

ресурс] / Л.В. Лощина, М.В. Мілашенко. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_TPE/Loshchina_5.pdf. – Назва з екрану.

5. Сомова О.Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Є. Сомова; ПВНЗ Європ. ун-т. – К., 2008. – 19 с.

6. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, прак-

тика: монографія / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

7. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Вестн. Моск. ун-та. – 2000. – № 2. – С. 57–67.

8. Яцковий Д.В. Сучасні методика оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д.В. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183-188.

ЛОГІКА ОЦІНЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION LOGIC IN ECONOMIC STABILITY OF ENTERPRISE

Обґрунтовано принципову методологічну позицію автора щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства. Так збереження існування підприємства у періоді глобальних економічних криз чи іншої рецесії, навіть з мінімальною доходністю, можна вважати стійким станом. Саме відносний характер економічної стійкості визначає об'єктивну необхідність кількісно-якісних змін її ключових параметрів, що зумовлюються зміною умов функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів. Представлена архітектура рівнів забезпечення економічної стійкості підприємства. Обґрунтовано авторську позицію, що полягає у наступному: на відміну від рівня, як ступеня величини забезпечення економічної стійкості, найбільш комплексним інформаційним конструктом виступає якість, оскільки відображає: сукупність властивостей, ознак та рис та здатність задовольняти певні вимоги.

Ключові слова: економічна стійкість, методологія, фактори, критерії, цілі, рівні, якість, стейкхолдери.

Обосновано принципиальную методологическую позицию автора насчет относительного характера экономической устойчивости предприятия. Так, сохранение существования предприятия в периоды глобальных экономических кризисов или других рецессий, даже с минимальной доходностью, можно считать устойчивым состоянием. Непосредственно относительный характер экономической устойчивости определяет объективную необходимость количественно – качественных изменений его ключевых параметров, что поясняется изменением

условий функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів. Представлена архітектура рівнів забезпечення економічної стійкості підприємства. Обосновано авторську позицію, що в отліччии от рівней, как степеню величины обеспечения экономической устойчивости, наиболее комплексным информационным конструктивом выступает качество, так как отображает свойства, черты и способность удовлетворять определенные условия.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, методология, факторы, критерии, цели, уровни, качество, стейкхолдэры.

Grounded fundamental methodological author's position on the relative economic viability. So, maintaining the existence of the company in times of global economic crisis or another recession, even with a minimum rate of return can be considered stable state. This relative character of economic stability defines the objective necessity quantitative and qualitative changes of key parameters, which are determined by changes in the conditions of the enterprise, dynamism market, active actions of competitors, the transformation targets and interests of stakeholders. There is presented architecture levels to ensure economic viability. There was substantiated the author's position, which is as follows: unlike level as the degree of value to ensure economic stability, the most comprehensive informational construct quality serves as displays: a set of properties, characteristics and features and the ability to meet certain requirements.

Key words: economic stability, methodology, factors, criteria, objectives, level, quality, stakeholders.

УДК 330.341

Пономаренко Т. В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

Постановка проблеми в загальному вигляді. Функціонування сучасного бізнесу відбувається в умовах динамічного навколишнього оточення, для якого характерним є високий рівень турбулентності, непередбачуваності та інформаційної асиметричності. Змістовні трансформації ринкового середовища доводять об'єктивну необхідність

перегляду традиційних підходів щодо забезпечення перманентного розвитку суб'єктів господарювання та зумовлюють зміну домінант побудови нової економічної та управлінської парадигм з орієнтацією на формування стійкості суб'єктів господарювання. Тому і актуальність проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства

зумовлена сучасною ситуацією ринкової економіки. Відмінною особливістю функціонування підприємств за сучасних умов є досить низька економічна стійкість. Тому і дослідження економічних процесів на рівні підприємства, як основної ланки національної економіки, має ключове значення для національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми оцінювання та забезпечення економічної стійкості підприємств досліджувались у роботах А. В. Грацьова, В.В.Ковальова, Г. В. Савицької, Н. А. Мамонтова, В. В. Козика, В. А. Гришка, Н. Н. Погостинської, Ю. А. Погостинського, Р. Л. Жамберова, Р. Р. Ацканова, Д. Х. Медоуза, Д. С. Львова, Д. А. Деневізіюка, М. О. Удовіченко, М. Ф. Сафіна, В. І Лук'янова, Г. В. Василенко та ін., які у своїх працях досліджували визначення категорії «економічна стійкість» та її індикатори. Результати критичного аналізу сучасного наукового доробку в сфері оцінювання економічної стійкості підприємства дозволяють ствердити, що більшість науковців ототожнюють економічну стійкість підприємства з його фінансовою стійкістю, але їх погляди відрізняються за ключовими чинниками її формування. Г. В. Савицька [1, с. 619] акцентує увагу на платоспроможності та інвестиційній привабливості функціонування організації; І. К. Коханенко, В. А. Долятовський [2, 3] – на зростанні прибутку, як основного джерела платоспроможності та на ліквідності й рентабельності діяльності підприємства; Н. А. Мамонтова [4, 5] – на ефективному управлінні фінансовими ресурсами та забезпеченні стабільного перевищення доходів над витратами; М. О. Кизим, В. А. Забродський [6-9] – на формуванні оптимальних пропорцій у розподілі фінансових ресурсів. Спільним у вищезазначених працях є орієнтація на забезпечення виконання фінансових зобов'язань підприємства за умови перевищення доходів над витратами.

