

В.М. Чубай (Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів, Україна)

НЕДОЛІКИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ: НАУКОВИЙ І ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ*

У статті досліджено інструментарій економічного аналізу, який найчастіше використовується на промислових підприємствах у процесі обґрунтування стратегічних і тактичних управлінських рішень, виявлено недоліки цього інструментарію та запропоновано способи їх усунення.

Ключові слова: інструментарій економічного аналізу різних об'єктів, недоліки інструментарію економічного аналізу.

Форм. 4. Табл. 4. Літ. 18.

В.Н. Чубай (Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львовская политехника», г. Львов, Украина)

НЕДОСТАТКИ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ: НАУЧНЫЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

В статье исследован инструментарий экономического анализа, который чаще всего используется на промышленных предприятиях в процессе обоснования стратегических и тактических управленческих решений, выявлены недостатки этого инструментария и предложены способы их устранения.

Ключевые слова: инструментарий экономического анализа разных объектов, недостатки инструментария экономического анализа.

V.M. Chubai (Institute of Economics and Management, National University "Lviv Polytechnics", Lviv, Ukraine)

DRAWBACKS OF THE TOOLKIT FOR ECONOMIC ANALYSIS AND THE WAYS TO OVERCOME THEM: SCIENTIFIC AND PRACTICAL ASPECTS

The article studies the toolkit for economic analysis, which is mostly applied at industrial enterprises during the process of grounding strategic and tactical managerial decisions. Drawbacks of this toolkit are revealed and the ways to overcome them are offered.

Keywords: toolkit for economic analysis of various objects; drawbacks in the toolkit for economic analysis.

Постановка проблеми. Наукові економічні дослідження, навчальні комплекси з економічних дисциплін, економічні процеси на макро- та мікрорівні повинні розвиватись, враховуючи досягнення, які існують в кожній з цих площин, для подолання найважливіших проблем економіки. Однак на сьогодні наука, освіта та практика у сфері економіки не інтегруються для цих цілей, унаслідок чого наукові розробки не підтверджуються на практиці, в навчальний процес новітні дослідження впроваджуються зі значним запізненням тощо. Це призводить до суттєвих негативних наслідків – прийняття неправильних управлінських рішень як на рівні підприємств, так і регіонів і країни (неправильний вибір стратегій розвитку, формування неоптимальних виробничих програм у розрізі видів продукції, видача кредитів і надання державних

* статтю підготовлено на основі доповіді на V Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми економіки 2011» (9 грудня 2011 р., Національна академія управління, м. Київ).

замовлень ненадійним, фінансово нестійким суб'єктам підприємницької діяльності тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розробки й удосконалення інструментарію економічного аналізу займалися зокрема такі науковці, як М.А. Болюх [3], А.Г. Загородній [9], Г.І. Кіндрацька [9], М.О. Кизим [8], О.Г. Мельник [11], Є.В. Мних [12], Г.В. Савицька [16] та інші. Зосередимо увагу на тих інструментах економічного аналізу, які найчастіше використовуються на промислових підприємствах для обґрунтування стратегічних і тактичних управлінських рішень й активно досліджуються науковцями. Це інструментарій економічного аналізу конкурентоспроможності продукції, точки беззбитковості, ефективності використання ресурсів підприємства, його фінансового стану, оптимальності інвестиційного проекту серед переліку альтернатив, загрози банкрутства підприємства, його конкурентоспроможності, привабливості ринків, економічних ризиків, потенціалу підприємства (в т.ч. інноваційного).

На сьогодні, аналізуючи конкурентоспроможність продукції, часто не враховують, що аналогічні види продукції різних виробників можуть:

- бути розраховані на різні терміни використання (час ефективної експлуатації) або на різну граничну кількість певних операцій, які можна виконати з використанням конкретного виду продукції, що впливає на її ціну та величину експлуатаційних витрат;

- бути розраховані на різні види енергоресурсів і витратних матеріалів, що мають неоднакову вартість, яка по-різному змінюється протягом періоду використання продукції;

- потребувати періодичної заміни певних комплектуючих, вартість яких суттєво коливається залежно від їх виробника;

- підпадати під систему різноманітних знижок на придбання та сервісне обслуговування продукції;

- по окремих параметрах мати кількісні або якісні значення, які перевищують у декілька разів максимально необхідні значення цих параметрів для найвимогливішого покупця;

- мати різні додаткові технічні параметри та функціональні можливості;

- бути призначеними для споживачів різних сегментів, у яких є різні критерії при придбанні продукції (низька ціна, висока якість, престиж торговельної марки тощо). Тобто один і той ж вид продукції може бути конкурентоспроможним в одному сегменті ринку та неконкурентоспроможним в іншому.

Крім того, деякі існуючі формули визначення рівня конкурентоспроможності не дають змоги отримати достовірний результат. Для підтвердження нашої позиції щодо некоректності найпоширенішої [3; 4; 13; 18] в Україні методики визначення рівня конкурентоспроможності продукції наводимо розрахунок на основі умовного прикладу (табл. 1).

