

Байкальский государственный университет экономики и права

***Управление устойчивостью
производственных систем***

С. В. Чупров

**ДИАГНОСТИКА УСТОЙЧИВОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Системно - методологические
проблемы и подходы***

Иркутск 2004

УДК 658.061.5 + 330.46

ББК 65.050

Ч92

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Научный редактор д-р экон. наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ Г.В. Давыдова.

Рецензенты:

В.М. Багинова, заведующая кафедрой финансов и кредита Восточно-Сибирского государственного технологического университета, д-р экон. наук, профессор,

Т.Г. Озерникова, заведующая кафедрой экономики труда и управления персоналом Байкальского государственного университета экономики и права, д-р экон. наук, доцент.

Работа выполнена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ (грант Г02-3.3-302 по фундаментальным исследованиям в области гуманитарных наук за 2002 г.).

Чупров С.В.

Ч92 Диагностика устойчивости промышленного предприятия. Системно-методологические проблемы и подходы. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. – 282 с. - (Серия «Управление устойчивостью производственных систем»).

ISBN 5-7253-0524-4

В монографии изложены сущность, функции и методология диагностического исследования устойчивости промышленного предприятия. С позиций системного подхода раскрываются природа и характер протекания кризиса на предприятии, инструменты его анализа и предупреждения. Обсуждаются проблемы выбора показателей диагностики и обоснования их допустимых значений, методологические подходы к разработке и развитию компьютерных технологий поддержания устойчивости предприятия.

Для научных работников, студентов, преподавателей, менеджеров, всех, кто интересуется проблемами исследования и обеспечения устойчивости промышленных предприятий.

The monograph states the essence, functions and methodology of diagnostic investigation of stability of the industrial enterprise. In regard of the systems approach, the nature and character of the proceeding crisis of the enterprise are disclosed, as well as the instruments of its analysis and prevention. The items discussed involve problems of selecting the indicators of the diagnostics and substantiating their admissible values, methodological approaches to elaborating and developing computer technologies for support of the enterprise stability.

For researchers, students, faculty, managers, for all who are interested in problems of investigating and maintaining stability of industrial enterprises.

ББК 65.050

ISBN 5-7253-0524-4

© Чупров С.В., 2004

© Издательство БГУЭП, 2004

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
1. Концептуальные проблемы диагностики деятельности промышленного предприятия.....	7
1.1. Что такое диагностика и для чего она нужна ?.....	7
1.2. Теоретико-системный взгляд на сущность кризиса и диагностики устойчивости предприятия.....	15
1.3. Методы познания в диагностическом исследовании кризиса промышленного предприятия.....	27
2. Системно-методологические аспекты диагностики кризиса и устойчивости промышленного предприятия.....	34
2.1. Природа возникновения и углубления кризиса предприятия в период трансформации российской экономики.....	34
2.2. Диагностике обеспечения ресурсами промышленного предприятия – комплексность и системность.....	61
2.3. Симптомы и факторы разрастания кризиса и потери устойчивости промышленного предприятия.....	71
2.4. Обзор основных подходов к диагностическому исследованию кризиса промышленного предприятия.....	81
3. Методологические подходы к выбору и анализу системы показателей диагностики устойчивости промышленного предприятия.....	98
Методологические принципы формирования системы показателей диагностики устойчивости предприятия.....	98
3.2. Выбор и анализ показателей: структура ресурсов промышленного предприятия.....	111
3.3. Выбор и анализ показателей: эффективность деятельности и платежеспособность предприятия.....	129
4. Проблемы нормирования показателей диагностики и подходы к обоснованию их допустимых значений.....	147
4.1. Проблематика применения показателей диагностики и регламентации их нормативов.....	147
4.2. Корректность нормативов официальных критериев платежеспособности предприятия.....	163
4.3. Анализ нормативов системы показателей финансовой устойчивости предприятия.....	173
5. Прикладной инструментарий диагностики и обеспечения устойчивости промышленного предприятия.....	187
5.1. Компьютерная система поддержки мониторинга устойчивости предприятия.....	187
5.2. Систематизация основных решений для обеспечения устойчивости промышленного предприятия.....	198
5.3. Программа профилактики и восстановления устойчивости предприятия.....	204
Заключение.....	213
Литература.....	215
Приложение.....	226

ПРЕДИСЛОВИЕ

В эпоху экономической трансформации и стремительных технологических перемен промышленная сфера нашей страны оказалась уязвимой перед лицом вызовов и подверженной системному кризису. Высокий динамизм переходных процессов закономерно концентрирует внимание аналитиков на факторах утрачивания устойчивости предприятий и средствах ее восстановления и поддержания. Актуальность разработке этих вопросов придает и то обстоятельство, что диагностика устойчивости предприятий индустрии в нынешних условиях хозяйствования находится в стадии концептуального осмысления и формирования инструментария.

Ввиду этого автор предпринял попытку изложить системно-методологические проблемы и подходы диагностического исследования устойчивости промышленных предприятий, опираясь на результаты исследований по управлению устойчивостью производственных систем. В монографии нашли отражение результаты работы по грантам Министерства образования РФ в 1997-2004 гг., в частности, проводимых совместно с А.Б. Каневским по фундаментальным исследованиям в области гуманитарных наук на тему «Разработка организационно-экономического механизма обеспечения устойчивости предприятий» (2001-2002 гг.) и «Развитие методологии и прикладных средств диагностики кризиса промышленных предприятий» (2003-2004 гг.).

Выпуская в свет монографию, автор считает своей приятной обязанностью выразить глубокую благодарность наставникам и коллегам по Иркутскому государственному техническому университету и Байкальскому государственному университету экономики и права, чье напутствие и помощь ощущались в течение всей работы от студенческих лет до настоящего времени. И прежде всего к-ту техн. наук, профессору, заслуженному работнику высшей школы РФ Е.И. Попову, к-ту экон. наук, профессору И.В. Замятину, д-ру экон. наук, профессору, заслуженному деятелю науки РФ Г.В. Давыдовой, д-ру экон. наук, профессору, заслуженному экономисту РФ Т.Д. Бурменко.

Автор признателен рецензентам заведующей кафедрой финансов и кредита Восточно-Сибирского государственного технологического университета д-ру экон. наук, профессору В.М. Багиновой и заведующей кафедрой экономики труда и управления персоналом Байкальского государственного университета экономики и права д-ру экон. наук, доценту Т.Г. Озерниковой за внимательное отношение к

изложенным в монографии результатам и рекомендации по улучшению ее содержания.

Многоаспектность и новизна исследования диагностики устойчивости предприятия не оставляет возможности раскрыть всю ее панораму, поскольку требует творческого сотрудничества экономистов, финансистов, профессиональных бухгалтеров, математиков, информационных технологов и специалистов других областей знания. Автор видит свою задачу намного скромнее: вынести на суд коллег методологические проблемы диагностики и возможные подходы к их решению, вытекающие из представлений теории систем и экономической кибернетики. О том, насколько автор справился с этой непростой задачей, - судить Вам, уважаемые читатели. Автор же с благодарностью примет критические замечания и предложения по развитию диагностики устойчивости предприятия, направленные по адресу 664003 г. Иркутск, ул. Ленина, 11, БГУЭП или электронной почтой на E-mail: chuprov@isea.ru.