Формулювання цілей статті.

Узагальнення літературних джерел висвітлює білу пляму в дослідженнях ключових методологічних позицій оцінювання економічної стійкості підприємства – відносному характері економічної стійкості підприємства, визначення рівнів забезпечення та критеріїв якості. Метою статті є дослідження ключових методологічних позицій оцінювання економічної стійкості підприємства – відносному характері економічної стійкості підприємства, визначення рівнів забезпечення та критеріїв якості.

Основний матеріал.

Варто відзначити, що ще у ХХ столітті науковцями актуалізовано питання певної коректності підходів до оцінювання у суспільних науках, сутність яких у безплідній формалізації, акцентуванні уваги виключно на аспектах, які є вимірюваними (обчислюваними) у кількісному форматі. Автор вважає, що ця дослідницька «патологія» не оминула й оцінювання економічної

стійкості, яка, за думкою більшості дослідників, повинна бути представлена виключно одним зведеним чисельним значенням, що синтетично, але не системно, уособлює різні аспекти як її забезпечення у минулому, так і ситуативного теперішнього стану.

Аргументація ключових параметрів економічної стійкості підприємства неможлива поза контекстом очевидних, з точки зору реальної бізнес-практики, але не врахованих у сучасному форматі оцінювання ситуацій:

1) підтримання параметрів, які формують стійкий стан підприємства у поточному періоді, не гарантує стійких позицій у перспективі, навіть при збереженні ключових показників її забезпечення;

2) тривале перебування у зоні нестійкого стану унеможлиблює повернення до стійкого стану на основі кількісно-якісних значень існуючих (минулих) параметрів.

Ці аргументи визначають принципову методологічну позицію автора щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства. Так збереження існування підприємства у періоди глобальних економічних криз чи іншої рецесії, навіть з мінімальною доходністю, можна вважати стійким станом. Саме відносний характер економічної стійкості визначає об'єктивну необхідність кількісно-якісних змін її ключових параметрів, що зумовлюються зміною умов функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів (рис.1). Специфіка середовища позначається на якісних аспектах життєдіяльності підприємства, активізуючи його прагнення до найбільш вигідного стану з доступних у даному періоді.

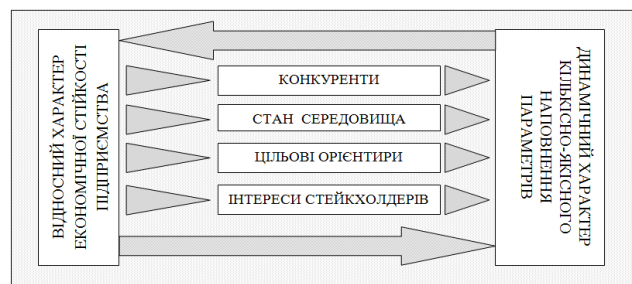


Рис. 1. Відносний характер економічної стійкості підприємства як об'єкта оцінки

Джерело: розроблено автором

Комбінації параметричних змін призводять до об'єктивної необхідності проактивного або реактивного реагування, що може супроводжуватися тимчасовою втратою стійкості у поточному періоді для забезпечення виживання компанії у довготривалій перспективі. Саме підвищення інноваційної активності, масштабні інвестиції, спрямовані на оновлення виробництва, трансформацію продуктивних циклів та інші динамічні напрями існування

підприємства унеможливають перманентну стійкість. Тому вихід з цього стану не може розглядатися як аномалія руху системи.

Відповідно виникає питання граничних меж самої шкали. Нижньою межею, цілком логічно, виступають безповоротні негативні зміни, що призводять до смерті підприємства як живого організму, або виключення його з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ЄДР) за формальними критеріями. Стилістичне наповнення верхньої межі має значну варіативність у науковій літературі, яка може бути зведена до більш конкретизованого визначення: досягнення максимально можливих (абсолютних) значень всієї сукупності аналітичних індикаторів стійкого стану. Відповідно, до інтегральної логіки оцінювання цей стан визначається одиницею. Однак, абсолютна економічна стійкість (відсутність будь-яких відхилень від максимально можливих значень параметрів) більше утопія, ніж реальний стан функціонування та розвитку організації; як виключення, він можливий, але локалізований у певному короткостроковому періоді часу. Варто зазначити, що змістовне наповнення терміну «абсолютний» (від лат. *absolutus* – вічний, безумовний, безвідносний) є не доречним у предметній сфері дослідження, що зумовлено



Рис. 2. Змістова сутність бухгалтерської та фінансової моделі оцінки компанії

¹ з позицій термодинаміки низька ентропія властива нестійкому стану системи, яке з плином часу еволюціонує до рівноважного стану з високим ентропійним рівнем; отриманий такою системою стан стає стійким, вона немов приходить до мети і втрачає свою спрямованість