За даними табл. 1 проводимо визначення рівня конкурентоспроможності продукції за найпоширенішими [3; 4; 13; 18] в Україні формулами (1–3):

$$I_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{P_i^{\text{н}}}{P_i^{\text{к}}} \times a_i \right) = \frac{4}{1} \times 0,2 + \frac{4}{1} \times 0,1 + \frac{4}{1} \times 0,1 + \frac{4}{1} \times 0,1 + \frac{1}{4} \times 0,2 + \frac{1}{4} \times 0,1 + \frac{1}{4} \times 0,1 + \frac{1}{4} \times 0,1 = 2,125; \quad (1)$$

$$I_{EP} = \frac{(Ц_n + EB_n)}{(Ц_k + EB_k)} = \frac{2500}{2500} = 1; \tag{2}$$

$$K_n = \frac{I_{TP}}{I_{EP}} = \frac{2,125}{1} = 2,125, \tag{3}$$

де I_{TP} – груповий показник конкурентоспроможності продукції за технічними параметрами; I_{EP} – груповий показник конкурентоспроможності продукції за економічними параметрами.

Таблиця 1. Інформація для підтвердження некоректності найпоширенішої в Україні методики визначення рівня конкурентоспроможності продукції, авторська розробка

Групи показників	Технічні параметри (P _i)								Економічні параметри	
	1	2	3	4	5	6	7	8	Ціна (Ц)	Експлуатаційні витрати (EB)
Технічні (P _i ^н , в різних одиницях виміру залежно від параметра) та економічні (Ц _н + EB _н , грн.) параметри певної моделі конкретного виду продукції підприємства	4	4	4	4	1	1	1	1	2000	500
Технічні (P _i ^к , в різних одиницях виміру залежно від параметра) та економічні (Ц _к + EB _к , грн.) параметри певної моделі конкретного виду продукції конкурента	1	1	1	1	4	4	4	4	2000	500
Коефіцієнти вагомості (α) технічних параметрів продукції для покупця, частки одиниці	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	x	x

Результати нескладних розрахунків ілюструють, що ці формули не мають достатнього економічного підґрунтя, а використання отриманих результатів може призвести до прийняття хибних управлінських рішень. З розрахунків видно, що за формулами (1–3) отримано неправильний результат, який свідчить про значну конкурентоспроможність продукції підприємства щодо продукції конкурента ($K_n = 2,125$), в той час як насправді ці дві моделі продукції є однакового рівня конкурентоспроможності (серед восьми технічних параметрів чотири мають кращі значення у продукції підприємства, а чотири такої ж вагомості для покупця – навпаки, у продукції конкурента, при однаковій ціні та експлуатаційних витратах), а показник K_n повинен дорівнювати одиниці.

На сьогодні визначення точки беззбитковості (в натуральних одиницях) шляхом ділення загальних постійних витрат на різницю між ціною і змінними витратами на одиницю продукції, з урахуванням низки існуючих припущень (зокрема, однакові постійні витрати для будь-якого обсягу виробництва, ціни на продукцію не змінюються з часом тощо) [14], вже не дає змоги прийняти управлінському персоналу оптимальне рішення, оскільки, використовуючи вищезазначену формулу, можна отримати тільки дуже приблизний результат. Так, у процесі розрахунку точки беззбитковості економістами часто не враховується той факт, що на кожному промисловому підприємстві є відсоток бракованої продукції, на виробництво якої витрачаються ресурси, але вона не

принносить в майбутньому очікуваного доходу. Також при достатньо тривалому циклі виробництва продукції здебільшого не враховується вплив інфляції, яка унеможлиблює звичайне арифметичне порівняння понесених витрат і отриманих доходів у межах років. Для визначення обсягів, за яких буде досягнута беззбитковість, на сьогодні й надалі використовують незмінну величину постійних витрат, хоча в реальності більшість постійних витрат все ж змінюються залежно від кількості змін, у які буде здійснюватись виробництво, потужності виробничих основних засобів, інтенсивності їх використання та періодичності налагодження (обслуговування, ремонту тощо), особливостей технологічного процесу тощо. Таке неврахування призводить до визначення нереалістичної точки беззбитковості і може спричинити суттєві недоліки в процесі складання планів розвитку підприємства та їх виконання.

