

7. Ministry of Statistics of Ukraine (1996), Statistical Yearbook of Ukraine for 1995, Kyiv, Ukraine, 576 p.
8. Aleksakhin, P., Sanzharova, N., Fesenko S., Spirin, E., Spiridonov, S. and Panov, A. (2006), *Chernobyl, selskoye khozyaystvo, okruzhayushchaya sreda* [Chernobyl, agriculture, environment], Materials to the 20th anniversary of the accident at the Chernobyl nuclear power plant in 1986, VNIISKHRAE, Obninsk, Russia.
9. "Chernobyl "Zone of alienation" It can help Ukraine to become a leader in green energy", available at: http://elektrovesti.net/9142_chernobylskaya-zona-otchuzhdeniya-mozhet-pomoch-ukraine-stat-liderom-v-zelenoy-energetike. (access date January 18, 2016).
10. Ministry of Health of Ukraine, State Institution "UISR Ministry of Health of Ukraine" (2015), Annual report on the state of health, sanitary and epidemiological situation and the results of the health system in Ukraine, 2014, Kyiv, Ukraine, 460 p.

*Рецензент: д.е.н., професор кафедри економіки підприємства
Житомирського державного технологічного університету Н.В. Валінкевич*

УДК 330.101.542

**Пономаренко Т.В.,
к.е.н., докторант кафедри обліку, аналізу,
аудиту і адміністрування підприємств
гірничо-металургійного комплексу
ДВНЗ «Криворізький національний університет»**

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Ponomarenko T.V.,
cand.sc.(econ.), doctoral candidate at the department
of accounting, analysis, auditing and administration of the
enterprises of a mining and metallurgical complex
SHEI «Kryvyi Rih National University»**

DEVELOPMENT OF METHODOLOGY FOR ASSESSMENT OF THE ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE

Постановка проблеми. Проблематика економічної стійкості актуалізується сучасними здобутками теорій фірми, що передбачають її використання як ключового цільового орієнтиру менеджменту організації. Принципова трансформація цілей (від орієнтації на досягнення прибутку та інших соціально-економічних цілей до забезпечення найбільш масштабних та складно вимірюваних управлінських результатів - забезпечення економічної стійкості організації) розширює спектр традиційних управлінських функцій та визначає об'єктивну необхідність формування комплексних підходів до її оцінювання задля обґрунтування пріоритетних напрямів забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнення повного спектру репрезентованих в економічній літературі підходів до оцінювання економічної стійкості дозволило автору виокремити наступні їх групи: фінансово-моніторинговий – оцінка поточного стану та динаміки фінансових показників компанії (С.Ю. Сидоренко, Л.Ю. Філобокова, В.І. Рошнін, Р.Ю. Лоскутов, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін та ін.); кризово-імовірнісний – аналіз прогнозних горизонтів настання банкрутства (Е. Альтман, Р. Таффлер, Д. Фулмер, У. Бівер, Г. Савицька, Р. Сайфулін, О. Терещенко та ін.); агреговано-функціональний – економічна стійкість інтегрально визначається сукупністю її функціональних видів (маркетингова, управлінська, виробнича тощо) (І.М. Омельченко, М.Д. Соколов, В.Є. Демінг, О.А. Табекіна, Н.М. Григорська, О.А. Матушевська, І.М. Євсюхін, В.С. Мітюшин, Е.Р. Місхожев та ін.); бенчмаркінговий – економічна стійкість визначається рейтинговими позиціями підприємства відповідно до найкращого аналогу або стандарту (А.В. Грачов, В.В. Ковальов, І.Є. Юдін, М.Г. Качеянц, О.С. Счастливов, Ф.М. Сафін, Л. Браун, М. Кейлор, П. Гомперс, Д. Ісії, А. Метрик та ін.) [1, с. 44].

