, 2021. – 452с.

8. Косова Т. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібн. / Т. Косова, П. Сухарев, Л. Ващенко, І. Гречина, Н. Деєва – К.: Центр учбової літератури, 2019. - 528 с.

9. Кривобок К. В. Методичний підхід до діагностики впливу зовнішнього середовища на адаптивність / К. В. Кривобок // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». - 2018. – № 2(44). Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/19690>

10. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид. [текст]: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. К.: Центр учбової літератури, 2019. - 456 с.

11. Мулик Т. О., Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. *Modern Economics*. 2019. № 17(2019). С. 158-164. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25).

12. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посіб. / За ред. О. М. Полінкевич, Л.В. Шостак. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. - 312 с.

13. Синькевич Н.І. «Економічний аналіз»: Курс лекцій. – Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018 р. – 97 с.

14. Черниш С.С. Економічний аналіз : навчальний посібник / Черниш С. С. – К. : ЦУЛ. – 2019. – 312 с.

Інформаційні ресурси

15. Сайт ПНС ім. С. Кузнеця. Методичне забезпечення з навч. дисципліни «Бізнес діагностика» [Електронний ресурс] / М. П. Мартіянова, Г. О. Селезньова. – Режим доступу : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4921>