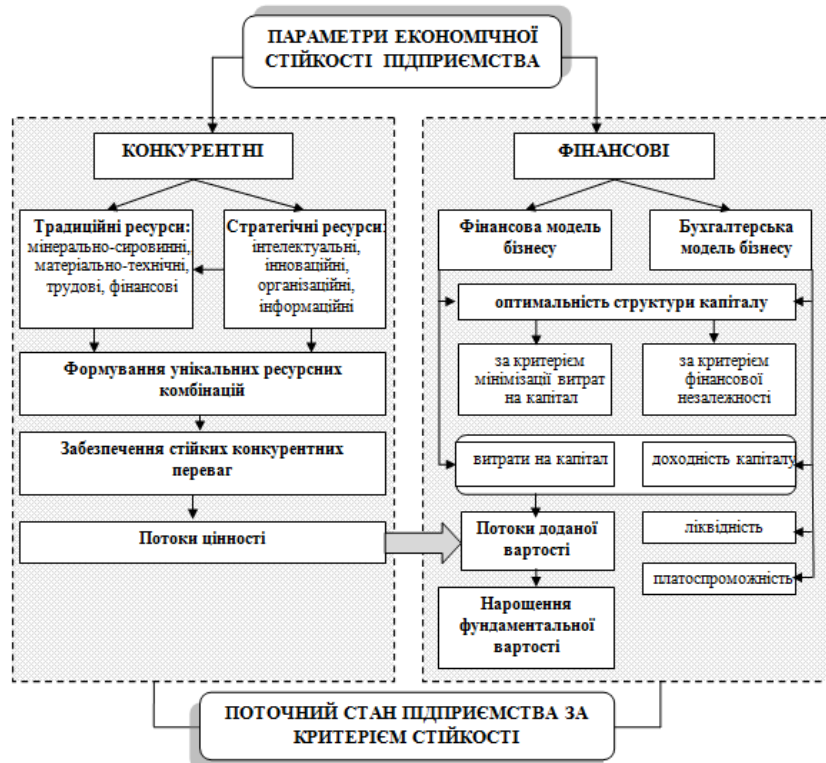


Рис. 3. Логіка змістовного наповнення параметрів економічної стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором

відносним характером стійкості та динамізмом кількісно-якісних значень її параметрів.

До речі, у термодинаміці, положення якої багато дослідників адаптує до розуміння економічної стійкості, вважається, що її абсолютний стан можливий виключно за максимального рівня ентропії, який загрожує самому факту її існування¹.

У цьому контексті актуалізується питання: який стан можна вважати відносно стійким? Цей стан, у першу чергу, визначається ліквідністю, платоспроможністю та доходністю бізнесу. Але, яке конкретне значення повинна мати остання позиція, щоб відповідати критерію стійкого стану? Традиційна відповідь: будь-яке позитивне, або на рівні незначних відхилень від середньогалузевих показників. Така позиція відповідає бухгалтерській моделі оцінки бізнесу, яка, як зазначалося вище, не враховує інвестиційних ризиків та об'єктивно необхідної норми доходності (рис. 2).

Фінансова модель бізнесу не спростовує ключове значення традиційних показників стійкості (обсяги реалізації, оптимальність структури джерел формування та розподілу капіталу, ліквідність, платоспроможність, рентабельність), але акцентує увагу на їх обмеженості та доводить об'єктивну необхідність врахування у процесі аналізу витрат на капітал (рис. 3).

Довгостроковим показником цінності компанії, максимізація якого є обов'язком менеджменту по відношенню до власників-акціонерів, на сьогодні

виступає капіталізація компанії. При цьому варто акцентувати увагу на тому, що ринкова вартість не може претендувати на ключовий індикатор стійкості підприємства, оскільки здебільшого створюється фондовим ринком, а менеджмент компанії на цей процес має опосередкований вплив. Як зазначає Р. Грант, вона є «занадто спекулятивним» та «орієнтованим на короткостроковий період» мірилом цінності [11]. Оскільки основною ідеєю створення та функціонування підприємства виступає пріоритетне прирощення вартості, то найбільш комплексним управлінським орієнтиром є його фундаментальна вартість та можливості її прирощення [11]. З огляду на це, оцінювання економічної стійкості підприємства цілком логічно повинно концентруватися на формалізації факторів, які впливають на потенційну здатність підприємства формувати потоки доданої вартості.