Ці підходи визначають доцільність оцінки економічної стійкості підприємства виключно на основі одного зведеного чисельного значення – інтегрального показника. Автор поділяє ключові положення сучасного наукового доробку оцінювання стану підприємства за критерієм стійкості в аспекті: доцільності використання шкал; диференціації станів; розширення спектру фінансових параметрів не фінансовими. При цьому автор принципово погоджується з традиційним підходом до формування

шкал та ідентифікації станів, який характеризується абсолютизацією математичного формалізму в збиток змістовного наповнення стійкості як багатокритеріального за своєю сутністю явища.

Необ'єктивність використання інтегральних показників зумовлена: неможливістю синтезування сукупності неадитивних показників та визначення впливу кожного часткового показника на результуючий рівень; неадекватністю вибору еталонних значень внаслідок стереотипності розуміння нормативних значень певних параметрів та відсутності їх наукової обґрунтованості; непридатністю для застосування у практиці суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Низький рівень інформаційної цінності інтегральних показників визначає об'єктивну необхідність пошуку нових підходів, що адекватні реаліям бізнесу нової формації. Метою статті є обґрунтування ключових методологічних положень оцінювання економічної стійкості підприємства, які ґрунтуються на здобутках сучасних управлінських теорій та враховують латентний характер цієї дефініції. Об'єктом дослідження виступають процеси оцінювання економічної стійкості, предметом – напрями трансформації традиційної логіки вимірювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторська методологія оцінювання ґрунтується на ключовому положенні: економічна стійкість може бути визначена виключно непрямим способом на підставі множини індикаторів, які комплексно відображають її ключові параметри – основні якісні ознаки, що можуть бути кількісно виміряні.

Вважаємо, що формування переліку параметрів економічної стійкості повинно ґрунтуватися на: 1) принципі розумної деталізації; 2) причинно-наслідкових послідовностях її забезпечення. Не претендуючи у цьому контексті на оригінальність, а ґрунтуючись на здобутках сучасних управлінських теорій, автор виокремлює наступні параметри економічної стійкості підприємства: 1) корпоративні (управлінські), 2) виробничі (операційні), 3) фінансові, 4) конкурентні. Останні дві позиції презентують наслідки забезпечення економічної стійкості – досягнутий на певному проміжку часу результат – стійкий / нестійкий стан та формують інформаційний базис його оцінювання у поточному періоді.

Фінансові параметри найбільш повно представлені в економічній літературі. Однак, їх традиційний формат ґрунтується на бухгалтерській моделі аналізу компанії, що унеможлиблює врахування інвестиційних ризиків та необхідної норми доходності. Це зумовлює необхідність трансформації існуючого контексту аналізу відповідно до сучасних здобутків теорії корпоративних фінансів, які ґрунтуються на принципах економічного прибутку [2, с. 115-123]. Якщо у бухгалтерському прибутку (*NOPAT*) враховані виключно фактичні витрати, то ключову роль у визначенні економічного прибутку (*RI*) відіграють альтернативні витрати компанії, що трактуються як дохід за інвестиційний ризик. Це створює передумови для більш коректного формування переліку показників, які репрезентують фінансові аспекти стійкого стану підприємства.

Також варто акцентувати увагу на тому, що прагнення оцінити поточний стан такої складної техніко-економічної системи, якою є сучасне промислове підприємство, що функціонує в умовах взаємодії безлічі внутрішніх і зовнішніх, часом непередбачуваних, факторів, тільки виходячи з формалізованих розрахунків показників може привести до результатів, абсолютно неадекватним реальному стану підприємства. Як приклад, вільний грошовий потік (*FCF*) – один із основних фінансових результатів діяльності. Його негативні значення не завжди негативно інформують інвесторів, тому що можуть свідчити про зростаючі інвестиційні можливості компанії, про необхідність інвестування в проекти, які в майбутньому принесуть прибуток акціонерам. З огляду на це, важливою є не сума *FCF*, а його динаміка. Від'ємні значення показників доходності (збитковості) також можуть свідчити про позитивні зміни, якщо демонструють тенденцію до зниження. Перелік таких прикладів міг бути нескінченим, при цьому варто акцентувати увагу на наступних позиціях:

- фіксація на поточних значеннях будь-яких показників зводиться виключно до оцінювання ступеня досягнення певної точки в просторі показників життєдіяльності підприємства, що унеможлиблює дослідження траєкторії його розвитку;

- множина моментних показників у певному часовому діапазоні є більш інформаційним конструктом, але при цьому пріоритетного значення набуває не співвідношення з нормативом, а відносно до попереднього періоду.

