

УДК 330.366:65.01

С. М. Ткаченко,

здобувач, Дніпропетровський державний аграрний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено науковий доробок щодо шкали рівнів якості систем з управління економічною стійкістю підприємства. Запропоновано методи оцінки ефективності розвитку підприємства.

Investigational scientific work in relation to scale of levels of quality of the systems with the management of enterprise economic firmness. The methods of estimation of efficiency of development of enterprise are offered.

Ключові слова: економічна стійкість, підприємство, процес, системний підхід, складові економічної стійкості, управління, якість системи.

ВСТУП

В Україні активно формується підприємництво, створюються нові форми господарювання в галузях національної економіки нових підприємств, діяльність яких направлена на досягнення високих результатів господарської діяльності. Дослідження економічних процесів на рівні підприємства як основної ланки національної економіки має ключове значення. Саме на цьому рівні управління необхідно глибоко визначити всі можливості, які є у кожного підприємця стосовно досягнення і підтримання стійкого і ефективного розвитку економіки. І найголовніше — від вирішення цих проблем підприємствами залежить економічна стійкість на всіх інших рівнях управління виробництвом. Окремі проблеми економічної стійкості розглянуті у роботах вчених-економістів. Однак проблема оцінки якості систем управління економічною стійкістю підприємств будь-якої форми власності досліджена недостатньо повно.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При оцінці якості систем з управління визнають доцільним застосування декількох рівнів якості, ранжованих у порядку зростання складності розглянутих властивостей. Емпіричні рівні якості одержали назви "стійкість", "керівність", "здатність", "самоорганізація". Порядкова шкала рівнів якості та дерево властивостей систем з управління наведені на рис. 1.

Первиною якістю будь-якої системи є стійкість. Для простих систем стійкість поєднує такі властивості, як міцність, стійкість до зовнішніх впливів, збалансованість, стабільність, гомеостазис (здатність системи повертатися в рівноважний стан при виведенні з нього зовнішніми впливами). Для складних систем характерні різні форми структурної стійкості, такі як надійність і виживання.

Більш складним, ніж стійкість, є перешкодостійкість, що розуміється як здатність системи без перекручування сприймати й передавати інформаційні потоки. Перешкодостійкість поєднує ряд властивостей, притаманних в основному системам управління. До таких властивостей відносяться надійність інформаційних систем і систем зв'язку, пропускна здатність, можливість ефективного кодування інформації.

Наступним рівнем шкали якості системи є керівність, здатність системи переходити за кінцевий (заданий) час у необхідний стан під впливом керуючих впливів. Керівність забезпечується, насамперед, наявністю прямого й зворотного зв'язку, поєднує такі властивості системи, як гнучкість управління, оперативність, точність, продуктивність, інерційність, зв'язаність, спостережність об'єкта управління. На цьому рівні якості для складних систем керівність включає здатність прийняття рішень щодо формуванню керуючих впливів.

Наступним рівнем на шкалі якості є здатність — якість системи, що визначає її можливість досягнення необхідного результату на основі наявних ресурсів у заданий період часу. Дана якість характеризується такими властивостями, як результативність (продуктивність, потужність), ресурсоемність і оперативність. Отже, здатність — це потенційна ефективність функціонування системи, здатність одержати необхідний результат при ідеальному способі використання ресурсів та відсутності впливів зовнішнього середовища.

Найбільш складною якістю системи є самоорганізація. Вона здатна змінювати структуру, параметри, алгоритми функціонування, поведінку для підвищення ефективності. Принципово важливими властивостями цього рівня є свобода вибору рішень, адаптованість, здатність до

розпізнавання ситуацій. Введення рівнів якості дозволяє обмежити дослідження одного з перерахованих рівнів. Для простих систем часто обмежуються дослідженням стійкості. Рівень якості вибирає дослідник залежно від складності системи, цілей дослідження, наявності інформації, умов застосування системи.