«...Живой предмет желая изучить,
Чтоб ясное о нем познание получить,
Ученый прежде душу изгоняет,
Затем предмет на части расчленяет
И видит их, да жаль: духовная их связь
Тем временем исчезла, унеслась!»
(Гёте)

ВВЕДЕНИЕ

Вызванное потребностями современной экономической науки и практики, исследование динамики деятельности предприятий в последние годы стало предметом пристального внимания ученых, аналитиков, менеджеров предприятий. И этот интерес вполне понятен. Функционирование предприятия в подвижной рыночной среде не может быть успешным в долгосрочной перспективе, если оно утратит устойчивость своего поведения и исчерпает резервы экономического развития.

Вместе с тем обращение к проблематике диагностики деятельности предприятия диктуется насущными задачами анализа и преодоления кризисных процессов на отечественных предприятиях. Известно, что, если в 1993 году было открыто 100 дел о банкротстве, то на 01.01.2003 г. их число достигло 84 614, причем 94,1 % из них находилось в конкурсном производстве, т.е. почти все предприятия признавались банкротами [122, с.28; 83, с.9]. В настоящее время их количество в арбитражных судах уменьшилось, но все равно составляет внушительную цифру - 62 тыс. дел о банкротстве.

В связи с этим обсуждение системно-методологических аспектов диагностики устойчивости промышленного предприятия позволит не только восполнить пробел в методологии антикризисного управления, но и предложить прикладные средства упреждения неблагоприятных воздействий рыночной среды на деятельность предприятия и избежания его банкротства.

Исследование проблем диагностики в системном ключе с неизбежностью приводит к тому, что *свойство устойчивости предприятия предстает многогранным и обобщает в себе динамическое взаимодействие располагаемых им ресурсов*. Поскольку в ином случае модель предприятия как ресурсообразуемой системы выглядит не более, чем дань модной парадигме, и аналитика, игнорирующего «духовную связь» ресурсов системы, ожидает разочарование, пронизательно подмеченное Гёте словами Мефистофеля и выраженное в строках эпиграфа к монографии.

В чем заключается предлагаемая автором концепция диагностики устойчивости промышленного предприятия ? Коротко говоря, ее суть состоит в следующем:

- формировании подхода к диагностике устойчивости предприятия как к специальному исследованию, ориентированному на раннее обнаружение проблемных ситуаций и благоприятных возможностей, выявление их симптомов и факторов, ретроспективный и перспективный анализ тенденций поведения предприятия;
- обосновании методологических принципов проведения диагностики исходя из системных воззрений о деятельности предприятия в хозяйственном комплексе страны (макро- и микроподходов, иерархии, адаптации, равновесия, устойчивости и др.);
- углубленном анализе и осмыслении истоков и природы зарождения кризиса на промышленном предприятии, причем в широком спектре аспектов его деятельности (материально-техническом, энергетическом, социально-трудовом, информационном, организационном, управленческом, экологическом, экономическом, финансовом, правовом и ином) в их органическом единстве и взаимообусловленности;
- поиске, формализации и исследовании зависимостей между аспектными показателями и изучении динамической картины утрачивания устойчивости промышленного предприятия;
- разработке мониторинга устойчивости предприятия, его реализации на базе современных информационных технологий и апробации на материале промышленных предприятий.

В итоге проблематика диагностики устойчивости предприятия последовательно рассматривается в теоретическом, методологическом и прикладном ракурсах, что позволит придать исследованию достаточную полноту и завершенность.

Полученные знания и опыт могут представить ценность не только для понимания фундаментальных проблем микроэкономики, но и найти применение при оснащении антикризисного управления инструментальными средствами.

1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Что такое диагностика и для чего она нужна ?

Приступая к обсуждению диагностики деятельности предприятия, резонно прежде всего дать ответ на те вопросы, которые находятся на «кончике языка». Действительно, что представляет собой диагностика и каково ее назначение ? В чем состоят цель и сущность диагностики деятельности предприятия ? Вопросы далеко не праздные, поскольку они определяют концепцию диагностики и замысел книги, которую читатель держит в руках.

Словарь иностранных слов поведает, что в переводе с греческого слово *diagnōstikos* означает «способный распознавать». Да и житейский опыт нам подсказывает: диагностика проводится в тех случаях, если требуется найти и устранить неполадку в какой-либо системе, будь то техническое устройство или живой организм. Ведь мы обращаемся к диагностике, например, тогда, когда нас одолевает болезненный недуг или в работе технического устройства замечаем досадный сбой. И в той, и другой ситуации налицо отклонение от нормального режима поведения системы и стремление восстановить его, чтобы предотвратить негативное действие помехи (вируса, поломки и т.п.) и выход системы из строя.

Так, в кибернетике под автоматической диагностикой понимается «автоматическое получение и обработка информации о состоянии технических систем с целью обнаружения их неисправностей и выяснения тех элементов, ненормальное функционирование которых привело (или может привести) к возникновению неисправностей» [162, с.258].

Из этих простых примеров видно, что диагностика и предупреждение аномальных явлений представляют собой фазы целостного процесса поддержания работоспособности системы. Причем, чем основательнее будет продиагностирована система, тем больше возможностей для своевременного нахождения и локализации возникающих дефектов в ее функционировании.

Социально-экономическая система также подвержена влиянию рискованных внешних и внутренних факторов и, когда защитные функции системы отстают под их «натиском», ее поражает кризис. Может ли диагностика оградить предприятие от вредного воздействия этих факторов ? Нет, равно как и диагноз врача подразумевает, но не прописывает курса лечения и тем более не блокирует развитие болез-

ни. Таким ресурсным «заслоном» от напористых помех диагностика деятельности систем не обладает, но предвидеть приближение кризиса, определить его характер и во время обратить на это внимание – ее прямая обязанность. По первым признакам легкого «недомогания» диагностика обязана установить причины и глубину болезненного состояния производственных систем предприятия.

В научной и учебной литературе диагностика обычно рассматривается по отношению к какой-либо проблеме, возникающей в работе предприятия. В этом случае прежде всего предлагают раскрыть саму проблемную ситуацию, очертить рамки и прояснить ее сущность, поскольку испытываемые предприятием трудности могут иметь неочевидные и многосвязные причины. Важно и то, что проблема понимается в довольно широком смысловом диапазоне от сложной ситуации до использования открывающихся возможностей, а не только в ее крайне тяжелом проявлении – кризисе. Говоря словами Р. Акоффа (R. Ascoff), «в каждой системе есть семена ее собственного упадка и разрушения. Поэтому цель формулирования «проблемного месива» – выявить природу этих часто упускаемых из виду опасностей и наметить изменения, которые повысили бы ее способность к выживанию и процветанию» [1, с.80].

