

Источники и литература

1. Володченко О.Н. Значение и роль PR-технологий для туристической индустрии Крыма // Ученые записки ТНУ им. Вернадского. – Симферополь: науч. изд. ТНУ им. Вернадского. – 2005. с. 51-54.
2. Катлип Скотт М., Сентер Аллен Х., Брум Глен М. Паблик рилейшнз теория и практика. – М., СПб., К.: Вильямс, 2001.– 614 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 1992. – 586 с.
4. Осташко Т.О. Сільське господарство в умовах СОТ і ЄС.- К.:Інститут сільського розвитку, 2005. – с. 72.
5. Кабушкин Н. И. Организация туризма. – Мн., 2003.- 632 с.
6. Baskin O., Aronoff C. Public Relations. The Profession and the Practice. - Wm. C. Brown Publishers, 1994. – с. 149.

Сулыма А.И.**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ИДЕНТИФИЦИРУЮЩИХ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Постановка проблемы. Особенности рыночных условий в Украине с их нестабильной экономической средой, в которой работает большинство предприятий, способствуют снижению эффективности их деятельности, и приводит к критическому состоянию. В таких условиях возникает потребность в решении ряда задач по определению, оценке и прогнозированию развития состояния предприятия посредством выявления ключевых показателей и индикаторов идентифицирующих угрозы экономической устойчивости предприятия.

Для обеспечения устойчивого развития предприятия является актуальным, в первую очередь, выявление и идентификация угроз, возможность их прогнозирования и полного или частичного предупреждения.

Анализ последних исследований. Изучением этой проблемы занимаются такие ученые как Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. [1], Орлов А. [2], Лысенко Ю.Г., Мищенко С.Г., Руденский Р.А., Спиридонов А.А. [9], Гусев В.С. [6], Плыса В.И. [10], и др., но при этом проблема разработки системы индикаторов идентифицирующих угрозы экономической устойчивости предприятия раскрыта недостаточно.

Целью данного исследования является формирование системы индикаторов выявляющих угрозы экономической устойчивости, классификация состояний предприятия и определение их соответствия кризисному уровню.

Изложение основного материала. Идентификация угроз, правильный выбор показателей по степени измерений их проявления, т.е. системы индикаторов, зависит от адекватности оценки экономической устойчивости, имеющей место в производственной реальности и реализации принятия необходимых мероприятий по предупреждению и прогнозированию последствий, соответствующих масштабу и характеру угроз.

Индикатор (от латинского слова *indika* – указывают, определяют) – определитель, показатель, отображающий качественные либо количественные характеристики состояния объектов, событий, процессов, явлений или условия их развития в форме, удобной для восприятия [1].

Можно выделить целевые (установочные) и контрольные индикаторы угроз. Целевые индикаторы угроз представляют собой количественные показатели, некий эталон, характеризующий оптимальный уровень экономической устойчивости предприятия, которого желательнее достичь в процессе индикативного планирования (базовые, нормативные, нормативно-правовые, и др. показатели). Контрольные индикаторы угроз определяются как показатели, отображающие качественные или количественные характеристики экономической устойчивости предприятия в целом и ее составляющих, позволяющие систематически получать и интерпретировать информацию о ней, выявлять конкретные угрозы, нейтрализация которых требует централизованного вмешательства, и на основе полученных данных принимать меры по решению проблемы. Контрольные индикаторы угроз могут также представлять собой крайние границы значений целевых показателей, внутри которых система устойчиво функционирует и саморазвивается.

Превышение предельных значений индикаторов препятствует нормальному ходу развития различных экономических подсистем, нарушает естественный ход процесса воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в экономике, что свидетельствует о влиянии угроз. Наивысшая степень устойчивости и эффективности системы достигается при условии, что вся система показателей находится в пределах допустимых значений. Если же предельное значение одного индикатора по факту достигается за счет изменений предельных значений других индикаторов и эти изменения не влияют на целостность системы и ее устойчивость, значит, такие изменения не превышают предельных значений индикатора.