Визначальною передумовою виживання компаній є перманентний процес реалізації продукції. Саме чистий дохід підприємства є показником, що органічно поєднує фінансові та конкурентні параметри стійкості. З одного боку, він є вихідною базою для формування фінансових результатів, з іншого, репрезентує ринкові позиції підприємства та його здатність задовольняти споживчі вимоги. Значення цього показника неодноразово актуалізувалося у наукових публікаціях Т. Стюарта, Т. Бруша, Р. Бромілі, М. Хендрікса [3, с. 792–810; 4, с. 461–470]. Багаторічні дослідження аналітиків *Boston Consulting Group* свідчать, що серед всіх факторів впливу на динаміку доходності акціонерного капіталу (*TSR*), саме темп зростання обсягів продажу є домінуючим у тривалому періоді, на відміну від підвищення прибутковості реалізації, яка забезпечує приріст *TSR* у короткостроковому періоді [5].

Однак, зростання чистого доходу не завжди дозволяє зробити висновок про нарощення масштабів виробничо-господарської діяльності. Це може бути зумовлене зростанням інфляції та, як наслідок, збільшенням ціни продукції. Відповідно, пріоритетного значення набуває цінність продукції для споживача та конкурентні позиції підприємства на галузевому ринку. Це актуалізує об'єктивну

необхідність диференційованого підходу до формування конкурентних параметрів з урахуванням специфіки бізнесу.

Так, формування конкурентних переваг харчових підприємств у значному ступені визначається рівнем розвитку бренду (торгових марок), інноваційним характером їх діяльності (освоєння виробництва нових видів продукції; впровадження нових оригінальних технологічних рецептур; оновлення продуктового асортименту), креативною рекламною політикою, безпечністю продукції та її відповідності міжнародним стандартам якості. Натомість, діяльність підприємств гірничо-металургійного комплексу характеризується уніфікованим продуктивним портфелем, а їх ринкові позиції - переважно станом техніко-технологічної бази виробництва, яка створює передумови для нарощення обсягів виробництва продукції у натуральному вимірі, скорочення матеріально-енергетичних витрат, забезпечення відповідності продукції за фізичним, хімічними та механічними властивостями вимогам споживачів. Конкурентні параметри машинобудівних підприємств визначаються наукомістким характером діяльності, активністю впровадження технологічних інновацій, а також фірмовим обслуговуванням, які визначають їх стратегічний успіх.

Однак, у постіндустріальному суспільстві позиції, які дозволяли підприємству нарощувати обсяги прибутку у минулому періоді, можуть не створювати передумов для його забезпечення у поточному, або у найближчій перспективі. Як приклад, функціонування вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів. Традиційним показником якості їх продукції є вміст заліза та вміст шкідливих домішок. Варіації цього показника в певних межах не створювали загрози їх існуванню протягом достатньо тривалого періоду. Переорієнтація металургійних комбінатів Центральної та Східної Європи на пряме відновлення заліза з руд підвищила вимоги до якості залізорудної сировини. Як наслідок, втрата традиційних ринків збуту та переорієнтація експорту до Південно-Східної Азії (переважно, Китаю). Це вплинуло на зміну вектора транспортних потоків із залізних перевезень на морські. При цьому інфраструктура вітчизняних портів не відповідає на сьогоднішній день потребам, комбінати не мають власних великотоннажних суден, що провокує стрімке зростання транспортних витрат. Переорієнтація експортних потоків змінила і параметри оптимального продуктового портфеля. Так, традиційними конкурентними перевагами виступала продукція з найвищою доданою вартістю (обкотиші). Однак, зміна ринкової ситуації призвела до того, що ціновий спред між обкотишами та концентратом у 2014 році став мінімальним, що позначилось на фінансових результатах лідера галузі – ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат».