Реже можно встретить в публикациях высказывание аналитиков по поводу цели и содержания диагностики как исследовательской деятельности. Обращаясь к одному из них, заметим, что уже в последней четверти XX века диагностика подвергалась вдумчивому изучению и осмыслению авторитетными экономистами. В частности, на страницах учебника по организации управления промышленным производством под ред. О.В. Козловой и С.Е. Каменицера (1980 г.) можно найти характеристику диагностического анализа: его целью признается выявление причинно-следственных связей и наряду с этим он выполняется «...с целью определения участков и проблем, подлежащих более детальному, углубленному изучению» [88, с.109]. Разделяя позицию авторов в том, что «в процессе диагностического анализа проводится исследование основных частей анализируемого объекта, важнейших направлений и сторон их деятельности...» ([88, с.108-109]), все же не покидает ощущение, что авторы неволью смешивают цель и средства диагностики. Ведь поиск причинно-следственных связей выступает здесь средством обнаружения проблемных ситуаций, а содержание диагностического анализа действительно включает в себе исследование выбранного объекта.

Приведенное высказывание типично в том смысле, что аналитики в большинстве своем не склонны разграничивать целевые и содер-

жательные атрибуты диагностики. Так, касаясь диагностики системы, авторы справочного пособия под ред. Г.А. Егиазаряна и А.Д. Шеремета (1985 г.) ограничиваются определением ее как способа выявления наиболее чувствительных точек системы и указывают только направления ее осуществления [113, с.92]. Лишь в связи с работами по созданию АСУ рассматривает диагностический анализ Л. Лопатников, полагая, что «он состоит в выявлении достоинств и недостатков действующей системы управления и организации» [68, с.123]. С подобным сужением сферы применения диагностики трудно согласиться, поскольку она доказывает (и не безуспешно) свою конструктивность и полезность в самых различных областях техники, медицины, экономики и других приложениях.

Иногда аналитики сводят диагностику деятельности предприятия только к выбору информативных показателей, что в значительной мере упрощает и обедняет ее процедуру. В частности, В.В. Баранов дает следующее определение: «Финансовая диагностика предприятия – определение наиболее важных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, в том числе прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами; выполняется на основе имеющейся финансовой отчетности» [14, с.268]. Очевидно, определением обозреваемых показателей диагностика не исчерпывается, она переходит в стадию их оценивания, скрупулезного анализа и поиска причин возникшей ситуации и тенденции ее изменения.

Поэтому чаще всего аналитики видят сущность диагностики в нахождении проблем в поведении предприятий или порождающих проблему факторов. Примером такого подхода может служить определение диагностики в учебнике по антикризисному управлению под ред. Э.М. Короткова: «Диагностика – деятельность по оценке состояния организации с целью определения проблем ее развития и вероятности наступления кризиса» [6, с.413]. Или мнение С. Янга (S. Young) о том, что «диагноз проблемы чаще всего является процессом анализа, поиска ключевых причин» [165, с.161]. При таком толковании содержания диагностики становится уместным привлечение понятия «симптом» для уточнения предмета поиска, вследствие чего этот термин вошел в постоянный обиход системных аналитиков. Обозначая в переводе с греческого *symptōma* на русский язык как «совпадение, признак», симптом стал внешним отражением проблемной ситуации.

С углублением представлений о диагностике процедура ее проведения приобретала многоэтапный характер и внутреннюю структуру. Ведь проникновение в существо проблемы может потребовать ре-

шения целого каскада задач, и «в результате диагноз проблемы сам по себе часто становится процедурой в несколько шагов с принятием промежуточных решений» [75, с.202]. Продолжая, популярное издание по основам менеджмента правомерно констатирует, что «первая фаза в диагностировании сложной проблемы - осознание и установление симптомов затруднений или имеющихся возможностей. Понятие «симптом» употребляется здесь во вполне медицинском смысле» [75, с.202].

В этом отношении справедливым выглядит сравнение экономиста-аналитика с врачом-диагностом, проводимое М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом: «Как врач, слушающий заболевшего, по отдельным симптомам, не заметным подчас и для самого больного, может определить болезнь человеческого организма, так и хороший экономист по не заметным для других признакам сможет «услышать» перебои в действии хозяйственного организма и своевременно предупредительными мерами предотвратить финансовые прорывы» [12, с.39]. Такая аналогия вполне объяснима и убедительна, что и дает основание прибегать к терминологии из медицинской лексики при обсуждении аспектов диагностики.

Между тем небезынтересно обратиться к толкованию диагностики в психологии. «Психодиагностика – область психологической науки, разрабатывающая методы выявления и измерения индивидуально-психологических особенностей личности» [89, с.51]. В психодиагностике подчеркивается методологический аспект диагностического исследования, позволяющий оценивать какое-либо качество, ставить диагноз, а затем и находить место испытуемого среди других по выраженности изучаемых особенностей.

Вместе с тем вряд ли оправдано отождествлять понятия симптома и причинного фактора проблемной ситуации, что прослеживается в публикациях ряда авторов. Так, С. Янг (S. Jung) полагает, что «...ключевые факторы можно назвать симптомами причины, и специалист по анализу проблем может определить, на что указывают данные симптомы, и затем выявить причину» [165, с.164]. В том же духе высказывается и Р. Акофф (R. Aschoff), говоря о том, что симптом - это одно из значений факторов, а «факторы, используемые как симптомы, представляют собой свойства поведения или деятельности организмов и организаций. Такие факторы могут быть использованы и динамически как пресимптомы или знамения, т.е. индикаторы будущих угроз или возможностей» [1, с.133].

По-видимому, во избежание терминологической путаницы более корректно развести эти понятия: фактор – источник, влиятельная

сила, определяющая поведение системы, и часто «скрыт от глаз», тогда как симптом - признак, внешнее проявление действия фактора, и потому в достаточной степени наблюдаем и фиксируем. Исходя из этого, факторы и симптомы находятся между собой в сложной зависимости: один фактор может заявлять о себе множеством симптомов, и наоборот, один симптом может отражать действие множества факторов.

Например, фактор прибыльности производственной деятельности выражает себя симптомами повышения или снижения загрузки оборудования, роста или снижения запасов готовой продукции на складах, движения денежных потоков и др. С другой стороны, симптом аритмии производства может быть вызван факторами срыва поставок сырья (материалов, энергии и т.д.), отказа оборудования, нарушения технологической дисциплины, рассогласованности в действиях персонала управления и др.

Более богатое содержание вкладывают в понятие диагностики авторы экономического словаря под ред. А.Н. Азрилияна. Диагностика ими определяется как «установление и изучение признаков, характеризующих состояние организмов, машин, систем, для предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушений нормального режима их работы, деятельности» [21, с.184]. Такая точка зрения на диагностику поддержана авторами словаря по антикризисному управлению [163, с.146]. Тем самым в интерпретации авторов этого словаря диагностика наделяется функциями прогноза и профилактики отклонений, которые могут произойти в поведении анализируемого объекта в будущем. Подобное смысловое дополнение весьма существенно и указывает на направленность проводимой диагностики.

Наряду с этим в экономическом словаре приводится толкование диагностики применительно к экономическим системам: «Диагностика экономической системы – совокупность исследований по определению целей функционирования предприятия, способов их достижения и выявления недостатков» [21, с.185]. В этом определении объем содержания понятия диагностики еще больше возрастает, поскольку не ограничивается лишь установлением и изучением признаков и включает поиск и обоснование целей деятельности предприятия, а также сценариев их реализации.