При оцінюванні ефективності використання ресурсів (людських, матеріальних тощо) та основних засобів підприємства існує низка неврахувань. Зокрема, на сьогодні поширений розрахунок продуктивності праці без врахування технологічних особливостей виробництва продукції, рівня його автоматизації, специфіки виду діяльності тощо. Також виникає неузгодженість при визначенні рівня фондівдачі й оберненого до неї показника – фондомісткості. В літературі і нормативних документах розрахунок фондомісткості здебільшого пропонують здійснювати як відношення середньої величини залишкової вартості основних засобів до чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг. Однак якщо залишкова вартість основних засобів більша за обсяги реалізації, то значення показника фондомісткості буде вищим за одиницю, що не є типовим, наприклад, для близького по суті показника – матеріаломісткості. Крім того, при використанні найпоширенішої формули [3; 10] визначення фондівдачі часто можна отримати неадекватні результати, оскільки періодичне введення в експлуатацію дороговартісних новітніх високотехнологічних виробничих основних засобів (в процесі їх оновлення) призводитиме до різкого падіння рівня фондівдачі, а подальше використання фізично і морально зношених засобів виробництва – до постійного зростання значення цього показника (за умови відсутності суттєвого зростання величини отримуваних чистих доходів). Тобто без додаткового глибшого аналізу багато користувачів інформації будуть введені в оману такою динамікою цього показника. Аналізуючи зміну рівня фондівдачі, необхідно пам'ятати, що в епоху інновацій, жорсткої конкуренції та частих кризових процесів прийняття рішення про високотехнологічну модернізацію виробництва часто не пов'язане з прагненням збільшити обсяги виробництва й реалізації продукції. Оскільки на сьогодні промислові підприємства часто змушені оновлювати основні засоби, щоб зменшити витрати (за рахунок меншого енергоспоживання, зменшення обсягів бракованої продукції та відходів тощо) і мати змогу виробляти не менш якісну продукцію, ніж конкуренти, щоб не бути витісненими з ринку взагалі.

На основі аналізу фінансового стану, що часто здійснюється тільки на основі річної фінансової звітності, інвесторами приймаються рішення про капіталовкладення, акціонерами – про напрями розвитку підприємства і використання прибутку, банківськими установами – про надання кредитів тощо. В праці О.Г. Мельник [11] ґрунтовно досліджено недоліки методик

визначення показників фінансового стану й запропоновано обґрунтовані рекомендації щодо їх усунення. До найпоширеніших проблем, з якими зіштовхуються на практиці при аналізі фінансового стану, слід віднести такі: однакові за своєю суттю показники мають часто різні назви в різних наукових працях і нормативних актах; для визначення одного й того ж показника в різних наукових джерелах і законодавчо-нормативних актах пропонуються неоднакові формули; відсутність науково обґрунтованих єдиних нормативних значень показників фінансового стану навіть у розрізі видів діяльності тощо.

Варто також зазначити, що одним із суттєвих недоліків є неадекватність реальності значень низки показників ділової активності підприємства (зокрема, коефіцієнтів оборотності виробничих запасів, дебіторської заборгованості тощо), рентабельності (зокрема, рентабельності активів), визначених за найпоширенішими в Україні методиками [1; 2; 10]. Однією з причин такої ситуації є використання в знаменнику формул (пп. 12, 13 і 16 табл. 2) середньорічного значення вартості відповідних активів чи величини заборгованостей, визначеного здебільшого на основі їх сальдо на початок і кінець року (відображеного в балансі (форма №1)), яке не дає уявлення про реальні масштаби змін цих об'єктів протягом року (табл. 2).

Аналізуючи коефіцієнти оборотності виробничих запасів (п. 12 табл. 2) та середню тривалість обороту виробничих запасів (п. 14 табл. 2) за 2010–2011 рр., можна побачити, що їх значення не змінились, оскільки на початок і кінець року у підприємства лише знаходився резервний залишок виробничих запасів на суму 100 тис. грн. Однак при цьому обсяги придбання виробничих запасів і списання їх на виробництво продукції у 2010–2011 рр. щорічно зростали втричі (відповідно п. 3 і п. 5 табл. 2) з 480 тис. грн. до 1440 тис. грн. Аналогічна ситуація з дебіторською заборгованістю, значення коефіцієнта оборотності і середня тривалість погашення якої (відповідно п. 13 і п. 15 табл. 2) не змінились в 2011 р. порівняно з 2010 р., хоча підприємство реалізувало (п. 10 табл. 2) в 2011 р. покупцям на умовах післяплати продукцію на 14 млн. грн. (на 6 млн. грн. більше, ніж у 2010 р.), за яку вони заплатили лише наприкінці року. Щодо рентабельності активів, то її розрахунок з урахуванням лише даних річних балансів може призвести до суттєвої неадекватності результуючої величини реальному фінансовому стану підприємства. Як видно з табл. 2, цей показник у 2011 р. знизився з 8% до 4% (п. 16 табл. 2), тобто вдвічі, що без ретельного аналізу причин зміни буде розглядатись значною кількістю користувачів інформації як негативна тенденція – зменшення ефективності діяльності підприємства. Внаслідок цього виникає загроза небажаної для керівництва підприємства негативної реакції акціонерів, інвесторів тощо. Однак в умовному прикладі причиною зниження цього показника було отримання на рахунок підприємства (на дуже вигідних для нього умовах) довгострокового кредиту в грудні 2011 р. на значну суму (п. 7 табл. 2). Тобто за бажання зацікавлених осіб з допомогою повністю законних операцій в кінці року можна збільшити значення рентабельності активів. Такі ж некоректні результати можуть виникати при розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, рентабельності власного капіталу тощо. Для підвищення візуального сприйняття недоліків методичних підходів до визначення низки показників фінансового

Таблиця 2. Умовні дані для підтвердження часткової некоректності результатів від використання низки існуючих методик визначення деяких показників фінансового стану, авторські розрахунки