Змістом господарювання є певне коло задач чи проблем, що охоплює деякий специфічний аспект комплексу реальних проблем підприємства. Для виявлення кола проблем потрібен точний критерій. У якості його часто використовують принцип ефективності. Як принцип добору він гарантує найкращий варіант розвитку подій. Даний принцип лежить в основі раціональних дій не тільки на підприємстві, але також у взаєминах між підприємствами. Це відноситься до досягнення різних цілей, таких як технічні, медичні, соціальні, екологічні, економічні та інші. Тому в економіці підприємства розрізняють відповідно до змісту економічні, соціальні, технічні й екологічні групи цілей чи класи цілей у цільовій системі [5]. У зв'язку з цим ефективність необхідно розділити на дві великі групи: економічну — характерну для комерційних підприємств, і соціальну — характерну для некомерційних підприємств. У межах цих груп можуть бути виділені додаткові види, що відображують конкретну сферу діяльності підприємств. Розглянемо ці групи й види.

Економічна ефективність відноситься до економічних цілей підприємства й характерна для підприємств комерційного призначення. Згідно принципу економічної ефективності з комплексу реальних подій може бути обране коло питань, пов'язаних з економічною раціональністю діяльності підприємства. Вираженням принципу економічності є успіх — результат господарської діяльності, особливо в його позитивному вираженні у вигляді прибутку. Показниками, що характеризують економічну ефективність, можуть бути показники фінансової підсистеми. Для аналізу спеціальних питань можуть бути використані окремі індикатори фінансової підсистеми.

На відміну від економічної, соціальна ефективність відноситься до досягнення соціальних

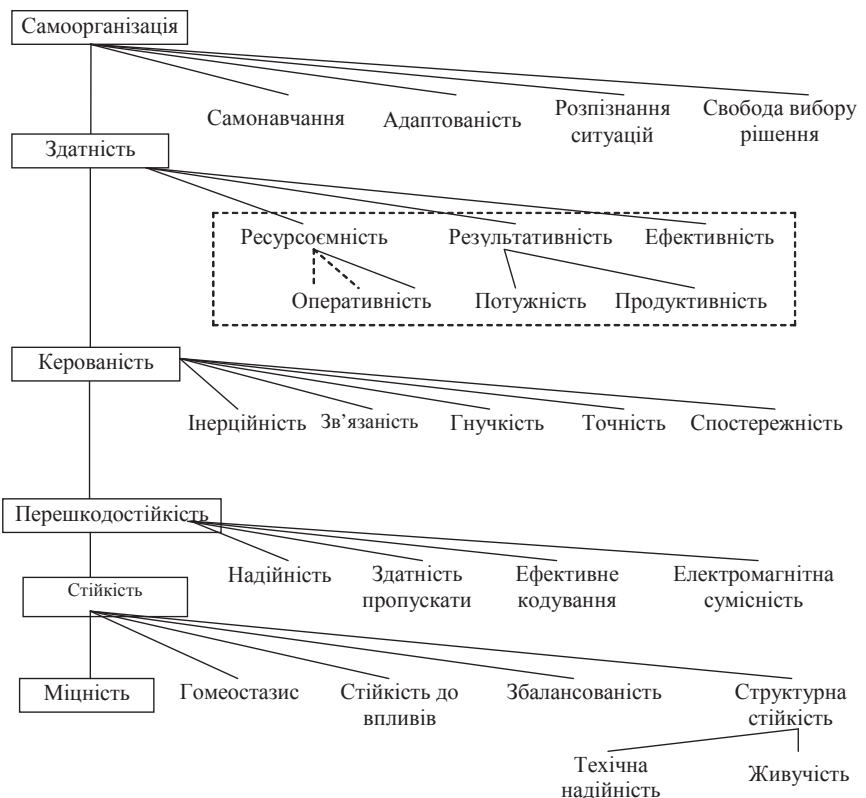


Рис. 1. Шкала рівнів якості й дерево властивостей систем управління

цілей підприємства. Розрахунок її ведеться для підприємств некомерційного характеру. Мета соціальної ефективності — оптимальне задоволення соціальних потреб усіх працівників підприємства чи об'єднання підприємств. Дана ефективність може бути представлена різними видами показників у відповідності зі сферою діяльності підприємства. У сфері наукових досліджень ефективність може бути виражена індикаторами дослідницької підсистеми, у консалтинговій сфері — індикаторами інформаційної підсистеми.