В последнее десятилетие в связи с освоением механизма антикризисного управления диагностика предприятий, по сути дела, переживает «второе рождение». Известно, что в соответствии с законодательством о банкротстве арбитражный управляющий обязан «анализировать финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятель-

ность должника, его положение на товарных и иных рынках» [125, с.25]. Кроме того, в ходе процедуры наблюдения временный управляющий на основе анализа финансового состояния должника подготавливает предложения о возможности или невозможности восстановления его платежеспособности. Поэтому результаты диагностического исследования могут иметь решающее значение для оценивания перспектив предприятия в юридическом отношении, что привносит в роль диагностики и правовую компоненту.

Среди публикаций на эту тему (см., например, [5], [6], [119]) методологической обстоятельностью отличается уже цитированный выше учебник по антикризисному управлению коллектива авторов под ред. Э.М. Короткова, в котором диагностике кризисов в процессах управления посвящена отдельная глава. В нем отмечается, что «диагностика - определение состояния объекта, предмета, явления или процесса управления посредством реализации комплекса исследовательских процедур, выявление в них слабых звеньев и «узких мест» [6, с.146]. Достоинством такого определения служит широкий взгляд на диагностику и ее подчеркивание как исследовательского процесса со всеми вытекающими из этого методологическими принципами. Раскрывая цель диагностики, авторы логично увязывают ее не только с идентификацией текущего состояния объекта исследования, но и с перспективным анализом его, т.е. прогнозированием будущего состояния объекта.

Что же касается ближайшей цели диагностики, то она формулируется как установление диагноза объекта исследования и разработка заключения о его состоянии на дату завершения исследования. Подобное понимание характерно, например, для технической диагностики, под которой подразумевается «контроль, проверка и прогнозирование технического состояния, как правило, сложных технических комплексов, функционирование которых происходит в пределах заданного класса режимов или алгоритмов...» [162, с.261]. При таком подходе авторы энциклопедии кибернетики сводят задачу диагностики к определению мер, направленных на отлаживание работы всех элементов системы, и способов их реализации. В этом позиция авторов созвучна мысли Р.Л. Акоффа (R.L. Askoff) о том, что цель диагноза состоит в нахождении причин отклонения и предписании корректирующих или поддерживающих воздействий [1, с.132].

В аналогичном смысле трактуют диагностику и специалисты в сфере финансов. Скажем, с точки зрения Б. Коласса (B. Colasse), «для ответственного финансиста заниматься диагностикой – это значит рассматривать финансовое положение предприятия так, чтобы выяв-

лять в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение поставленных целей и решение задач, подвергая опасности планируемую деятельность. Это предполагает выработку корректирующих решений и/или пересмотр целей и прогнозов» [57, с.43]. В отличие от других приведенное определение «не замыкается» на анализе текущего состояния предприятия, а вполне обоснованно ориентирует на изучение динамики симптомов явлений. Благодаря этому можно создать относительно насыщенную картину предшествующей деятельности предприятия и тем самым улучшить параметры глубины, информативности и объективности диагностического исследования.

Разбор дискуссии относительно содержания и роли экономической диагностики привел авторов учебного пособия «Основы финансовой диагностики» С.Ю. Куницыну и Е.Н. Захарову к выводу о разнообразии подходов к пониманию ее сущности и места в управленческой деятельности предприятия [62]. В четырех господствующих направлениях в изучении и развитии экономической диагностики авторы видят стремление аналитиков решить проблему «целого и части»: они либо характеризуют экономическую диагностику как элемент экономического анализа (или наоборот, экономический анализ включают в экономическую диагностику, как более широкую по функциональному составу), либо представляют их тождественными или однопорядковыми функциями управленческого процесса. Такая «многоголосица» мнений вполне объяснима, учитывая широкую сферу приложений диагностики и общенаучный статус категории анализа.

Вместе с тем в ходе обсуждения этой проблемы С.Ю. Куницына и Е.Н. Захарова обосновывают выделение экономической диагностики в особую функцию управления, «...которая тем не менее имеет безусловную связь с экономическим анализом, и отличается особым предназначением в части распознавания, оценки, прогнозирования состояния и потенциала предприятия» [62, с.23]. При этом, по мысли авторов, экономическая диагностика также тесно связана с управленческим консультированием и стратегическим планированием.

Думается, вряд ли оправдано ограничивать ее применение рамками только этих элементов управления. Уместно проводить экономическую диагностику также и на этапе тактического или оперативного планирования, если того требуют возникшая ситуация или открывающиеся благоприятные возможности. Словом, диагностика выступает в качестве инструмента исследования не только в процессе аналитической работы, но и при принятии различных управленческих решений.

По результатам проведенного обсуждения приходим к выводу о том, что **диагностика** – это специальное исследование, осуществляющее поиск и изучение проблемных ситуаций и благоприятных возможностей в ресурсном обеспечении и деятельности предприятия в ретроспективе и перспективе.

Подытоживая, резонно оттенить сущностные черты диагностики как они представляются автору по итогам обзора взглядов системных аналитиков.

Цель диагностики. Поскольку любое исследование есть прежде всего познавательный процесс, который направлен на приобретение новых сведений, диагностика также призвана извлекать дополнительную информацию и обогащать накопленные знания. Вместе с тем, учитывая разнообразный спектр практических приложений диагностики, этот информационный процесс в каждом конкретном случае принимает специальную форму анализа, а цель диагностики в соответствии с системной концепцией обуславливается целью той задачи, решение которой обеспечивает диагностическое исследование.

Объект диагностики. В поле зрения диагностики могут оказаться различные структурно-функциональные элементы предприятия как сложной социально-экономической системы. Это означает, что в разрезе иерархической структуры предприятия диагностике могут подлежать его подсистемы того или иного уровня (склады, производственные звенья, отделы, службы управления и др.), виды его деятельности (планирование производства, снабжение, маркетинг и т.д.), ресурсы (кадры, материальные запасы, оборудование, финансы, информационный фонд и др.).

Предмет диагностики. В зависимости от преследуемой цели диагностика может фокусироваться на той или иной области объекта исследования. Причем, если первоначально такая область преимущественно была «дефектной», нарушающей нормальный режим работы объекта, то впоследствии предметом диагностики стали и благополучные области, которые тем не менее вызвали к себе внимание аналитиков.

Функции диагностики. Они вытекают из поставленной цели диагностики и ее содержания как исследовательской деятельности. В самом общем виде функциями диагностики можно назвать:

- сбор, фиксацию, накопление и обновление исходной информации;
- аналитическую обработку этой информации, выявление симптомов аномального состояния или располагаемых возможностей для будущей деятельности предприятия;

- определение факторов, оказывающих чувствительное влияние на поведение объекта исследования и обуславливающих основные показатели его функционирования;
- поиск и анализ причинно-следственных связей между параметрами, что позволит познать сложный характер их взаимозависимости и поведения предприятия;
- проведение по возможности экспериментов (физических, технических, модельных и т.п.) для воспроизведения тенденций поведения объекта с целью «добывания» о них информации, полезной для разработки диагноза и прогноза на будущее;
- обоснование и формулирование диагноза для принятия решения по предмету исследования (цели, структуре, функциям, параметрам работы и т.д.).

С завершением обсуждения цели и содержания диагностики перейдем теперь к рассмотрению более узкой проблемы, связанной с оценкой и анализом устойчивости отечественных промышленных предприятий. Но прежде, чем повести читателя вместе с собой по извилистым «тропам» этой задачи, необходимо отметить два немаловажных обстоятельства.