Показники	Умовні позначення	Існуючі формули та джерела отримання інформації	Значення показників		
			2009	2010	2011
1. Залишок виробничих запасів (на кінець року), тис. грн. <i>Примітка: резервний залишок виробничих запасів сфінансований на суму 100 тис. грн. в січні 2009 року</i>	ВЗ ₁	Рядок 100 форми 1 «Баланс»	100	100	100
2. Сальдо (залишок) дебіторської заборгованості за продукцію, роботи, послуги (на кінець року), тис. грн. <i>Примітка: дебіторська заборгованість по сумі 40 тис. грн. сформувалася в січні 2009 р. і не повністю конкретним покупцем до кінця 2011 р.</i>	ДЗ ₁	Рядок 160 форми 1 «Баланс»	40	40	40
3. Вартість надходження від поставальників виробничих запасів на підприємство (за рік), тис. грн.	ВЗ ₂	Оборотні по дебету рахунка 20 «Виробничі запаси»	160	480	1440
4. В т.ч. отриманих від поставальників на умовах післяплати, тис. грн. <i>Примітка: вся кредиторська заборгованість за виробничі запаси, яка сформувалася в 2010-2011 рр., була повністю погашена відповідно в грудні цих же років</i>	ВЗ ₃	Оборотні по дебету рахунка 20 «Виробничі запаси» за мінусом вартості отриманих виробничих запасів, за які раніше була здійснена передплата поставальнику	120	450	1420
5. Вартість відпущених виробничих запасів на виробництво продукції (за рік), тис. грн.	ВЗ ₄	Сума відображена по кредиту рахунка 20 «Виробничі запаси» в кореспонденції з дебетом рахунка 23 «Виробництво»	160	480	1440
6. Вартість активів підприємства (на кінець року), тис. грн.	ВА ₁	Рядок 280 форми 1 «Баланс»	50000	50000	150000
7. Величина отриманих довгострокових кредитів банку, тис. грн. <i>Примітка: довгострокові кредити отримані лише в кінець грудня 2011 р.</i>	ДК ₁	Рядок 440 форми 1 «Баланс»	-	-	100000
8. Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг (за рік), тис. грн.	СР	Рядок 040 форми 2 «Звіт про фінансові результати»	x	5000	5000
9. Чистий дохід підприємства від реалізації продукції, робіт, послуг (за рік), тис. грн.	ЧД	Рядок 035 форми 2 «Звіт про фінансові результати»	x	15000	15000
10. В т.ч. у результаті відвантаження продукції, виконання робіт, надання послуг на умовах післяплати, тис. грн. <i>Примітка: вся дебіторська заборгованість за кредитною, яка сформувалася в 2010-2011 рр., була повністю відшкодована в грудні цих же років</i>	ЧД ₂	Рядок 035 форми 2 «Звіт про фінансові результати» за мінусом чистого доходу отриманого внаслідок відвантаження продукції, виконання робіт, надання послуг, за які раніше отримано передплату	x	8000	14000

Закінчення табл. 2

Показники	Умовні позначення	Існуючі формули та джерела отримання інформації	Значення показників		
			2009	2010	2011
11. Чистий прибуток (за рік), тис. грн.	ЧП	Рядок 220 форми 2 «Звіт про фінансові результати»	x	4000	4000
12. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів [10]	$KO_{\text{в}}$	$KO_{\text{в}} = \frac{CP}{(BZ_{\text{н}} + BZ_{\text{к}})/2}$	x	50	50
13. Коефіцієнт дебіторської заборгованості [10]	$KO_{\text{д}}$	$KO_{\text{д}} = \frac{ЧД}{(ДЗ_{\text{н}} + ДЗ_{\text{к}})/2}$	x	375	375
14. Середня тривалість обороту виробничих запасів, днів [10]	$TO_{\text{в}}$	$TO_{\text{в}} = \frac{365}{KO_{\text{в}}}$	x	7,3	7,3
15. Середня тривалість терміну погашення дебіторської заборгованості, днів [10]	$TO_{\text{д}}$	$TO_{\text{д}} = \frac{365}{KO_{\text{д}}}$	x	0,97	0,97
16. Рентабельність активів, % [10]	РА	$РА = \frac{ЧП}{(BA_{\text{н}} + BA_{\text{к}})/2} \times 100\%$	x	8	4

стану, наведених в нормативних актах та інших джерелах, в умовному прикладі величину собівартості реалізованої продукції (п. 8 табл. 2), чистого доходу від її реалізації (п. 9 табл. 2), чистого прибутку (п. 11 табл. 2) залишено на одному рівні в періодах, що аналізувалися.

Варто зазначити, що у випадку, коли сальдо дебіторської заборгованості покупців (яка виникла, наприклад, три роки тому) буде більшим, ніж величина чистого доходу у наступні два роки після виникнення цієї заборгованості, то коефіцієнт оборотності в ці роки буде меншим за одиницю, а середній термін погашення буде більшим за 1 рік. При цьому на значення цих показників (роз-рахованих за найрозповсюдженішим підходом з використанням формул з табл. 2) не вплине навіть те, що ці два роки підприємство могло здійснювати відвантаження продукції тільки на умовах передоплати покупців і їхня дебіторська заборгованість у зв'язку з цим не збільшувалась.