Таким чином, критеріями стійкого стану компанії виступають поточні комбінації конкурентних та фінансових параметрів, які задовольняють інтереси ключових стейкхолдерів з урахуванням інвестиційних ризиків та необхідної норми доходності. Однак, досягнення одномоментного симбіозу достатніх / високих значень цих параметрів не обов'язково буде супроводжуватися їх підтримкою навіть у найближчій перспективі з огляду на відносний характер стійкості. Вони можуть обмежуватися рамками одного року, для якого характерною була сприятлива кон'юнктура ринку, незадоволений попит на певний вид продукції тощо. З огляду на це, оцінювання економічної стійкості повинно ґрунтуватися на тенденціях змін аналітичних індикаторів. Саме їх динаміка підвищує об'єктивність оцінювання, оскільки не лише постфактум констатує поточні значення показників, а визначає їх векторність. Динамічний контекст оцінювання економічної стійкості виправдовує себе не лише з точки зору адекватності висновків та врахування напряму руху компанії, а й можливості оцінювання тривалості її перебування у стані, що значно відхиляється від бажаного, тобто нестійкого.

Контент-аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок, що проблема нестійкості економічних систем має фрагментарний характер: по-перше, увага до цієї проблеми сфокусована переважно на макрорівень (нестійкість зайнятості, ринків, стану економіки, територіальних процесів, світової валютної системи, темпів росту національних економік, попиту, глобальна нестійкість, інституційна нестійкість); по-друге, на рівні підприємства вона висвітлюється виключно через фінансовий аспект (нестійкий фінансовий стан, банкрутство).

Не зважаючи на широку варіативність причин нестійкого стану підприємства, всі вони можуть бути систематизовані у наступні три групи:

1) зміни умов функціонування підприємства, які не підконтрольні менеджменту підприємства;

2) невідповідність рівня забезпечення стійкості динамічним умовам середовища функціонування компанії;

3) реалізація напрямів розвитку, що супроводжується тимчасовою втратою стійкості.

Традиційно перехід підприємства у нестійкий стан розглядається в економічній літературі через стабільні відхилення у виконанні договорів та контрактів, перевищення встановлених бюджетів витрат, порушення руху матеріальних та фінансових потоків, скорочення обсягів реалізації, аритмію поставок, зростання рівня фінансової залежності тощо. При цьому, аргументація відносного характеру стійкості дозволяє констатувати, що показники, які характеризують якість життєдіяльності підприємства, можуть залишатися на базовому рівні, але зміни умов середовища, дій конкурентів, вимог стейкхолдерів, цільових орієнтирів не дозволяють за їх сукупністю ідентифікувати стан підприємства у поточному періоді, як стійкий.

Об'єктивне існування різних комбінацій показників унеможливорює визначення критичної точки переходу підприємства зі стійкого стану у нестійкий. Однак, ключовими критеріями нестійкого стану виступають: відхилення від бажаних параметрів функціонування підприємства, відсутність позитивних змін, різноспрямованість тенденцій змін ключових показників (прибутковості, ліквідності, платоспроможності, структури капіталу), уповільнення ділової активності.

Оскільки нестійкий стан обґрунтовано визначений автором як нормальний етап існування підприємства, що супроводжує його розвиток, або виступає в ролі певного «мотиватора» проведення якісних змін у компанії, рівень розбалансованості параметрів та зниження їх кількісних значень потребує деталізації нестійкого стану з виокремленням «критичної» зони, або кризового стану підприємства.

У сучасному науковому просторі не існує однозначного розуміння феномену кризи (від грецького *krisis* – рішення, поворотний пункт, результат). Всі погляди можна поділити на наступні групи: 1) переломний момент, 2) перехідний стан, 3) загострення суперечностей, 4) нестійке становище, 5) результат. Ці аспекти потребують певної конкретизації у плані розмежування нестійкого стану життєдіяльності компанії та етапу її боротьби за виживання. Останній у науковій літературі здебільшого відображається крізь призму: 1) хронічної збитковості, коли перманентні збитки «з'їдають» власний капітал; 2) неплатоспроможності (дефіциту коштів для виконання зобов'язань та фінансування своєї поточної діяльності; 3) втрати здатності до генерування грошових коштів у необхідних обсягах та у визначені терміни. Вищезазначене свідчить, що уявлення про кризовий стан найчастіше ототожнюється з фінансовими проблемами підприємства,

але вони презентують виключно його наслідки. Сама його сутність більш широка, економічна та визначається поступовою втратою здатності підприємства виконувати свою місію, тобто втратою доцільності існування, що визначає об'єктивну необхідність якісних перетворень в організації.

Поділяючи погляди на кризовий стан, як перехідний у життєдіяльності підприємства, автор акцентує увагу на напрямі переходу: від кризи до ліквідації; від кризи до нормальної життєдіяльності. Таким чином, важливого значення набуває векторність траєкторії руху підприємства у зоні кризового стану, що продукує два варіанти розвитку подій: позитивний та негативний. Перший характеризується виходом з цього стану та акумулюванням у системі нових якісних ознак. Другий етап, на відміну від першого, характеризується недоцільністю / неможливістю продовження існування компанії. Таким чином, у кризового стану є

дві межі: верхня нечітка – вхід до цього стану та нижня чітка – констатація факту ліквідації підприємства.