Зазначене вище дозволяє стверджувати, що 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 унеможливорює повернення до стійкого стану на основі кількісно-якісних значень існуючих (минулих) параметрів.

Ці ситуації 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. Специфіка середовища позначається на якісних аспектах життєдіяльності підприємства, активізуючи його прагнення до найбільш вигідного стану з доступних у даному періоді.

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, стереотипність розуміння стійкості підприємства як його здатності встояти, втриматися у цьому стані у будь-яких умовах некоректна, здебільшого успадкована від фізико-механічних наук, що сфокусовані на вивченні неживих об'єктів, та не відповідає фундаментальним положенням теорій систем та синергетики. Об'єктивність перебування підприємства протягом певного проміжку часу у нестійкому стані не лише має логічні пояснення, а й розкриває суть його еволюційних змін. Тому, цілком логічно можна вважати, що гіпотетично перманентна стійкість стану може виступати причиною «консервування» економічної системи та позбавляє її можливості до розвитку.

Надмірна конкретизація можливих станів системи не виправдана з точки зору об'єктивності аналізу відповідно до принципу складності: спектр станів системи повинен бути зваженим, тобто необхідним та достатнім. З огляду на те, що життєдіяльність підприємства простежується крізь призму

бінарних опозицій, будь-яка шкала повинна відображати дві основні позиції: стійкий стан – нестійкий стан.

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 за формальними критеріями. Стилістичне наповнення верхньої межі має значну варіативність у науковій літературі (абсолютна, оптимальна, висока), яка може бути зведена до більш конкретизованого визначення: досягнення максимально можливих 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 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 при максимальному рівні ентропії, який загрожує самому факту її існування. Тому ми погоджуємося з поглядами М. Вінера, що у процесі життєдіяльності нас більше цікавлять відносно стійкі стани [6, с. 312]. З огляду на це, пріоритетного значення при оцінюванні економічної має саме міра відхилення, або наближення до максимально можливих параметрів стійкості.

У цьому контексті актуалізується питання: який стан можна вважати відносно стійким? Відповідно до сучасних підходів, цей стан, в 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.

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 [7, с. 28–30] та доводить об'єктивну необхідність врахування в процесі аналізу витрат на капітал.

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 [8, с. 9-11]. Оскільки основною ідеєю створення та функціонування підприємства пріоритетно виступає прирощення вартості, то найбільш комплексним управлінським орієнтиром є його фундаментальна вартість та можливості її прирощення. 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).

Незважаючи 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 унеможлиблює 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 в 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. Зазначене вище 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, на нашу думку, визначається поступовою втратою здатності підприємства виконувати свою місію, тобто втратою доцільності існування, що визначає об'єктивну необхідність якісних перетворень в організації.

Варто відзначити, що кризовий стан може бути наслідком не лише незадовільного управління компанією, або деструктивного впливу факторів зовнішнього середовища, а й етапом еволюції системи. У науковому просторі широко презентовані сучасні підходи, відповідно до яких кризовий стан виступає невід'ємним та необхідним в процесі існування та розвитку компанії періодом, вірогідність появи якого характерна для будь-якої компанії на будь-якому етапі її розвитку [9; 10]. Діалектичний закон єдності та боротьби протилежностей також дозволяє розглядати кризовий стан як цілком закономірний період у життєдіяльності соціально-економічної системи. Однак, максимальне загострення протиріч, характерне для цього етапу, яке загрожує втратою життєздатності компанії, актуалізує дві ключові проблеми: 1) тривалості перебування у цьому стані; 2) потенційних передумов виходу з нього. «Реанімація» підприємства, тобто виведення його зі стану, тотального «клінічної смерті» живого організму можлива протягом обмеженого періоду часу, граничною межею якого є настання некерованої деградації компанії.

Поділяючи погляди на кризовий стан як перехідний у життєдіяльності підприємства, автор акцентує увагу на напрямку 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.