Во-первых, суть названного исследования диктует традиционно сложившийся подход к диагностике как к средству поиска причин кризисного поведения предприятий и факторов утрачивания его устойчивости. Тем самым речь пойдет в большей степени об истоках и факторах проблемной ситуации и в меньшей о диагностике возможностей, открывающих перед предприятием оптимистические перспективы.

И во-вторых, устойчивость предприятия обычно рассматривается в финансовом аспекте, ввиду чего не лишены смысла очередные вопросы: что такое кризис и устойчивость предприятия, отличается ли диагностика устойчивости предприятия от обычного финансового анализа и если да, то чем? Поговорим об этом дальше, продолжая дискуссию относительно понятий кризиса и устойчивости предприятия и содержания диагностики его деятельности.

1.2. Теоретико-системный взгляд на сущность кризиса и диагностики устойчивости предприятия

Когда заходит разговор об устойчивом предприятии, в нашем воображении возникает образ стабильно работающей производственной системы, не отягощенной чрезмерными долгами со сбалансированными финансовыми ресурсами. Поэтому хроническое падение

объема продаж, введение неполной рабочей недели, задержки с выплатой заработной платы и перечислением налоговых отчислений воспринимаются как симптомы потери устойчивости предприятия и «погружения» его в кризис.

Возникает вопрос: что представляет собой кризис, какой критерий указывает на его возникновение и разрастание? Литературные источники предлагают множество различных тактовок понятия кризиса, его сущности и форм проявления.

В учебнике «Теория и практика антикризисного управления» (коллектив авторов под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина) можно встретить следующее толкование кризиса: «Кризис предприятия – обусловлен нехваткой собственного капитала, растущими долговыми обязательствами; некомпетентностью руководства предприятия, не умеющего своевременно распознать и устранить причины кризиса; внешними причинами – неустойчивостью финансового рынка. Показатель кризиса на предприятии – его неплатежеспособность» [119, с.45]. Настоящее определение, как видно, не касается сути понятия кризиса и свелось к перечислению его причин и то лишь некоторых из них.

По мнению М. Федотовой, Л. Белых и А. Беличева, «в самом общем виде кризис есть неожиданный переход, поворот. Применительно к кризисной ситуации в экономике это означает переход какой-либо экономической системы или ее элемента в новое состояние, не отвечающее условиям развития и функционирования этой системы» [128, с.26]. В самом деле, в переводе с греческого *kri'sis* термин «кризис» означает «решение, поворотный пункт, исход» и большой энциклопедический словарь усматривает в нем «резкий, крутой перелом в чем-либо, тяжелое переходное состояние» [22, с.593]. В скупой формулировке «опасное состояние, перелом» дает толкование понятия кризиса большой экономический словарь (коллектив авторов под ред. А.Н. Азрилияна [21, с.414]. Дополняет содержание этого понятия экономическая энциклопедия (гл. ред. Л.И. Абалкин), раскрывая кризис как «глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности» [159, с.346]. Наконец, экономический кризис предстает как «одна из фаз (кризис, депрессия, оживление, подъем) цикла производства, проявляющаяся в резком спаде объемов производства в результате перепроизводства товаров по сравнению с платежеспособностью» [21, с. 414].

Несмотря на достаточное сходство взглядов, нет оснований считать, что семантическая близость приведенных определений отражает

полное и однозначное понимание кризиса. Кризис многолик, ему свойственны различные внешние черты, и это обстоятельство подводит к необходимости внести в его трактовку уточнения, исходя из теоретико-системных представлений.

Во-первых, кризис в системе отнюдь не всегда наступает внезапно и моментально. Он может развиваться исподволь и длительно, в вялотекущей форме, незаметно подтачивая структуру ресурсов предприятия. И это не противоречит тому, что кризис может изменить свою динамику и нанести молниеносный и сокрушительный удар по системе. Тогда действительно в масштабах страны «кризис – это насильственный взрыв, неожиданный спад в обращении, нарушение равновесия во всей экономике» [158, с.425], свидетелями чего мы были после шоковой терапии в начале 90-х годов. Подобная неравномерность протекания кризиса хорошо согласуется с представлениями теории катастроф, с позиций которой может иметь место как жесткая, так и мягкая потеря устойчивости системы [8]. В этом отношении больше простора для толкования понятия кризиса оставляет популярная экономическая энциклопедия (гл. ред. А.Д. Некипелов), признавая им «нарушение хода экономического развития, общее или частичное расстройство экономической системы, выражающееся в разбалансированности ее отдельных подсистем, обострении социально-экономических противоречий» [93, с.139].

Во-вторых, кризисное состояние экономической системы возникает не вопреки условиям развития и функционирования системы, как полагают М. Федотова, Л. Белых и А. Беличева, а как раз из-за влияния этих условий, действующих на систему изнутри и вне ее. Именно внешние и внутренние факторы (напомним, среди первых - инфляция, конкуренция, срывы поставок, неплатежи и др., вторых - технологическая отсталость производства, отказы техники, конфликты в коллективе и др.) нарушают нормальное ресурсообеспечение предприятия, порождая в его системе кризисные процессы и «сбивая» ее с расчетной траектории движения.

Наряду с этим процитированные выше определения абстрагируются от ключевого понятия – цели деятельности экономической системы, которое и должно способствовать распознаванию кризисных ситуаций. Ведь в зависимости от целей предприятия его траектория может включать как ожидаемые и контролируемые зигзаги, так и непредусмотренные целями рискованные отклонения различной продолжительности и крутизны. В большинстве своем последние несут угрозу для жизнедеятельности предприятия и могут принять необратимый характер, если не заблокировать их «зашкаливание».

Поэтому вполне мотивировано, несмотря на известное упрощение, с мнением о диагностике авторов учебника «Финансовый менеджмент» (под ред. Е.С. Стояновой): «Диагностика – оценка соответствия текущих значений параметров, характеризующих состояние объекта, плановым показателям на данный момент времени» [131, с.525]. Очевидно, необходимый для достижения цели плановый режим поведения предприятия должен обеспечиваться его ресурсами, и отклонение от этого режима за границы допуска сигнализирует о кризисе предприятия. А это и есть не что иное, как ослабление или потеря устойчивости наблюдаемого показателя работы предприятия.

В связи с этим нелишне попутно прояснить сущность атрибута устойчивости системы, поскольку в литературе можно найти самые разные интерпретации этого свойства в сфере экономики. Автор придерживается классической точки зрения, которую восприняла и теория устойчивости, а именно: **устойчивость системы** – это ее способность сохранять режим поведения при действии внешних и внутренних возмущений. Согласно этой теории устойчивость решения по Ляпунову соблюдается, если близкое к нему в начальный момент решение остается в пределах узкого диапазона, построенного вокруг анализируемого решения. Наглядно такое свойство можно иллюстрировать (рис. 1.1) на примере величины $y(t)$ следующим образом [39, с.71].