Також у нормативних актах [1; 2] при визначенні рентабельності як альтернатива чистому прибутку у чисельнику формул пропонується використовувати чистий збиток. Це є неприпустимим, оскільки за відсутності прибутку взагалі некоректно розраховувати рентабельність.

Отже, вищенаведені аргументи свідчать, що результати, отримані внаслідок застосування деяких поширених методичних підходів до аналізу низки показників фінансового стану, часто не відповідають реальній діловій активності й ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства, а призводять до маніпуляцій цифрами і спричиняють прийняття неправильних управлінських рішень. Зважаючи на те, що протягом січня-жовтня 2011 р. збитково працювало 40,2% [15] підприємств, ще більше зростає потреба в удосконаленні інструментарію економічного аналізу для виявлення причин і наслідків такої ситуації.

У вітчизняних наукових працях визначення оптимального інвестиційного проекту серед переліку альтернатив здебільшого пропонується здійснювати на основі таких показників, як: період окупності проекту, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості, чиста приведена вартість. Однак лише цих показників недостатньо, щоб вибрати справді оптимальний інвестиційний проект, і тому, як зазначено в праці [5], необхідно додатково відповісти на значну кількість питань як щодо підприємства, що буде здійснювати проекти, так і щодо його зовнішнього середовища тощо.

При оцінюванні загрози банкрутства з використанням різних методик часто для одного й того ж підприємства на ту ж дату отримуємо кардинально різні результати – від високого рівня фінансової стійкості до глибокого кризового стану [7].

Невирішені частини проблеми. Сьогодні активно удосконалюються давно існуючі інструменти економічного аналізу різноманітних об'єктів на макро- і мікрорівнях економіки. Однак нерідко деякі інструменти, які використовуються не одне десятиліття, містили певні неточності або невідповідності ще на момент їх створення, тому будь-які їх удосконалення без усунення ключових недоліків не дадуть позитивного результату ні для науки, ні для практичного застосування.

Метою дослідження є виявлення недоліків інструментарію економічного аналізу, який найчастіше використовується на промислових підприємствах у

процесі обґрунтування стратегічних і тактичних управлінських рішень, та пошук способів їх усунення, враховуючи як науковий, так і практичний аспекти. Крім того, стаття має привернути увагу науковців до проведення критичного тестування коректності наявного інструментарію економічного аналізу для усунення недоліків і забезпечення відповідних фахівців підприємств надійними високоточними методиками економічного аналізу.

Основні результати дослідження. Дослідження недоліків інструментарію економічного аналізу конкурентоспроможності підприємства, економічного ризику, інноваційного потенціалу [17] та способи усунення низки цих недоліків відображенні в наших публікаціях у науковому економічному журналі «Актуальні проблеми економіки» у 2009–2011 роках. Також у попередні роки нами досліджено недоліки існуючих методик аналізу привабливості ринку продукції і розроблено пропозиції щодо їх усунення [6]. Тому в цій статті варто зупинитись детально на одних із найбільш актуальних на сьогодні напрямках досліджень інструментарію економічного аналізу – усуненні недоліків в аналізі конкурентоспроможності продукції при визначенні точки беззбитковості та при розрахунку інших важливих фінансово-економічних показників, які використовуються для обґрунтування важливих управлінських рішень щодо розвитку діяльності підприємства.

Аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства доцільно розпочинати з визначення виду (підвиду), до якого вона належить, і знаходження її відповідників (або заміників) в асортименті продукції конкурентів. Необхідно також визначити, які обов'язкові норми якості щодо цього виду продукції містять вітчизняні стандарти якості та інші нормативні акти, а також міжнародні стандарти якості (якщо підприємство планує експортувати продукцію або вже реалізує її покупцям інших країн). Ще однією причиною орієнтування саме на міжнародні стандарти якості є активізація процесів, пов'язаних з входженням України в різні міжнародні організації і, відповідно, підвищення вимог до якості продукції, що виробляється на її території. Якщо певний вид продукції підприємства не відповідає хоча б одній обов'язковій вимозі нормативних чи інших документів щодо якості, то оцінювання конкурентоспроможності цієї продукції до того часу, поки не будуть усунуті виявлені невідповідності, є некоректним.