На практиці економічні й соціальні цілі взаємопов'язані і залежать одна від іншої. Як правило, досягнення економічної ефективності супроводжується й вирішенням соціальної. Яка з цих сфер буде відігравати домінуючу роль при реалізації загального принципу ефективності, залежить від виду діяльності та функціонального призначення підприємства. Господарювання як діяльність з прийняття рішень про використання обмежених засобів орієнтується на загальний принцип ефективності на всіх типах підприємств. Тому досягнення економічної й соціальної ефективності повинне бути забезпечене в сукупності.

Діагностика підприємства, орієнтована на стійкий розвиток та може здійснюватися чотирма методами, які наведено на рис. 2 [3; 4; 6].



Рис. 2. Методи оцінки ефективності економічної стійкості підприємства

При застосуванні методу окремого показника застосовуються окремі показники і за ними оцінюється стан господарської діяльності підприємства та його готовність до розвитку. Цей метод не системний і може бути продуктивним тільки в тому випадку, коли особа, що приймає рішення, наділена інтуїцією, досвідом та даром передбачення.

При методі агрегування показників обираються групи ключових показників, ранжується їх вагомість, а потім виконується збір в узагальнену критеріальну функцію чи інтегральний критерій.

Каскадний метод, розроблений І. Ансоффом у [1], застосовується на кожному етапі реалізації проекту чи розвитку підприємства. При цьому обираються певні критерії, агрегуються й обробляються за методом агрегування показників, а потім вони замінюються на нові й теж групуються та обробляються для нового етапу розвитку. Що стосується всього циклу розвитку чи довгострокової програми розвитку підприємства, то в якості інтегрального показника може бути застосований критерій "норма повернення інвестицій".

Граничний метод встановлює критичні показники ефективності, їх верхні й нижні межі та виводиться узагальнена критеріальна функція чи інтегральний показник у вигляді деякої кривої усередині коридору, встановленого граничними значеннями.

За допомогою методу окремих показників можна оцінити фінансову стійкість аналізованого підприємства. За основу береться група показників, запропонована в [2]. Для розрахунку необхідних економічних показників, що

найбільш повно характеризують стан підприємства (фірми), необхідно попередньо розробити ряд процедур, кожна з яких має своє призначення:

— прогноз обсягів реалізації (продажів) має дати уявлення про ту частку ринку, яку намагається зайняти продукція, що випускається підприємством;

— баланс грошових витрат і надходжень, тобто визначення сумарних витрат і доходів, пов'язаних з реалізацією конкретного виду

продукції на базі "ноу-хау", уточнення необхідності залучення позикових коштів, перевірки синхронності надходження й витрати коштів. Таким чином, це дозволяє перевірити майбутню ліквідність підприємства й розрахувати маржу безпеки;

— зведений баланс активів і пасивів, що дозволяє оцінити, які суми намічається вкласти в активи різних типів і за рахунок яких пасивів підприємство планує фінансувати створення чи придбання цих активів. Даний баланс є, так би мовити, індикатором фінансового стану й платоспроможності підприємства.

За окремими показниками фінансового стану підприємства у світовій практиці визначаються нормативи оптимальних величин стійкості. Наприклад, співвідношення власних і позикових коштів має бути в пропорції 1:1; ліквідність — на рівні 1 і вище; коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань оборотними коштами — 2; забезпеченість нерухомістю — наближається до 1; а чиста рентабельність капіталу — вище відсотка за банківський кредит. Як відомо, одним з показників платоспроможності служить відношення оборотних коштів до короткострокової заборгованості. На практиці це співвідношення має складати 2:1, що означає, дворазове перекриття активами короткострокових зобов'язань.

Іншим показником платоспроможності підприємства є відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу фірми. За нормативом це співвідношення повинне складати 0,65 і менше. Нерухомість забезпечує фінансову стійкість підприємства й свідчить про питому вагу вартості основних фондів,

фінансових ресурсів і майнових прав у сукупних активах підприємства. Оптимальний показник — 0,5. Забезпеченість нерухомістю досягається при рівності показника нерухомості й власного капіталу. Нормативне значення — 1. Збільшення величини показника також свідчить про стійкість і платоспроможність підприємства.