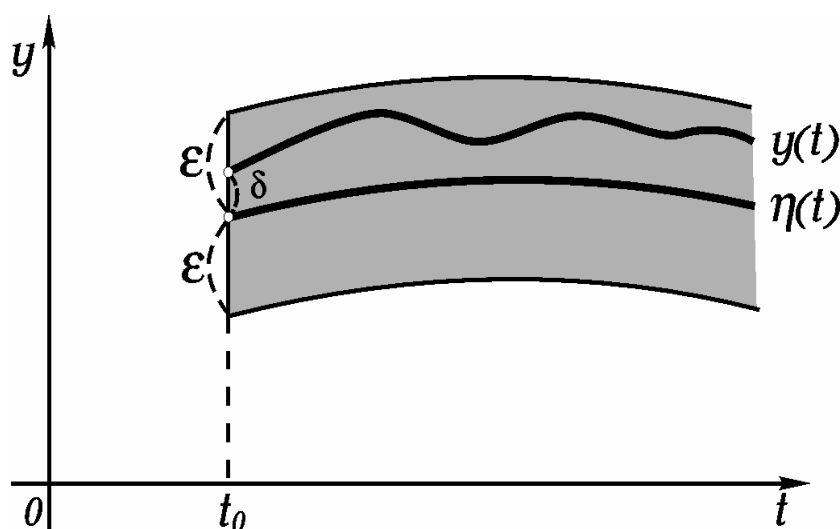


Рис. 1.1. Устойчивость изменяющейся во времени величины $y(t)$

Из рис. 1.1 видно, что величина $y(t)$ с течением времени варьирует, но при этом ограничена пределами от $\eta(t) - \varepsilon$ до $\eta(t) + \varepsilon$. Такое динамическое свойство величины $y(t)$, которая, несмотря на

влияние возмущений, не покидает заданный диапазон с начального момента t_0 , и обнаруживает в ней устойчивость. Правомерно распространить подобное понимание свойства устойчивости и на показатели поведения производственных систем предприятия.

Между тем следует заметить, что в финансово-экономической литературе термин устойчивости обычно рассматривается в сугубо «стоимостной» плоскости, что, на взгляд автора, скорее имеет отношение к ее признакам или условиям обеспечения, чем к выявлению существования устойчивости деятельности предприятия. В таком толковании под устойчивостью часто понимается не инвариант поведения предприятия, а соотношение разделов его баланса или счетов.

Так, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин пишут: «Финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [151, с.64]. Солидаризируются с ними и составители большого экономического словаря (под ред. А.Н. Азрилияна), подразумевая под устойчивостью предприятия такое «юридическое лицо, у которого структура соотношения активов и обязательств такова, что при всех нормальных условиях выручка от продажи или использования активов достаточна для покрытия всех обязательств» [21, с.738]. Аналогичную интерпретацию устойчивости предприятия приводят Г.Б. Юн, Г.К. Таль и В.В. Григорьев [163, с.363].

Если устойчивость ассоциируется с защищенностью предприятия от влияния внешних и внутренних угроз и его перспективой развивать успешную деятельность, то трудно разделить с авторами подобное толкование. Ведь и в том, и другом случае абстрагируются от режима воспроизводства ресурсов предприятия, необходимого для продолжения его работы после погашения долгов, наращивания потенциала предприятия и усиления его позиций в конкурентном окружении.

Иногда аналитики предпочитают не вдаваться в сущность понятия устойчивости предприятия, а вводить факторы или условия, ее обеспечивающие. Например, в учебнике по теории и практике антикризисного управления (коллектив авторов под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина) отмечается, что «устойчивость фирмы на рынке определяется относительной стабильностью ее прибыли» [119, с.235]. Очевидна уязвимость такой интерпретации: сама по себе относительная стабильность прибыли не может служить предпосылкой устойчивой деятельности фирмы, поскольку не оговаривается уровень постоянно извлекаемой прибыли. Стабильно низкая прибыль может лишь подорвать устойчивое положение фирмы, да и «сносная» величина

прибыли может оказаться недостаточной для нормального воспроизводства ресурсов фирмы.

В этом отношении более корректным следует признать мнение Э.А. Уткина о том, что «...устойчивость – процесс противодействия фирмы негативным внешним обстоятельствам, ее реакция на внешние возмущения, выводящие ее из состояния равновесия» [124, с.207]. В цитируемом определении импонирует акцент на способность к сопротивляемости предприятия возникающим помехам, что подчеркивает системное качество предприятия сохранять режим своего функционирования в возмущенной среде. Однако вряд ли можно принять свойство устойчивости за процесс, как и исключение из возможных помех внутренних возмущений, способных наряду с внешними ухудшить работу предприятия и поколебать его устойчивость.

Но вернемся к обсуждению сущности кризиса предприятия в рамках теоретико-системных представлений. В учебнике по антикризисному управлению коллектива авторов под ред. Э.М. Короткова под кризисом понимается «крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде» [6, с.17]. Споры нет, назревание в подобной системе противоречий способно обернуться дисфункциональностью ее подсистем и даже разрушением, и в этом кроется опасность их обострения для жизнеспособности системы. Однако за весьма общим определением кризиса не видно его отличительных признаков и критериев, указывающих на возникновение кризисной ситуации. В то время как есть смысл раскрыть и содержание, и форму проявления кризиса предприятия, что придаст его определению больше терминологической ясности и конструктивности.

Не претендуя на исчерпывающее определение кризиса, автор исходит из того, что **кризис предприятия** – *возмущенное поведение его, выражаемое утрачиванием устойчивости целенаправленной деятельности предприятия вследствие нарушения процесса воспроизводства его ресурсов*. Тем самым по содержанию кризис предприятия есть разложение структуры и деградация его ресурсов, а по форме - ухудшение устойчивости предприятия вплоть до ее окончательной потери, что находит воплощение прежде всего в подрыве его ресурсообмена с внешней средой и платежеспособности. И причиной тому – влияние внешних и внутренних возмущений на работу предприятия, вследствие чего и поведение предприятия приобретает возмущенный характер.

Ввиду этого восстановление нормальной деятельности и платежеспособности предприятия невозможно без устранения диспропорций в ресурсном обеспечении, освобождения его от долгов и оздоровления финансов. Вот почему «финансовые корни» устойчивости предприятия «проросли и окрепли» в аналитических методах и дали жизнь множеству оригинальных подходов к ее оценке, о чем свидетельствует обилие отечественных и зарубежных публикаций. Редко можно встретить работу по финансовому анализу или менеджменту, автор (или соавтор) которой пренебрег бы условиями обеспечения устойчивости предприятия. Не станет исключением и настоящая книга, несмотря на стремление автора не ограничиваться рассмотрением лишь финансовой сферы предприятия и подвергнуть свойство устойчивости расширенному анализу [149].

Но в таком случае техника финансового анализа становится орудием диагностического исследования устойчивости? По мнению автора, такой анализ служит методологическим инструментом и одним из этапов диагностики, а потому, вообще говоря, не идентичен ей. Почему?

Во-первых, финансовый анализ чаще всего концентрирует внимание на численных выводах и их содержательной стороне. «Основной целью финансового анализа, - пишут А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, - является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами» [151, с.5]). Диагностика же идет дальше, переводя язык цифр в качественные оценки и суждения и раскрывая природу протекания кризисных процессов на предприятии или ожидаемые результаты при использовании обозреваемых возможностей.