Конкурентоспроможність продукції підприємства пропонуємо аналізувати за такими групами параметрів:

1. Якість продукції (якість матеріальних ресурсів, використаних при виробництві продукції, та рівень їх новизни; рівень новизни технологій виробництва продукції; основні технічні характеристики і функціональні можливості продукції; естетичність вигляду продукції (дизайн); надійність продукції при використанні; довговічність і безпечність використання продукції; екологічність та ергономічність продукції; відповідність продукції і процесів її виробництва вимогам вітчизняних та світових стандартів і нормативам якості тощо);

2. Ціна продукції, інші витрати, пов'язані з придбанням продукції покупцем, експлуатаційні витрати, пов'язані з її використанням (ціна продукції з урахуванням усіх знижок; вартість доставки та монтажу; витрати на енергоре-

сурси й витратні матеріали; витрати на консультаційне обслуговування та заміну певних комплектуючих тощо);

3. «Заохочувальні» чинники щодо продукції (наявність на підприємстві контрольних тестувань справності продукції та надійності проходження усіх процесів, пов'язаних з її створенням і реалізацією; наявність важливих додаткових функцій і технічних характеристик у продукції; престиж торговельної марки підприємства й товарного знаку його продукції; наявність нагород у певного виду продукції на міжнародних і національних виставках; наявність різноманітних документів (сертифікатів, дозволів, свідоцтв тощо) спеціалізованих організацій та установ щодо доцільності й безпечності використання певного виду продукції; рівень захисту продукції від підроблення; можливість ремонту продукції, його вартість і швидкість; наявність гарантії на продукцію і її термін; сумісність у використанні з іншими новоствореними видами продукції або вже існуючими видами продукції; широта асортименту продукції певного виду; можливість у подальшому модернізувати певний вид продукції; простота технічного обслуговування й використання продукції; престиж підприємства-виробника та країни, в якій було вироблено продукцію; статус виробництва продукції (на основі: власних розробок, придбаних ліцензій тощо); наявність широкої мережі сервіс-центрів виробника продукції тощо).

Комплексний показник конкурентоспроможності продукції підприємства (K_{pr}^{fk}) порівняно з продукцією певного конкурента доцільно визначати за запропонованою нами формулою:

$$K_{pr}^{fk} = (Kq_f^1 \times k_1 + Kc_f^1 \times k_2 + Ks_f^1 \times k_3) : (Kq_f^k \times k_1 + Kc_f^k \times k_2 + Ks_f^k \times k_3), \quad (4)$$

де Kq_f^1 , Kq_f^k – рівень якості певного виду продукції відповідно підприємства та конкретного його конкурента; Kc_f^1 , Kc_f^k – рівень витрат покупця на придбання й експлуатацію певного виду продукції відповідно підприємства та конкретного його конкурента; Ks_f^1 , Ks_f^k – рівень «заохочувальних» чинників щодо певного виду продукції підприємства та конкретного його конкурента; k_1 , k_2 , k_3 – коефіцієнти, що показують вагомість показників Kq_f^1 , Kq_f^k , Kc_f^1 , Kc_f^k , Ks_f^1 , Ks_f^k для певних сегментів ринку (коефіцієнти визначаються на основі маркетингових досліджень); k – індекс, який у процесі аналізу конкурентоспроможності продукції підприємства щодо продукції конкретного конкурента замінюється на цифри, починаючи від 2 і закінчуючи цифрою, яка вказує на кількість конкурентів, з продукцією яких відбувається порівняння.

Чим ближчими є рівень якості, рівень витрат покупця на придбання та експлуатацію, рівень «заохочувальних» чинників до одиниці, тим ближчою є продукція, що аналізується, до оптимуму на поточний момент по конкретній групі параметрів. Якщо рівень однієї з трьох складових конкурентоспроможності продукції дорівнює одиниці, то це означає, що за цією складовою продукція підприємства є найкращою.

Комплексний показник конкурентоспроможності продукції підприємства дасть можливість виявити, наскільки успішно вона може конкурувати з продукцією конкурентів. Якщо $K_{pr}^{fk} < 1$, то продукція підприємства є менш конкурентоспроможною, ніж продукція конкурента, якщо $K_{pr}^{fk} > 1$ – більш конкурентоспроможною, і якщо $K_{pr}^{fk} = 1$ – продукція підприємства є однакової конкурентоспроможності із продукцією конкурента.

Показники Kq_f^y , Kc_f^y доцільно розраховувати за запропонованими нами в табл. 3 і табл. 4 формулами.

Таблиця 3. Методика визначення рівня якості продукції, авторська розробка

Показники	Формули (джерела інформації, умовні позначення)
Значення параметра якості (і) продукції підприємства та конкурента (X_{if}^y , у різних величинах залежно від параметра)	Інформацію отримують із технічної або іншої документації, а також у результаті розрахунків за окремими формулами залежно від виду параметра. Моделі певного виду продукції: $f = 1, \dots, u$, де u – кількість моделей певного виду продукції. Параметри якості продукції: $i = 1, \dots, p$, де p – кількість параметрів якості продукції. Виробники продукції: $v = 1, \dots, w$, де w – кількість виробників, продукція яких порівнюється між собою (причому через «1» – позначається досліджуване підприємство).
Одиничні показники співвідношення значень окремого і-го параметра якості продукції підприємства та конкурентів до максимального з цих значень (Pq_{if}^y , в частках одиниці)	За умови, при чим більше значення параметра, тим вища якість продукції: $Pq_{if}^y = X_{if}^y : \max(X_{if}^y).$
Одиничні показники співвідношення мінімального значення окремого і-го параметра якості продукції підприємства та конкурентів до кожного з цих значень (Pq_{if}^y , в частках одиниці)	За умови, при чим менше значення параметра, тим вища якість продукції: 1. Якщо виконується умова $\min(X_{if}^y) > 0$, то: $Pq_{if}^y = \min(X_{if}^y) : X_{if}^y.$ 2. Якщо виконується умова $\min(X_{if}^y) = 0$, то: а) якщо $X_{if}^y = 0$, то: $Pq_{if}^y = 1$; б) якщо $X_{if}^y > 0$, то: $Pq_{if}^y = (M_{if} \times 0,75) : X_{if}^y$, де M_{if} – більше від нуля мінімальне значення і-го параметра якості продукції всіх виробників, при порівнюється.
Рівень якості певного виду продукції (Kq_f^y , в частках одиниці)	$Kq_f^y = \sum_{i=1}^p (Pq_{if}^y \times a_i),$ де a_i – коефіцієнт вагомості і-го параметра якості продукції.