Закінчення функціонування підприємства залежить від двох критеріїв: 1) форми ліквідації; 2) достатності майна для покриття боргових зобов'язань. Відповідно до ст. 59 Господарського кодексу України припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділ, перетворення) чи ліквідації (за рішенням власників, засновників суб'єкта господарювання, їх правонаступників, або за рішенням суду) [12]. Варто також пояснити авторську позицію стосовно припинення діяльності підприємства, як автономного економічного суб'єкта внаслідок злиттів та поглинань. Цілком зрозуміло, що смерть є злом для компанії, однак більшість злиттів (крім ворожих, що реалізуються шляхом прямого скуповування акцій) відкривають нові перспективні можливості для їх учасників, не зважаючи на втрату самостійності. При цьому широко розповсюдженим є також мотив власників створювати бізнес для подальшого продажу.

Як відрізнити ступінь наближення до верхньої або нижньої кризового стану? Широко відомі ситуації тривалого існування компанії при масштабному скороченні працівників та обсягів діяльності, коли від неї залишається лише базовий офісний персонал, назва, юридична адреса та формальна фінансова звітність. Відповідно можна констатувати, що ступінь наближення до нижньої межі характеризується припиненням виконання повсякденних дій та функцій, які підтримують структуру підприємства, забезпечують надходження ресурсів та зберігають лояльність персоналу. На етапі «вмирання» компанія не лише не здатна залучити ззовні необхідний обсяг ресурсів, а й не акумулює необхідні ресурси всередині (інтелектуальні, організаційні, інноваційні тощо). При цьому відсутні: орієнтація на результат, потреби у якісних змінах й позитивні очікування стейкхолдерів.

Узагальнюючи викладені вище положення щодо оцінювання економічної стійкості підприємства, автор систематизував їх за наступними методологічними позиціями: предметом, параметрами оцінювання, інструментарієм ідентифікації стану, логікою формування шкал оцінювання, ієрархічністю (пріоритет) часткових показників, критичні точки переходу між станами, характер оцінювання, кількісно-якісні значення параметрів оцінювання, врахування галузевої специфіки бізнесу, інформаційна змістовність фінансових параметрів, підходи до ідентифікації результатів оцінювання.

Узагальнюючи викладені вище положення щодо оцінювання економічної стійкості підприємства, автор систематизував їх за наступними методологічними позиціями: предметом, параметрами оцінювання, інструментарієм ідентифікації стану, логікою формування шкал оцінювання, ієрархічністю (пріоритет) часткових показників, критичні точки переходу між станами, характер оцінювання, кількісно-якісні значення параметрів оцінювання, врахування галузевої специфіки бізнесу, інформаційна змістовність фінансових параметрів, підходи до ідентифікації результатів оцінювання.

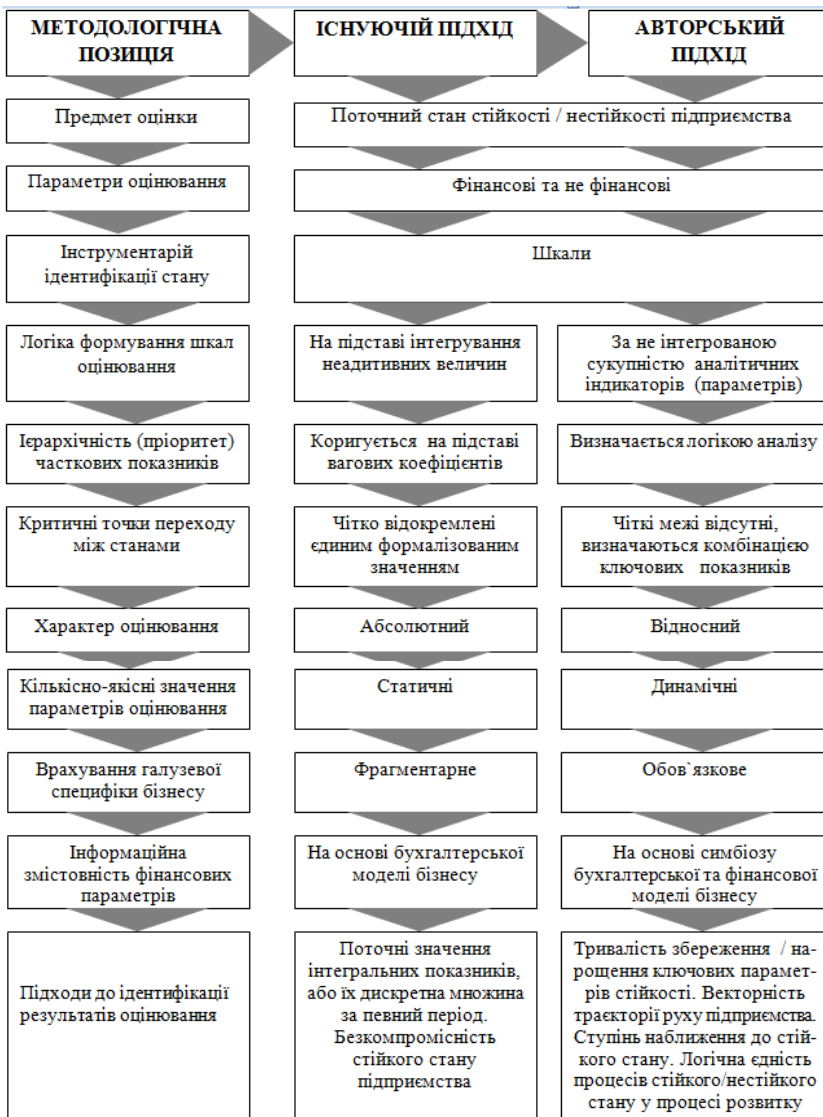


Рис. 4. Ключові методологічні позиції оцінювання економічної стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором

нювання; логікою формування інформаційного базису, специфікою його оцінки та підходами до ідентифікації її результатів (рис. 4).