Смерть компанії може відбуватися у будь-який час та в будь-якому віці, при цьому необхідно акцентувати увагу на тому, що вона відбувається не випадково та не спонтанно. Ліквідації підприємства передують негативний тренд акумулювання ознак нестійкості та визначений термін перебування підприємства у кризовому стану, що пояснює гетерогенний рівень смертності серед компаній одного віку з аналогічними умовами господарювання. Безперечно, смерть корпорацій може мати і випадковий характер, пов'язаний переважно з рейдерством, але питання незаконних та

силових дій по відношенню до підприємства є предметною сферою економічної безпеки, а відтак залишаються поза увагою автора.

Як відрізнити ступінь наближення до верхньої або нижньої межі кризового стану? Широко відомі ситуації тривалого існування компаній 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.

У цьому контексті варто відзначити, що кризовий стан (стан ймовірного банкрутства) становить безпосередню загрозу стійкості організації саме у випадку, коли існує загроза руйнування бізнесу організації. Якщо є можливості підтримування операційної діяльності та позиціонування підприємства на галузевому ринку, його вихід з цього стану виключно питання часу та адекватності управлінських впливів. Варто відзначити, що ефективність останніх у значному ступені зумовлюється підтримкою ключових стейкхолдерів, оскільки корпоративне керівництво та акціонери зацікавлені у збереженні підприємства не лише внаслідок отримання матеріальних винагород у майбутньому, а й залишкового принципу задоволення вимог останніх при ліквідації компанії.

Авторська аргументація унеможливорює визначення чітких меж та критичних точок переходу з одного стану в інший. Ці межі носять умовний характер, та, апіорі, 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. 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. 1). 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 і 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.

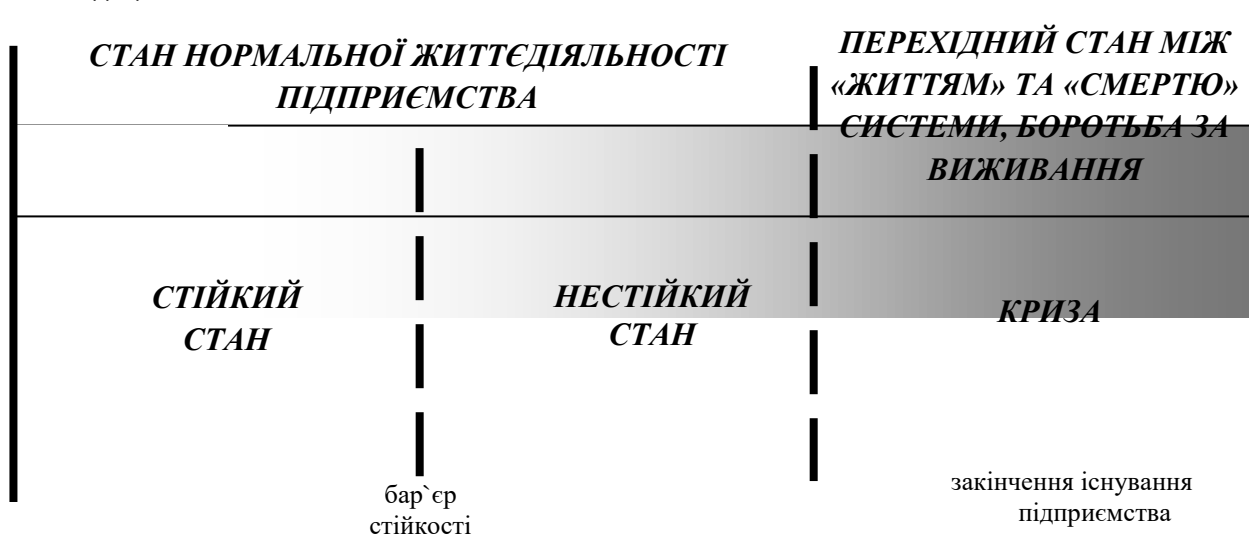


Рис. 1. Шкала станів підприємства за критерієм стійкості

Джерело: розробка автора

Диференціація станів запропонованої шкали доцільна виключно на підставі емпіричних досліджень, в основу яких повинен бути закладений сутнісний зміст ключових параметрів та характер їх змін (локальний / системний).