В отечественной практике индикативного планирования было введено понятие «коридора», образующегося в пределах контрольных границ индикатора, своеобразного «экономического люфта» ситуации, необходимого и достаточного для принятия управленческого решения [2]. «Коридор» – важное понятие в системе индикативного планирования, так как дает время и возможность осуществить реагирующее воздействие. «Коридор» – это промежуток между предельными (максимальным и минимальным) значениями индикатора, указывающий на проблемное состояние объекта управления. Необходимо установление адекватных границ «коридора»: если «коридорное» значение индикатора угроз задано неудачно, то это может вызвать собой всей системы, лавинообразное искажение показаний других индикаторов. Период нахождения объекта внутри коридора представляет собой зону особого централизованного внимания, так как, во-первых, позво-

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ИДЕНТИФИЦИРУЮЩИХ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ляет реализовать процесс индикативного планирования в условиях дефицита указанных составляющих, в которых, появляется временной интервал для адаптации в новых рыночных условиях.

Важно также, чтобы индикатор угроз был инструментальным, т.е. необходимо выбирать лишь такие показатели угроз, для которых существуют регуляторы прямого воздействия на экономическую устойчивость предприятия.

Система индикаторов угроз экономической устойчивости предприятия должна учитывать специфические особенности, наиболее характерные для данного предприятия и имеющие для него важное стратегическое значение. Если использовать подобную методику для построения системы количественных и качественных показателей угроз экономической устойчивости предприятия, корпорации, региона, государства, то в нее необходимо включить следующие основные и второстепенные индикаторы:

1. Производственные индикаторы:

- динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
- уровень загрузки производственных мощностей;
- эффективность использования основных фондов.
- доля НИОКР в общем объеме работ;
- темп обновления основных производственных фондов;
- стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загрузки в течение определенного времени);
- оценка конкурентоспособности продукции, ее удельный вес в общем объеме выпуска продукции;
- возрастная структура и технический ресурс парка машин и оборудования (удельный вес оборудования со сроком эксплуатации: до 10 лет; 10-20 лет).

2. Финансовые индикаторы:

- объем «портфеля» заказов (общий объем продаж, в том числе на зарубежных рынках);
- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала), темпы их изменения;
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведениях);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства.

3. Социальные индикаторы:

- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по отрасли или экономике в целом;
- уровень задолженности по заработной плате;
- структура кадрового потенциала предприятия (квалификационная, возрастная);
- потери рабочего времени по различным причинам (коэффициент потерь);
- текучесть кадров.

Автор предлагает ввести еще одну группу индикаторов. Основной объем ресурсов исчерпаем и подвержен изменению первоначального состояния в связи с антропогенным воздействием. На данный момент многие предприятия, организации, учреждения в своей деятельности используют природно-ресурсный потенциал региона и при этом часто игнорируют значимость экологических угроз, реализация которых может привести к негативным последствиям, вплоть до банкротства предприятия. Следовательно, целесообразно в систему индикаторов угроз экономической устойчивости предприятия включать экологические индикаторы.

4. Экологические индикаторы:

- уровень соответствия содержания загрязняющих веществ, ПДК;
- уровень загрязнения природных и лечебных ресурсов;
- длительность использования исчерпаемых природных и лечебных ресурсов (скорость воспроизводства ресурсов) и др.

Можно выделить и другие группы индикаторов, характеризующих различные виды устойчивости функционирования предприятия. Однако система перечисленных индикаторов достаточно громоздка в применении, в то же время они в недостаточной степени характеризуют устойчивость предприятия от влияния внешних и внутренних угроз, так как они являются отдельными составляющими анализа его финансово-хозяйственной деятельности. При этом некоторые важные аспекты устойчивости предприятия – такие, как имидж предприятия, защищенность от политических и общественных конъюнктурных угроз, финансовая зависимость – отсутствуют.