Вместе с тем диагностика специфична в том отношении, что имеет строгую направленность, вытекающую из иерархии задач, в данном случае, из цели более крупной задачи, решению которой она служит. В зависимости от своеобразия проблемной ситуации, задачей диагностики, в частности, может быть обнаружение негативных явлений в деятельности предприятия, причин их происхождения и идентификация кризиса. Или оценивание перспектив при реализации тех или иных заманчивых проектов. Однако подобное сужение широты поисковой направленности диагностики компенсируется углублением аналитической работы и применением не только финансовых приемов. Это во-вторых.

И в-третьих, финансовый анализ, отвечая предмету своего изучения, сосредотачивается преимущественно на финансовом срезе поведения предприятия. Поэтому, как отмечает В.В. Ковалев, в основе финансового анализа «лежат анализ и управление финансовыми ресурсами субъекта хозяйствования как основным и приоритетным видом ресурсов» [54, с.51].

Между тем полнота и глубина исследования кризиса или благоприятных возможностей достигается рассмотрением не только финансового, но и материально-технического, энергетического, социально-трудового, информационного, организационного, управленческого, экологического, экономического, правового и других аспектов деятельности предприятия в их взаимодополнении и связи друг с другом. За пределами же финансового анализа остается оценка и осмысление динамики иных ресурсов предприятия, без чего нельзя составить общее впечатление о его состоянии и перспективах развития. На этом основании трудно найти аргументы в ограничении диагностики сферой лишь финансового анализа, присущего, например, определению: «Диагностика банкротства – система целевого финансового анализа, направленного на выявление кризисного развития предприятия, вызывающего угрозу его банкротства» (И.А. Бланк [18, с.72]). Ведь по словам Б. Коласса (В. Colasse), финансовая диагностика «...только один из составных элементов диагностики предприятия. Ее заключения представляют собой часть совокупной диагностики, включающей обязательно технические, коммерческие, кадровые и стратегические исследования» [57, с.216]. И добавим, не только.

Так, если исследование причин происхождения кризиса и оценивание вариантов вывода предприятия свести лишь к анализу динамики денежных потоков и структуры бухгалтерского баланса, полагая излишним изучение системы организации и управления предприятием, обеспеченности его социально-трудовым и информационным ресурсами, результаты такого анализа вряд ли создадут правдоподобную картину поведения предприятия.

Особое значение для исследования устойчивости предприятия приобретает экологический аспект его деятельности. Следует поддержать Г.Г. Вукович в том, что «в условиях переходного периода развития российского рынка взаимодействие и взаимообусловленность экономики и экологии, формирование совокупности экономических отношений, ориентированных на экологический императив, определяют содержание и потенциал экономической системы» [34, с.3]. Поэтому устойчивость предприятия должна рассматриваться в рамках экономико-экологического пространства, в процессе потребления им

природных ресурсов и техногенного воздействия на окружающую среду.

Аналогично, если будет проигнорирована необходимость правовой оценки истории развития кризиса, в то время как в ходе проведения процедур банкротства законодательство оставляло возможность «захвата» финансовых потоков и появления «заказных» банкротств [140], вряд ли можно объективизировать причины кризисной ситуации на предприятии. Как, впрочем, и без юридической экспертизы заключенных договоров предприятия с партнерами не приходится рассчитывать на грамотное взвешивание шансов ликвидации дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, а вместе с этим и на восстановление его платежеспособности.

По сути дела, на диагностику возлагается задача интегрирования результатов аспектных анализов, благодаря чему удается достигнуть относительную комплексность и системность исследования. Иначе могут быть получены полезные, но фрагментарные сведения об истоках кризиса и его проявлении в работе предприятия, что может увести от целостного восприятия негативных процессов. «Частичный анализ ситуации лишь внесет путаницу и может дезориентировать. - утверждает П. Друкер (P.F. Drucker). - Только полное видение всего бизнеса как экономической системы может дать реальное знание» [42, с.21].

И это несомненно так. Лишь в синтезе блоков информации по различным аспектам работы предприятия можно приблизиться к «объемному» пониманию предмета исследования. Тем самым концентрация внимания на единственном аспекте (чаще всего финансовом) заведомо обрекает на однобокое изучение предприятия и снижает достоверность диагноза.

В свою очередь полноценная диагностика должна пролить свет на болевые или лидирующие позиции предприятия и найти адекватное продолжение в будущих намерениях его руководства. В условиях затяжного кризиса, подвергающего разложению всю структуру и деятельность предприятия, пораженными оказывается, по меньшей мере, большинство его подсистем и аспектов работы. Вот почему нельзя признать бесспорным акцент только на финансовое оздоровление предприятия, например, заложенный в формулировке «диагностика состояния предприятия - комплекс мер по определению перспектив предприятия восстановить платежеспособность в установленные законодательством сроки» ([60, с.475], [163, с.146]).

По охвату и обобщению аспектов деятельности предприятия исследование и сохранение его устойчивости примыкает к тематике

экономической безопасности предприятия и может рассматриваться как ее инструментальное ядро. Настоящее утверждение исходит из того, что «главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем» [90, с.140]. Такой подход дает основание для того, чтобы видеть в устойчивости предприятия не просто слагаемое, а необходимое условие поддержания его экономической безопасности. Поэтому последняя по определению многогранна и вбирает в себя следующие функциональные составляющие: финансовую, интеллектуальную и кадровую, технико-технологическую, политико-правовую, экологическую, информационную и силовую [90, с.139]. В подобном широком ракурсе проводится и системное исследование устойчивой работы промышленного предприятия.

Кроме того проблему сохранения устойчивости предприятия нельзя рассматривать и вне циклического характера его развития, смены фаз в истории деятельности предприятия. Согласно теории циклической динамики, «вероятно, все системы – малые, большие, сверхбольшие – в природе и обществе периодически проходят через конечную фазу, период трансформации к новому этапу в своей динамике. Поставить правильный диагноз кризисной ситуации, определить обоснованный путь выхода из нее, длительность и глубину трансформации невозможно без понимания циклично-генетических процессов, свойственных данной системе» [164, с.12-13]. С позиций этой теории системы переживают фазы зарождения, появления, распространения, зрелости, кризиса. Кризис, заключает Ю.В. Яковец, завершается либо переходом системы в качественно новое состояние (кризис роста), либо ее гибелью и заменой другой системой (кризис распада). Такой поворот в судьбе предприятия таит в себе не только возможность вариантного поведения, но и неопределенность будущего сценария. «Каждый кризис специфичен - в зависимости от сферы действия, длительности и глубины циклов, взаимодействия множества эндогенных и экзогенных факторов, определяющих траекторию волнообразного движения», - пишет Ю.В. Яковец [164, с.284]. Очевидно, это так и есть.

Между тем понятно, что выявление симптомов, причин и характера зарождающегося кризиса служит лишь необходимой предпосылкой успешной локализации его. Достаточным же условием предупреждения кризиса является квалифицированная профилактика его разрастания, которая предполагает выработку и осуществление действенных защитных мер. Для этого по итогам проведенной диагностики

составляется «упреждающая» программа, направленная на нейтрализацию или ослабление угроз предприятию, после чего проводится ее выполнение с учетом изменения внешней и внутренней среды предприятия.