Кількісні значення параметрів, що характеризують продукцію, доцільно переводити в бальну систему у випадку, якщо певні параметри мають дуже низькі (дуже високі) значення в продукції підприємства або його конкурента, за умови, що таке заниження (завищення) не є для споживача суттєвим (відчутним). Якісні значення параметрів, що характеризують продукцію, необхідно завжди переводити у бальну систему. Бальні значення параметрів, що характеризують продукцію підприємства та конкурента, доцільно визначати з використанням експертного методу та результатів ретельних маркетингових досліджень і стратегічного аналізу.

Якщо параметр не має кількісного вимірника, то доцільно використовувати таку шкалу балів:

- за умови, що чим більше значення параметра, тим вищий рівень якості продукції: дуже високий рівень параметра (1 бал); високий рівень параметра (0,75 бала); середній рівень параметра (0,5 бала); низький рівень параметра (0,25 бала); параметр відсутній або його значення є мізерним (0 балів);
- за умови, що чим менше значення параметра, тим вищий рівень якості продукції: дуже високий рівень параметра (0 балів); високий рівень параметра

(0,25 бала); середній рівень параметра (0,5 бала); низький рівень параметра (0,75 бала); параметр відсутній або його значення є мізерним (1 бал).

Таблиця 4. Методика визначення рівня витрат покупця на придбання і експлуатацію продукції, авторська розробка

Показники	Формули (джерела інформації, умовні позначення)
Кількість років експлуатації (кількість однотипних операцій, запусків тощо) (t_f , в роках або інших величинах, які характеризують термін використання або кількість використання)	Інформацію отримують з технічної документації.
Ціна продажу відповідно продукції підприємства та конкурента (C_f , грн.)	Інформацію отримують з документації про встановлення цін продажу та інші витрати покупця, пов'язані з придбанням продукції.
Приведена ціна продукції до максимального терміну експлуатації продукції (кількості однотипних операцій, які можна здійснити з її використанням тощо) (C_{pf} , грн.)	а) якщо $t_f = t_{f_{\max}}$, то: $C_{pf} = C_f$; б) якщо $t_f < t_{f_{\max}}$, то: $C_{pf} = C_f + C_f \times ((t_{f_{\max}} - t_f) : t_f) \times (1 \pm \Delta C_f)$ де ΔC_f - прогнозований відсоток збільшення (зменшення) ціни (інших витрат, пов'язаних з придбанням) продукції відповідно підприємства та конкурента (внаслідок інфляції (дефляції) в країні, покращення технічних характеристик і функціональних можливостей продукції (спрощення або морального старіння продукції) тощо) в кінці терміну її експлуатації (в частках одиниці); $t_{f_{\max}} = \max(t_f)$
Експлуатаційні витрати відповідно при використанні продукції підприємства та конкурента за весь період експлуатації (Ve_f , грн.)	Інформацію отримують з технічної документації, документації про існуючі тарифи на енергоресурси, ціни на витратні матеріали тощо
Приведені експлуатаційні витрати до максимального терміну експлуатації продукції (кількості однотипних операцій, які можна здійснити, тощо), (Ve_{pf} , грн.)	а) якщо $t_f = t_{f_{\max}}$, то: $Ve_{pf} = Ve_f \times (1 \pm \Delta Ve_f)$ б) якщо $t_f < t_{f_{\max}}$, то: $Ve_{pf} = Ve_f \times (t_{f_{\max}} : t_f) \times (1 \pm \Delta Ve_f)$ де ΔVe_f - прогнозований середній відсоток збільшення або зменшення цін на енергоресурси та інші витратні матеріали, послуги з обслуговування певного виду продукції відповідно підприємства та конкурента (внаслідок настання певних подій регіонального, державного або міжнародного масштабу) за час експлуатації продукції (в частках одиниці).
Загальні витрати покупця на придбання й експлуатацію продукції підприємства та конкурента (Vz_f , грн.)	$Vz_f = C_f + Ve_f$
Приведені загальні витрати покупця на придбання й експлуатацію продукції підприємства та конкурента (Vz_{pf} , грн.)	$Vz_{pf} = C_{pf} + Ve_{pf}$
Рівень витрат покупця на придбання й експлуатацію певного виду продукції (Kc_f , в частках одиниці)	$Kc_f = \min(Vz_{pf}) : Vz_f$

Рівень «заохочувальних» чинників (Ks_f^V) щодо продукції розраховується за методикою визначення рівня якості певного виду продукції (Kq_f^V).