Можно использовать систему показателей уровня экономической устойчивости, включающую ключевые индикаторы финансовой состоятельности [6], которые представляют собой всестороннюю оценку внутренних угроз экономической устойчивости предприятия:

- Оценка эффективности операционной (основной) деятельности проводится с помощью определения различных видов рентабельности – деятельности предприятия, собственного капитала, продаж, продукции, авансированных фондов.
- Степень финансовой защищенности рассчитывается посредством коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, абсолютной (срочной) ликвидности, критической лик-

- видности (промежуточный коэффициент покрытия).
- Эффективность использования оборотных и внеоборотных средств – и косвенно эффективности операционной деятельности – определяются коэффициентом фондоотдачи и целым комплексом показателей оборачиваемости: внеоборотных и оборотных активов, материальных запасов, дебиторской задолженности и проч.
- Эффективность использования имущества (рыночная устойчивость) выявляются коэффициентами чувствительности, автономии, маневренности, соотношения мобильных и иммобилизованных средств, долгосрочного привлечения заемных средств и проч.
- Инвестиционная привлекательность определяются коэффициентами чистой выручки, левериджа, чистой прибыли на акцию.

Наиболее рациональной является методика многоуровневой оценки угроз экономической устойчивости предприятия, основанная на принципе определения эффективности его деятельности (рис. 1). Для этого проводится периодический мониторинг, по результатам которого осуществляется анализ и оценка широкого круга угроз, влияющих на уровень экономической устойчивости в долгосрочной перспективе. Постоянный мониторинг небольшого числа основных параметров способствует защищенности предприятия от угроз в краткосрочном периоде.

Данная схема отражает процедуру идентификации угроз на четырех уровнях, которую целесообразно проводить в четыре этапа. Особенностью схемы является то, что идентификация угроз проводится снизу вверх. На первом этапе необходимо анализировать первичные показатели, рассчитанные на основе данных управленческого и финансового учета и экспертных оценок.



Рис. 1. Принципиальная схема многоуровневой системы оценки и мониторинга угроз экономической устойчивости предприятия

Если значения данных показателей не превышают или же превышают незначительно предельно допустимые значения необходимо проводить анализ показателей третьего уровня для выявления и идентификации угроз. Если же предельные значения показателей четвертого уровня превышены значительно, необходимо переходить к анализу наиболее важных показателей операционной оценки, не проводя идентификацию угроз на третьем уровне.

Разделение этой системы оценки на уровни позволяет определить этапы проведения оценки и мониторинга угроз экономической устойчивости предприятия, а также повысить эффективность ее оценки за счет упрощения расчетов и одновременно повышения их практической значимости. При присвоении показателям второго уровня предельных значений они могут стать на предприятии угрозами прямого действия.

Конечным (результатирующим) показателем уровня экономической устойчивости предприятия является стоимость предприятия и ее динамика.

Обобщающий показатель «стоимость предприятия» несет большую информацию и позволяет оценить все значимые для предприятия угрозы экономической устойчивости, но ввиду трудоемкости расчетов, необходимости сбора большого количества исходных данных рассчитывать этот показатель целесообразно с определенной периодичностью (ежеквартально, по полугодиям, ежегодно) и представлять учредителям и другим заинтересованным лицам развернутые расчеты ежегодно.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ИДЕНТИФИЦИРУЮЩИХ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С учетом специфики предприятия, фактических и нормативных значений его технико-экономических показателей и величины их отклонения от предельных значений индикаторов состояние экономической устойчивости предприятия можно отнести к соответствующему уровню устойчивости. При этом предельное значение индикатора означает такую его величину, превышение которой свидетельствует о нарушении нормального функционирования предприятия и подтверждает вероятность проявления негативных, разрушительных для потенциала и результатов хозяйственной деятельности предприятия процессов.

Комплексная динамическая оценка угроз экономической устойчивости предприятия подразумевает сравнение фактических и нормативных значений технико-экономических показателей предприятия, а также их изменение относительно друг друга в виде соответствующих коэффициентов. Рассмотренные в динамике коэффициенты характеризуют положительную или отрицательную тенденцию в функционировании предприятия.

Оценивая угрозы устойчивости предприятия в целом (угрозы экономической устойчивости), на наш взгляд, можно выделить, пять уровней устойчивости в зависимости от степени воздействия угроз:

1. Абсолютная устойчивость, когда индикаторы угроз экономической устойчивости предприятия находятся в удалении от их предельных значений, а степень использования имеющегося потенциала является оптимальной, таким образом, отрицательное воздействие угроз не выявлено.