Розглянемо метод оцінки фінансової діяльності підприємства за звітний період за допомогою відносних фінансових коефіцієнтів. Ці коефіцієнти розб'ємо на три групи. До першої групи входять коефіцієнти ліквідності оборотних коштів ДО1 і ДО2:

$$K_1 = \frac{OA}{OP}$$

де OA — оборотні активи,
 OP — оборотні пасиви;

$$K_2 = \frac{OA - T3}{OP}$$

де $T3$ — товарні запаси.

Якщо коефіцієнт K_1 характеризує ліквідність оборотних коштів, то коефіцієнт K_2 — швидкість ліквідності оборотних коштів. У світовій практиці для успішно працюючих підприємств промисловості рекомендуються величини: $K_1 > 1,8$ і $K_2 > 1,0$. Ці коефіцієнти обмежують затоварення підприємства готовою продукцією.

У другу групу входять коефіцієнт K_3 , що характеризує оборот товарних запасів, і K_4 , що характеризує ефективність використання абсолютних активів. Вони оцінюються за наступними формулами:

$$K_3 = \frac{CB}{CBT}$$

де CB — витрати на виробництво і реалізацію товарів,
 CBT — вартість запасу товарів;

$$K_4 = \frac{DPT}{AA}$$

де DPT — дохід від продажу товарів,
 AA — абсолютні активи.

У світовій практиці для успішно працюючих промислових підприємств рекомендуються: $K_2 > 2,8$ і $K_3 > 1,6$

До третьої групи показників відносяться коефіцієнти прибутковості K_5 і K_6 :

$$K_5 = \frac{PDP}{DPT} \times 100\%$$

де PDP — прибуток до відрахування податку;

$$K_6 = \frac{PDP}{AA} \times 100\%$$

У світовій практиці для успішно працюючих підприємств рекомендуються $K_5 > 8,2$ і $K_6 > 14,7$.

Для малих підприємств і фірм рекомендуються наступні значення цих коефіцієнтів: $K_1 > 1,8$; $K_2 > 0,9$; $K_3 > 3,2$; $K_4 > 1,7$; $K_5 > 6,7\%$; $K_6 > 15\%$.

При аналізі фінансової діяльності підприємства за допомогою цих коефіцієнтів можна використовувати наступні рекомендації:

1) якщо значення всіх коефіцієнтів вище приведених цифр, то можна зробити висновок про те, що підприємство працює ефективно;

2) якщо значення якого-небудь з коефіцієнтів трохи нижче рекомендованого рівня, то він повинен бути під постійним контролем з боку керівника підприємства;

3) якщо значення коефіцієнтів нижче рекомендованих рівнів, то керівнику підприємства варто проаналізувати продуктивність усіх статей активу й ефективність маркетингових заходів.

У випадку, якщо більшість коефіцієнтів буде істотно нижче рекомендованих рівнів, необхідно серйозно зайнятися аналізом усієї фінансової діяльності підприємства.

ВИСНОВОК

Таким чином, моделі планування діяльності підприємства повинні бути побудовані на наступних принципах: наявність інструментів моделювання дозволяє ставити й вирішувати задачу планування стану підприємства на великій кількості припустимих планів; розробки методики й моделі планування; планування завжди відбувається при тих чи інших гіпотезах про майбутнє, ці гіпотези можуть прийматися явно чи неявно, але вони завжди є; для підприємства має бути побудована раціональна й оптимальна моделі функціонування.

Література:

1. Ансофф И. Стратегия управления. — М.: Экономика, 1994. — 519 с.
 2. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 6. — С. 106—111.
 3. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. — 2005. — № 3. — С. 117—128.
 4. Свешникова М.С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства // Фінанси України. — 2010. — № 11. — С. 148—152.
 5. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень // Економіка України. — 2005. — № 1(518). — С. 36—42.
 6. Keller K. Strategic Brand Management. — Upper Saddle River. — NJ: Prentice Hall, 1998. — 106 p.
- Стаття надійшла до редакції 11.09.2012 р.