Авторська аргументація унеможлиблює визначення чітких меж та критичних точок переходу з одного стану в інший. Ці межі носять умовний характер, та, апріорі, не можуть бути визначені одним формалізованим показником. Логічний погляд на природу стійкості доводить необ'єктивність критичних точок переходу зі стійкого стану в нестійкий, бо підприємство це «живий організм» і чітко констатувати за однією позицією ми можемо тільки його «смерть» – ліквідацію.

До речі, на нечіткості розмежувальних ліній акцентував увагу ще Ф. Енгельс в «Діалектиці природи», відзначаючи, що «діалектика, яка ... визнає в належних випадках існування поряд з «або – або», також, «як то, так і інше», і опосередковує протилежності, – є єдиним, у вищій інстанції, методом мислення» [13]. Безперечно, такий погляд може викликати скепсис у прихильників інтегрального підходу, але його дискусійні положення, аргументовані автором вище, доводять низький рівень застосування чітких меж та критичних точок у реальній практиці функціонування підприємств. Оцінювання економічної стійкості підприємства не є самоціллю, її призначення у своєчасній ідентифікації існуючих диспропорцій та коригування відхилень в напрямку досягнення стратегічних цілей компанії.

Результати досліджень дозволили виокремити три ключові стани життєдіяльності підприємства: стійкий, нестійкий, кризовий (рис. 5). Автор не претендує на те, що запропонована шкала є певною «догмою», навпаки, акцентує увагу на тому, що вона є логічним конструктом, відкритим для наповнення і можливої диференціації станів. Не заперечується існування й інших шкал, які відрізняються кількістю позицій та їх стилістичним оформленням. Ключова позиція автора полягає у тому, що ідентифікація станів за будь-якою шкалою не можлива на підставі надмірно формалізованих рамок (0,8 – стійкий стан, 0,78 – нестійкий стан), тому що параметр стану, визначений інтегруванням неадитивних показників не є інформативним. Такий формат взагалі є нонсенсом для зарубіжної практики оцінювання будь-яких економічних явищ, практичне застосування його у вітчизняних реаліях теж недоцільне.

Запропонована автором шкала виступає як робоча гіпотеза дослідження, диференціація її виокремлених станів доцільно виключна на підставі емпіричних досліджень, в основу яких повинен бути закладений сутнісний зміст ключових параметрів та характер їх змін (локальний/системний).

Пропонуючи альтернативну традиційному інтегральному підходу до оцінювання економічної стійкості підприємства, автор не відходить, від положень, що поточний стан стійкості / нестійкості виступає виключно результатом певних дій. Каузальна логіка акцентує увагу саме на причинах, що зумовлюють цей стан та його девіації у часі. У методологічному аспекті принципового значення при цьому набуває змістовна сутність причин.

Високо оцінюючи сучасний науковий доробок щодо формування напрямів забезпечення економічної стійкості, автор наголошує, що поза увагою дослідників залишилися питання оцінювання його рівня. Адаптація та нівелювання певних негативних факторів впливу не завжди дозволяє підприємству повернутися до стійкого стану за рахунок кумулятивної дії інших факторів. Внаслідок не лінійності процесів навіть найменші впливи можуть посилюватися та породжувати масштабні зміни у системі, що актуалізує проблематику оцінювання рівня забезпечення стійкості. При цьому у сучасному науковому просторі абсолютно відсутні підходи до його вимірювання. Апріорним є твердження, що стан організації за критерієм стійкості визначається її здатністю відповідати очікуванням стейкхолдерів на довгостроковій основі. Але не існує жодних пропозицій щодо оцінювання рівня такої здатності. Не заперечним є факт, що періодичність виникнення, інтенсивність впливу та можливості усунення загроз внутрішнього та зовнішнього середовища є індивідуальними характеристиками кожного підприємства. При цьому автор акцентує увагу на тому, що вони визначаються не стільки суттю протиріч, що зумовили втрату стійкого стану, скільки поточним рівнем його забезпечення. З точки зору сутнісних характеристик забезпечення економічної стійкості виступає перманентним еволюційним процесом змін з невизначеним, внаслідок турбулентності середовища існування, результатом, який ґрунтується на раціональних діях, які знаходяться під впливом когнітивних та інформаційних можливостей суб'єкта господарювання.