2. Уровень нормальной (допустимой) устойчивости, когда индикаторы угроз экономической устойчивости находятся в пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала предприятия близка к технически обоснованным значениям.

3. Уровень неустойчивого состояния, когда значения одного или, нескольких индикаторов угроз экономической устойчивости равны или не значительно превышают свои предельные значения, т.е. попали в «зону опасности» функционирования предприятия, но при этом не утрачены хозяйственные, технические и технологические возможности улучшения результатов деятельности предприятия путем принятия к угрозам мер предупредительного характера.

4. Уровень критического состояния, когда существенно превышено предельное значение хотя бы одного или нескольких индикаторов экономической устойчивости и индикаторы оказываются в «зоне опасного отклонения». Следовательно, появляются признаки угрозы необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания производственных мощностей, сокращения персонала и т.д., но при использовании ряда мероприятий в состоянии вернуть систему к устойчивости.

5. Уровень кризисного состояния, когда ключевые индикаторы существенно превышают предельные значения, что вызывает угрозу частичной потери потенциала и кризисный процесс становится неизбежным и неотвратимым.

Заметим, что имеются различные предложения по числу уровней оценки экономической устойчивости предприятий. Так, например, в работе [7] предлагается четыре уровня устойчивости: нормальное, критическое, предкризисное и кризисное. На наш взгляд, четырех уровней недостаточно. Между нормальным и предкризисным состоянием целесообразно выделять еще и уровень, характеризующий более плавный переход от устойчивого состояния предприятия к предкризисному, которым является неустойчивое состояние.

Автор работы [8] предлагает использовать шесть градаций оценки устойчивости: надежное, стабильное, удовлетворительное, неустойчивое, критическое и кризисное. Вызывает вопрос, чем же существенно отличается состояние надежное от стабильного? При этом сложно будет избежать подмены понятий, так как свойства и признаки состояний будут идентичны.

Поэтому, на наш взгляд, вполне достаточно использовать пять уровней оценки устойчивости предприятия.

Пусть P_i - система индикаторов экономической устойчивости предприятия, $i = 1, 2, \dots, m$; $p_i \bar{b}$ - пороговое (барьерное) нормализованное значение показателя P_i .

Для сопоставления индикаторов угроз экономической устойчивости, выраженных в различных единицах измерения (проценты, доли, рубли и т.д.), целесообразно привести их к нормализованному виду (пронормировать), т.е. принять значения показателей устойчивого функционирования предприятия за единицу, а их пороговые и фактические значения исчислять долями единицы.

Тогда изменение значений x_i индикатора P_i происходит в диапазоне $0 \leq x_i \leq 1$ и эти значения в соответствии с принятой шкалой оценок можно записать в виде системы:

$$P_i = \begin{cases} x_i^{abc}, & \text{если } (1 + \Delta)p_i \bar{b} < x_i = 1; \\ x_i^H, & \text{если } (1 + \Delta)p_i \bar{b} < x_i \leq 1; \\ x_i^{неус}, & \text{если } p_i \bar{b} < x_i \leq (1 + \Delta)p_i \bar{b}; \\ x_i^{крит}, & \text{если } (1 - \Delta)p_i \bar{b} < x_i \leq p_i \bar{b}; \\ x_i^{криз}, & \text{если } 0 \leq x_i \leq (1 - \Delta)p_i \bar{b} \end{cases} \quad (1)$$

где Δ – допустимое отклонение порогового значения показателя P_i . Принимается согласно экспертной оценки, например, 0,15 - 0,20; различные состояния предприятия обозначены: x_i^{abc} - абсолютно устойчиво к воздействию угроз; x_i^H – нормальное, то есть воздействие угроз не значительно; $x_i^{неус}$ – неустойчивое, воздействие угроз ощутимое; $x_i^{крит}$ – критическое, когда воздействие угроз превышает $p_i \bar{b}$ – пороговое нормализованное значение показателя x_i ; $x_i^{криз}$ – кризисное, когда на предприятие действует комплекс отрица-

тельных угроз и значения индикаторов намного отклонены от нормы.