Висновки та подальші дослідження. Підсумовуючи наведену вище аргументацію, акцентуємо увагу на основних положеннях авторської логіки оцінювання економічної стійкості підприємства:

- амбівалентний характер існування та розвитку підприємства доцільно розкривати крізь призму бінарних опозицій, з огляду на це, шкала оцінювання повинна відображати як його стійкий, так і нестійкий стан підприємства, при цьому деталізація в межах кожного повинна бути зваженою: мінімальною, але достатньою;

- диференціація станів стійкості/нестійкості передбачає використання авторського підходу, принципова відмінність якого полягає у використанні сукупності не інтегрованих індикаторів;

- до ключових параметрів оцінювання стану стійкості віднесено: конкурентні (індикатори позиціонування підприємства на галузевому ринку) та фінансові (прибутковість, ліквідність, платоспроможність, структура фінансування бізнесу, ділова активність); аргументовано, що інформаційна змістовність останніх можлива виключно на основі симбіозу бухгалтерської та фінансової моделі бізнесу;

- існування певного діапазону значень для кожного оціночного показника унеможливорює формування критичних точок переходу з одного стану в інший, що відповідає латентній сутності стійкості; лише комбінації показників створюють передумови для об'єктивних висновків стосовно стану компанії, межі між якими носять умовний характер та апіорі не можуть бути формалізовані одним чисельним значенням;

- оцінка економічної стійкості має відносний характер, оскільки репрезентує стан підприємства відповідно до поточних цільових орієнтирів; інтересів стейкхолдерів; факторів середовища; дій конкурентів; це підтверджує неадекватність формування сталих еталонних значень та визначає об'єктивність динамізму кількісно-якісного наповнення показників, які відображають «рівень здоров'я» організації;

- об'єктивність оцінювання економічної стійкості забезпечується не лише констатацією її поточного стану, а й ступенем наближеності до стійкого стану; вектором траєкторії руху у динаміці, часом перебування у певному стані (особливо нестійкому).

Наведені вище положення свідчать, що в такому контексті результат оцінки економічної стійкості виступає адекватним інформаційним конструктом своєчасної ідентифікації певних диспропорцій та відхилень, що потребує розроблення відповідного методичного інструментарію.

Література

1. Пономаренко Т.В. Систематизація підходів до оцінювання економічної стійкості підприємства / Т.В. Пономаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 16. – Частина 3. – С. 43-47.
2. Ивашковская И.В. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход : монография / И.В. Ивашковская. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
3. Stuart T.E. Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry / T.E. Stuart // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21. – N 8. – P. 791–811.
4. Brush T.H. The Free Cash Flow Hypothesis for Sales Growth and Firm Performance / T.H. Brush, P. Bromiley, M. Hendrickx // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21. – N 4. – P. 455–472.
5. Olsen E. Avoiding Cash Trap. The Challenges of Value Creation when Profits are High / E. Olsen, F. Plaschke, D. Stelter. – The 2007 Value Creators Report. The Boston Consulting Group, Inc., 2007. – 72 p.
6. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине : пер. с англ. / Н. Винер. – 2-е изд. – М. : Наука, 1983. – 341 с.
7. Pettit J. Strategic Corporate Finance / J. Pettit. – 2nd ed. John Wiley & Sons: NJ. – 2007. – P. 28–30.
8. Grant R. Shareholder value maximization: Rehabilitating a “dumb idea” / R. Grant // Competitive Strategy Newsletter. – 2010. – 4 (1). – P. 9–11.
9. Кочеткова А.И. Основы управления в условиях хаоса (неопределенности). Часть 2 / А.И. Кочеткова. – М. : ИНФРА-М, Znanium.com, 2014. – 700 с.
10. Знаменский В.В. Равновесие, устойчивость, кризисы в динамике экономических систем [Электронный ресурс] / В.В. Знаменский // Управление экономическими системами. – 2012. – № 8. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs44-442012/item/1483-2012-08-01-10-51-50>