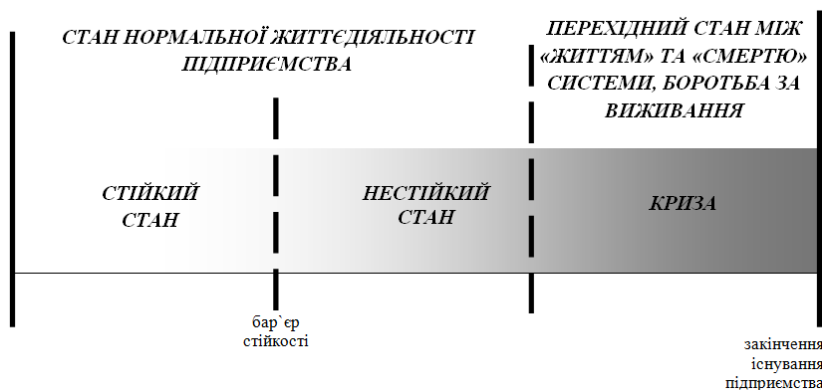


Рис. 5. Шкала станів підприємства за критерієм стійкості

Джерело: авторське бачення – робоча гіпотеза дослідження

Першою методологічною проблемою оцінювання забезпечення економічної стійкості є ідентифікація його метрики. Традиційним підходом до вимірювання будь-яких багатofакторних та латентних явищ чи процесів є використання для цих потреб рівнів, як ступеня величини (міри) їх наближення до певного бажаного еталону (високий, середній, низький тощо). Автор не відмовляється від застосування рівнів, але акцентує увагу на використанні не лише їх кількісно-якісний їх контексту, а ієрархічного: рівні як ступінь підпорядкованості процесів життєдіяльності компанії.

Узагальнення сучасних базових положень теорії стратегічного менеджменту дозволяє констатувати, що існування компанії неможливе без формування цілей – «бажаних кінцевих станів, що задаються фірмі». Відсутність цільових орієнтирів діяльності виступає фундаментальною перешкодою для компанії у її конкуренції за виживання. Кінцевий стан може бути прив'язаний до певного періоду чи бути необмеженим у часі, при цьому обов'язковою умовою є присутність цієї мети у свідомості керівництва. Безперечно, як виключення, можливі ситуації відсутності цілей, коли підприємство діє на основі «інстинктів» (наприклад, інстинкту самозбереження), а управлінські дії тотожні безумовним рефлексам, але мова йде не про поодинокі випадки, а про визнану практику забезпечення перманентної діяльності суб'єктів господарювання.

Розроблення цілей відбувається в рамках обраної цільової моделі бізнесу: максимізації прибутку, мінімізації трансакційних витрат, максимізації обсягів продажу, максимізації темпів зростання підприємства, забезпечення фінансової стійкості, максимізації доданої вартості, максимізації фундаментальної вартості, забезпечення стійкості конкурентних переваг. При цьому варто зазначити, що існування компанії як об'єкта, навіть тотожного живому організму, не дозволяє говорити про її свідомість, відповідно цілі формуються виключно суб'єктами управління. Це положення підтримується всіма школами стратегічного менеджменту. Процес визначення цілей діяльності логічно повинен завершуватися формуванням і реалізацією стратегічних дій – свідомих пошуків найоптимальніших шляхів досягнення цілей в умовах турбулентного середовища господарювання. Таким чином, вищим рівнем цих процесів є стратегічний, що передбачає вибір цільової моделі бізнесу та формування цілей діяльності компанії.

Оскільки існування компанії не зводиться лише до намірів (планів, програм), тому саме реальні повсякденні дії у відповідності з початковим алгоритмом характеризують зміст процесів операційного рівня. Операційний рівень, представлений базовими процесами життєдіяльності підприємства (процес ресурсного забезпечення (мається на

увазі, традиційними, зокрема матеріально-технічними ресурсами); процес трансформації ресурсів у споживчу цінність, процеси пропонування споживчої цінності). Ці три види виокремлених базових процесів повністю репрезентують весь спектр видів діяльності з перетворення вхідних ресурсів у продукт. Саме операційний рівень щоденно забезпечує виконання поточних дій з реалізації бізнес-цілей та формує передумови існування компанії.

На сьогодні підприємство як об'єкт, життєдіяльність якого ми прагнемо забезпечити, вже не обмежується базовими виробничими функціями. Для економічної стійкості ключового значення набуває весь ланцюг створення цінності, а підтримуючі процеси (забезпечення відповідності нормативно-правовим вимогам підприємницької діяльності, генерування репутаційного капіталу, формування ринкових позицій) відіграють не менш важливу роль, ніж виробничі (базові). Вони є наскрізними процесами, що формуються на всіх рівнях забезпечення стійкості.

Реалізація стратегічних цілей на операційному рівні об'єктивно вимагає простого, в ідеалі розширеного відтворення виробництва, передумовою реалізації якого є інвестиційне забезпечення. Відповідно, між операційним та стратегічним рівнем цілком логічно повинен заходитися рівень фінансовий. Вищезазначена аргументація дозволила виокремити три рівні процесів забезпечення економічної стійкості підприємства (стратегічний, фінансовий, операційний), при цьому невирішеним залишилося питання метрики її оцінювання. У цьому контексті авторська позиція полягає у наступному: на відміну від рівня, як ступеня величини забезпечення економічної стійкості, найбільш комплексним інформаційним конструктором виступає якість, оскільки відображає: сукупність властивостей, ознак та рис та здатність задовольняти певні вимоги.