Для классификации состояний предприятия и отнесения их к соответствующему кризисному уровню необходимо определить интегральный показатель экономической устойчивости, характеризующий действие разнородных угроз на состояние предприятия.

Необходимо пояснить и в какой-то мере предостеречь от стремления строго и полностью формализовать многопараметрическую оценку такого сложного понятия как экономическая устойчивость. В экономике, как и в некоторых других сферах человеческой деятельности, где сильны стохастика событий и турбулентность среды, важны тенденции развития, интуиция и опыт эксперта или менеджера. Поэтому стремление оценить состояние такой сложной технико-экономической системы, какой является современное предприятие, функционирующей в условиях взаимодействия множества внутренних и внешних факторов, оказывающих зачастую непредсказуемое влияние на процесс разработки, производства и реализации продукции, только исходя из формализованных расчетов может привести к результатам, совершенно несоответствующим реальному состоянию предприятия и перспективам его развития. В процессе формализации по ряду причин, например, математической, невозможно учесть многие существенные, иногда скрытые, нерегулярные угрозы и поэтому значения получаемых показателей будут иметь погрешности.

Следующим логичным шагом после идентификации угроз их динамики будет выявление, и реализация мероприятий, направленных на предотвращение угроз экономической устойчивости. Это предполагает анализ гипотетического состояния предприятия в результате выполнения принятых ранее стратегических экономических и научно-технических решений, общих тенденций и процессов востребованности продукции и услуг, инвестиций и т. д.

Для построения и всесторонней технико-экономической оценки гипотез или возможных стратегий развития производства в контрольных точках установленного горизонта прогнозирования необходим соответствующий инструментарий, в качестве которого могут выступать различные методы, применяемые в экономическом и научно-техническом прогнозировании.

ВЫВОДЫ

- идентификация угроз позволяет адекватно оценить экономическую устойчивость предприятия и реализовать принятие необходимых мероприятий по предупреждению и прогнозированию последствий, соответствующих масштабу и характеру угроз;
- нарушение предельных значений индикаторов препятствует нормальному ходу развития различных экономических подсистем, нарушает естественный ход процесса воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в экономике, что свидетельствует о влиянии угроз;
- система индикаторов угроз экономической устойчивости предприятия должна учитывать специфические особенности, наиболее характерные для данного предприятия и имеющие для него важное стратегическое значение;
- в зависимости от степени воздействия угроз можно выделить, пять уровней устойчивости;
- для классификации состояний предприятия и отнесения их к соответствующему кризисному уровню необходимо определить интегральный показатель экономической устойчивости, характеризующий действие разнородных угроз на состояние предприятия.

Перспективы исследования. Данное исследование является перспективным, так как выявление и идентификация угроз – одна из наиболее важных задач обеспечения экономической устойчивости предприятия.

Источники и литература

1. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. Серия «Экономика и управление». – М.: ИКЦ «Маарт», 2005. – 400 с.
2. Орлов А. Угрозы в социальной сфере: их диагностика и возможности упреждения // Вопросы экономики. 1995. №1.
3. Савчук В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 175 с.
4. Економічний аналіз: Навч. Посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М. і. Горбатов та ін., За ред. Акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченька. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Экономика предприятия: Ученик для вузов / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасалова и др.; Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367 с.
6. Гусев В.С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов. – СПб.: ИД Очарованный странник, 2001.
7. Багриновский К.А., Бенедиктов М.А., Хрусталева Е.Ю. Современные методы управления технологическим развитием. – М.: Россиэн, 2001 – 272 с.
8. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистико - ориентированное проектирование бизнеса.– М.: МГТУ, 2001-600 с.
9. Лысенко Ю.Г. Механизмы управления экономической безопасностью/ Мищенко С.Г., Руденский Р.А., Спиридонов А.А. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с.
10. Плиса В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства // Фінанси України – 2001. – №1. – с. 67.