References

1. Ponomarenko, T.V. (2016), “Systematics approach to the evaluation of economic viability”, *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky»*, vol. 16, part 3, pp. 43-47.
2. Ivashkovskaya, I.V. (2013), *Finansovyye izmereniya korporativnykh strategiy. Steykholderskiy podkhod* [Financial measurements corporate strategies. Steykholderskiy approach], monograph, INFRA-M, Moscow, Russia, 320 p.
3. Stuart, T.E. (2000), “Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry”, *Strategic Management Journal*, vol. 21, no. 8, pp. 791–811.

4. Brush, T.H., Bromiley, P. and Hendrickx, M. (2000), "The Free Cash Flow Hypothesis for Sales Growth and Firm Performance", *Strategic Management Journal*, vol. 21, no. 4, pp. 455–472.
5. Olsen, E., Plaschke, F. and Stelter, D. (2007), *Avoiding Cash Trap. The Challenges of Value Creation when Profits are High*, The Boston Consulting Group, 72 p.
6. Wiener, N. (1983), *Kibernetika, ili Upravlenie i svyaz v zhivotnom i mashine* [Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine], Nauka, Moscow, Russia, 341 p.
7. Pettit, J. (2007), *Strategic Corporate Finance*, John Wiley & Sons: NJ, pp. 28–30.
8. Grant, R. (2010), "Shareholder value maximization: Rehabilitating a "dumb idea"", *Competitive Strategy Newsletter*, no. 4 (1), pp. 9–11.
11. Kochetkova, A.I. (2014), *Osnovy upravleniya v usloviyakh khaosa (neopredelennosti)* [Fundamentals of Management in the chaos (uncertainty)], *Chast 2*, INFRA-M, Znanium.com, Moscow, Russia, 700 p.
12. Znamenskiy, V.V. (2012), "Equilibrium, stability, crises in the dynamics of economic systems", *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami*, no. 8, available at: <http://uecs.ru/uecs44-442012/item/1483-2012-08-01-10-51-50>. (access date May 11, 2016)

Рецензент: д.е.н., професор кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені
Вадима Гетьмана О.І. Олексюк

УДК 339.137.2:631.152

Данько Ю.І.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики,
АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Danko Yu.I.,
cand.sc.(econ.), assoc. prof., assistant professor at the
department of statistics, AGD and marketing
Sumy National Agrarian University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO MODELING OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку агропромислового комплексу України питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств набуває все більшої актуальності. Враховуючи, що в глобальному середовищі ринки агропродовольчої продукції стають ліберальнішими, резиденти внутрішньої економіки змушені конкурувати не лише з вітчизняними господарюючими суб'єктами, а й з закордонними конкурентами. За таких умов формування конкурентних позицій вітчизняних аграрних підприємств має відбуватися з використанням прогресивного інструментарію, що дасть змогу досягти найбільшої ефективності від виробництва і реалізації агропродовольчої продукції.

Враховуючи, що стратегічний розвиток господарюючого суб'єкта можливий лише за умови прийняття ефективних управлінських рішень, менеджмент аграрного має передбачити можливість впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та розробити комплекс заходів впливу на їх дію. Потрібно враховувати також, що дію багатьох чинників важко, а іноді взагалі не можливо визначити. Відповідно, якість управлінських рішень щодо управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств визначається їх здатністю використовувати сучасні інструменти моделювання щодо можливих сценаріїв розвитку. Це і обґрунтовує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика економіко-математичних підходів до моделювання процесів забезпечення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів відображена в працях багатьох вчених-економістів, зокрема С. Беляєва [2, с. 77-81], О. Градінарова [3, с. 266-275], О. Гуглі [4, с.270-275], О. Красноручього [5, с.41-44], П. Пуцентейла [6; 7, с.3-9], Є. Смирнова [8, с. 97-99], Н. Тарнавської [9, с. 134-138], І. Яціва [10, с. 30-46] та інших. Усі наукові позиції авторів