При цьому варто акцентувати увагу на наступних положеннях:

- по-перше, автор відходить від вузького традиційного застосування цієї дефініції виключно як якості продукції, послуг, бізнес-процесів;
- по-друге, авторська позиція ґрунтується на більш широкому, філософському, розумінні якості, яка, відповідно до аристотелівської логіки, є однією з ключових категорій поділу усіх речей реальності та оцінювальною формою і, при цьому, дозволяє дати відповіді на наступні питання: якою є певна річ (її змістовні якості та форми)?; як річ діє (її здатності)?;

- по-третє, автор принципово трансформує фокус напрямів економічних досліджень від забезпечення якості до якості забезпечення.

Остання позиція визначається, закладеним у логіку розуміння сутності економічної стійкості причино-наслідковим ланцюгом. Якщо якість

продукції, послуг, бізнес-процесів тощо виступає виключно певним досягнутим на певному проміжку часу результатом, то якість забезпечення виступає першопричиною стану підприємства за критерієм стійкості як певного результату. Цей аспект значно розширює можливості застосування цієї категорії у науковому економічному просторі та практичній діяльності бізнес-структур.

З огляду на вищезазначене, необхідним є формування якісних параметрів та критеріїв на кожному рівні забезпечення економічної стійкості. Але перш, ніж перейти до їх ідентифікації, необхідно повернутися до положень, сутність яких зводиться до наступного: умовою життєдіяльності підприємства є перманентні ресурсні потоки. Саме на цьому етапі дослідження була аргументована невідповідність традиційного ресурсного підходу до розуміння сутності економічної стійкості сучасним здобуткам ресурсних теорій у контексті формування унікального ресурсного набору, принципової трансформації від збалансованості ресурсів до ресурсної асиметрії, які виступають джерелом створення стійких конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищезазначене, варто акцентувати увагу на наступних ключових позиціях:

– автором визначено принципову методологічну позицію щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства;

– на основі ключових положень теорій стратегічного менеджменту та корпоративних фінансів обґрунтована необхідність ієрархічної прагматичної синхронізації процесів забезпечення стійкості, яка представлена стратегічним, фінансовим та операційним рівнями, компліментарна єдність яких створює передумови не лише для існування, а й розвитку підприємства;

– вищим рівнем цих процесів є стратегічний, що передбачає вибір цільової моделі бізнесу та формування цілей діяльності компанії;

– аргументовано, що комплексним інформаційним конструктом оцінювання забезпечення економічної стійкості виступає якість як тотожна з буттям безпосередня визначеність та ключова категорія поділу реальності; при цьому автор принципово трансформує традиційний фокус економічних досліджень: від забезпечення якості (результат – наслідок) до якості забезпечення (причина).

Перспективи подальших досліджень автора

полягають у розробленні оцінювання та ідентифікації стану економічної стійкості національних промислових підприємств у динаміці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Долятовский В. А. Особенности динамического хаоса при лаге в рыночном механизме ценовой самоорганизации / В. А. Долятовский, И. К. Коханенко // Проблемы федеральной и региональной экономики. – Вып.4. – Ростов-на-Дону: РГЭА, 2000. – С. 43–50

2. Долятовский В. А. Модели и методы стохастического управления фирмой на основе функционирования интеллектуальной активной системы / В. А. Долятовский, В. А. Кардаш, Г. С. Сергеев // Современные проблемы истории, экономики и техники. – М.: ОГИ, 2000. – Т. 4. – С. 71–77

3. Мамонтова Н. А. Криза сучасної економічної парадигми у формуванні механізму інноваційного розвитку / Н. А. Мамонтова // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 74–77

4. Мамонтова Н. А. Управління вартістю компанії в умовах економічної нестабільності / Н. А. Мамонтова // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 123–128

5. Кизим Н. А. Региональное управление. Методология и моделирование: Монография / Н. А. Кизим, В. А. Забродский, Н. Донченко. – Харьков: Основа, 1997. – 92 с.

6. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / под ред. Н. А. Кизим, Т. С. Клебановой. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 368 с.

7. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем: Монография / Под ред. Т. С. Клебанова, М. О. Кизим. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 282 с.

8. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: Монографія / М. О. Кизим. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.

9. Слободчикова О. А. Концептуальні вимоги до моделей реструктуризації металургійних підприємств / О. А. Слободчикова // Ефективна економіка. – 2012. – № 8 // Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_8_28.

10. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

11. Господарський кодекс України із змінами, внесеними згідно із Законами № 1405-VIII від 02.06.2016, ВВР, 2016, № 28.

12. Маркс К. Диалектика природы. Отдельное Издание / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1934 г. – Т. 20. – С. 339–626.