Для усунення низки недоліків у методиці визначення деяких показників фінансового стану підприємства пропонуємо такі дії:

- визначаючи середньорічне значення вартості певних активів, величини власного капіталу чи заборгованостей для використання у формулах показників ділової активності, рентабельності активів і власного капіталу, необхідно враховувати залишки (сальдо) цих об'єктів по місяцях року, що аналізується;

- необхідно розробити детальну аналітичну таблицю взаємозв'язку значень і тенденцій різних показників фінансового стану, яка допоможе користувачам результатів аналізу швидко виявляти невідповідності у висновках й уникати прийняття помилкових рішень;

- сформувати єдину методику аналізу фінансового стану підприємства і відобразити в одному нормативному акті замість існуючих майже десяти, здійснивши критичний науковий аналіз існуючих напрацювань у цій сфері тощо.

Для аналізу загрози банкрутства необхідно припинити практику беззастережного застосування зарубіжних методик без їх адаптації під вітчизняні особливості і без глибокого розуміння суті показників, які використовуються в цих методиках. Також необхідно встановити чіткі обмеження на можливість використання існуючих методик щодо різних типів підприємств (зважаючи на специфіку видів діяльності, організаційно-правові форми тощо), оскільки в іншому випадку виникає загроза маніпулювання результатами аналізу чи прийняття неправильних управлінських рішень. У процесі оцінювання загрози банкрутства також потрібно враховувати низку якісних показників, що характеризують фінансово-економічні, соціально-політичні, техніко-технологічні та інші чинники в розрізі як середовища країни, так і міжнародного середовища.

При визначенні точки беззбитковості графічним способом врахування реально існуючої зміни постійних витрат хоча б унаслідок дії низки наведених у цій статті чинників, а також наявного відсотка виробництва бракованої продукції, дасть змогу зміщувати (з дотриманням визначеного інтервалу) вгору по осі «у» лінії, що відображають змінні, постійні і загальні витрати. Врахування дисконтування доходів призведе до зміщення лінії, що відображає їх зміну, вниз по осі «у». В сукупності це призведе до підвищення достовірності визначення обсягу реалізації виробленої продукції, яка забезпечить підприємству досягнення точки беззбитковості.

В процесі вибору оптимального інвестиційного проекту, крім звичних для цих цілей показників (чистої приведенної вартості, періоду окупності тощо), необхідно проаналізувати довгострокову перспективу проекту, його суспільну актуальність і соціальне значення, ризику кожного проекту, адекватність світовим економічним і науково-дослідним процесам, наявність досвіду і ресурсних можливостей для реалізації конкретного проекту тощо.

Висновки. Отже, усунення недоліків інструментарію економічного аналізу сприятиме підвищенню рівня обґрунтованості оптимальності прийнятих управлінських рішень і вчасності й адекватності реагування на недоліки при їх реалізації.

1. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна від 26.01.2001 №49/121 //
2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 №14 // zakon1.rada.gov.ua.
3. *Болух М.А., Бурчевський В.З., Горбатов М.І.* Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред. акад. НАН України, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
4. *Должанський І.З., Загорна Т.О.* Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. *Єрмошенко М.М., Плужников І.О.* Аналіз і оцінка інвестиційних проєктів: Навч. посібник. – 2-е вид. – К.: Національна академія управління, 2006. – 156 с.
6. *Загородній А.Г., Чубай В.М.* Оцінювання привабливості ринків реалізації продукції в процесі формування стратегії розвитку підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наук. праць. – Вип. 250, Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 626–630.
7. *Зарубинский В.М., Демьянов Н.И., Кушлык Е.Я., Семеренко И.В.* Оценка риска банкротства. Мнимое или фактическое банкротство // Актуальні проблеми економіки.– 2009.– №6. – С. 80–90.
8. *Кизим Н.А., Благуи И.С., Кочак Ю.С.* Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: Монография. – Х.: ИНЖЕК, 2004. – 144 с.
9. *Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г.* Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
10. *Кононенко О., Маханько О.* Аналіз фінансової звітності. – Х.: Фактор, 2008. – 208 с.
11. *Мельник О.Г.* Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: Монографія. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
12. *Мних Є.* Економічний аналіз: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
13. *Немцов В.Д., Довгань Л.Є.* Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Експрес-Поліграф, 2002. – 562 с.
14. *Пересада А.А.* Управління інвестиційним процесом: Монографія. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
15. Про соціально-економічне становище України за січень-листопад 2011 року // Державна служба статистики України // www.ukrstat.gov.ua.
16. *Савицька Г.В.* Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
17. *Чубай В.М.* Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства в процесі формування та реалізації інноваційної стратегії // Актуальні проблеми економіки.– 2010.– №8. – С. 183–190.
18. *Шербань В.М., Козубенко Л.Д.* Товарна інноваційна політика: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2006. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 12.01.2012.