Не исключено, что такая программа может оказаться запоздалой или наспех подготовленной, а то и вовсе лишь продекларированной. Тогда для восстановления работы предприятия потребуются незамедлительное формирование и энергичное претворение такой программы, которая наряду с «терапией» может включать и «хирургию», т.е. кардинальные структурные преобразования на предприятии. В противном случае кризис укоренится и распространит свое влияние на все аспекты деятельности предприятия, истощая с течением времени его ресурсы и приближая к банкротству.

В этом смысле диагностика устойчивости промышленных предприятий и есть не что иное, как начальный этап антикризисного управления. Причем сравнительно эффективный, если иметь в виду привлекаемые для диагностики ресурсы и экономические последствия возможного краха предприятия. Затормозить и обуздать развитие кризисных процессов и тем самым избавить предприятие от их влияния гораздо легче, чем вести борьбу за его выживание.

Но означает ли это, что диагностика может быть востребована лишь тогда, когда предприятие начинает ощущать тревожное состояние, подумает читатель? Вопрос не простой. Напрашивается ответ: если нет причин для волнения, то нет и повода для поиска симптомов кризиса. Однако так можно и не заметить предвестников недуга и тогда придется реагировать на кризис уже «в догонку». Но и оставлять динамику показателей предприятия без постоянного наблюдения неосмотрительно и вот почему.

Выше уже шла речь о том, что подвижность внешней и внутренней среды предприятия влечет за собой постоянное отклонение его поведения от идеального режима и потому в деятельности предприятия неизбежно возникают разного рода противоречия, которые разрешаются в повседневной работе персонала. Чаще всего со стороны окружения предприятия проблемы могут возникнуть из-за перебоев в движении материально-технических, энергетических, финансовых потоков и падения объемов реализации изготавливаемой продукции, роста цен, мер конкурентов др. Наряду с этим помехи могут действовать и «изнутри»: аварии оборудования, отступления от технологии производства продукции, брак, невыходы на работу людей, социальное напряжение в коллективе и др. Поэтому расхождения между запланированными и фактическими показателями работы предприятия естест-

венны и сами по себе не свидетельствуют о предрасположенности предприятия к кризису.

Возмущающее влияние факторов внешней и внутренней среды может быть несущественным для работы предприятия, но может привести и к чувствительным потерям с возникновением необратимых кризисных процессов. Ввиду этого предприятие должно быть готовым «отразить» воздействия угрожающих факторов активными решениями, что диктует необходимость проведения непрерывного мониторинга деятельности предприятия и оценивания траектории движения его показателей. И мы уже знаем: если эта траектория «не поддается» помехам и остается в поле допустимых значений, наблюдаемый показатель признается устойчивым. Если же под влиянием помех траектория начинает «выплывать» за границы допуска и уходит в рисковую зону, принадлежащий ей показатель утрачивает устойчивость и может уже не вернуться в покинутую область допуска.

Становится ясно, что диагностика устойчивости предприятия в зависимости от характера и интенсивности возмущений среды может проводиться с той или иной частотой, но она информационно связана с отслеживанием динамики показателей и функционально встроена в структуру адаптивного управления предприятием. Необходимость такого подхода диктуется также соображениями конкурентной борьбы и поиска перспективной сферы приложения ресурсов предприятия. Вновь сошлемся на точку зрения П. Друкера (P.F. Drucker), убежденного в том, что «...бизнес нуждается в постоянной переоценке и переориентации, и эта потребность наиболее велика там, где меньше всего предполагается: *при обеспечении эффективности бизнеса* (курсив П. Друкера). Именно в настоящем времени бизнес должен быть эффективным. В настоящем времени требуется самый точный анализ и наибольшая активность. Тем не менее существует опасная тенденция к латанию старой одежды, а не к созданию моделей завтрашнего дня» [42, с.21].

В приведенной цитате примечательным является подчеркивание важности постоянного наблюдения за бизнес-средой и готовности совершить прорыв на рынке, условиями чего служат оценивание и анализ эффективности деятельности предприятия и его перспектив. Вот почему проведение мониторинга и диагностики поведения предприятия приобретает значимость не только из-за угроз его устойчивости, но и вследствие необходимости изыскивать в динамичной рыночной ситуации благоприятные возможности.

Вместе с тем отслеживание и исследование устойчивости промышленного предприятия подразумевает определение границ области

допустимых или пороговых величин, для чего процедура мониторинга включает прогнозирование изменения среды и с учетом этого планирование деятельности предприятия, а также своевременное уточнение плановых решений перед лицом будущих и уже действующих угроз. В ряду этих функций следует отметить обоснование нормативов показателей, поскольку от корректности их задания непосредственно зависит и безошибочность диагноза. Тем самым мониторинг деятельности предприятия не сводится к задаче наблюдения и анализа показателей, а выполняет весь набор управленческих функций от прогнозирования и нормирования до анализа и регулирования работы предприятия.

Подобная функциональная насыщенность процедуры мониторинга может показаться излишней и обременительной для нее в информационном, алгоритмическом и программном отношениях. Однако необходимо учесть то, что границы допустимой области не являются жестко фиксированными, вместе с факторами среды они подвижны и должны быть проверены в реальной деятельности предприятия. И поскольку процедура мониторинга обладает прогнозной, плановой и фактической информацией, она имеет возможность накапливать и использовать опыт оценки и поддержания устойчивости предприятия. Благодаря этому сама диагностика становится самообучающейся системой, настроенной на повышение точности диагноза и устойчивости предприятий в нынешних условиях их деятельности.

Такова концептуальная идея диагностики устойчивости предприятия, которой привержен автор и следует в настоящей книге, не теряя надежды, что тем самым найдет еще больше сторонников такого подхода. И если по прочтении этих размышлений читатель не отложил книгу в «дальний угол», то ободренный этим обстоятельством автор переходит к изложению основ методологического аппарата диагностики кризиса промышленного предприятия.

1.3. Методы познания в диагностическом исследовании кризиса промышленного предприятия

В нашей и зарубежной литературе глубоко и досконально исследована методология экономического и финансового анализа деятельности предприятий. Многолетние изыскания в этой области М.И. Баканова, В.Ф. Паляя, С.К. Татура, А.Д. Шеремета и их коллег привели к созданию авторитетной школы отечественной аналитики. На фоне такой обширной и фундаментальной разработки принципов анализа внимание к методологическим аспектам диагностики деятельности предприятий намного слабее, как не могут сравниться по потоку из-

даний и представленные по обсуждаемой проблематике немногочисленные научные и учебные труды.

В этом нет ничего удивительного, если принять к сведению молодой возраст диагностики поведения предприятий и неискушенность аналитиков в ее осуществлении. Между тем общенаучные исследовательские подходы и сформированная техника экономического анализа дают возможность наметить контуры методологии диагностики кризиса промышленного предприятия. При этом автор хорошо понимает, что капитальная разработка такой методологии может стать плодом долговременных и кропотливых усилий специалистов различного профиля, причастных к проведению диагностического исследования предприятий.

Итак, методологический аппарат исследования происхождения и развития кризиса предприятия призван обеспечить стройность и обоснованность диагностики его деятельности. Благодаря этому поиск причин кризисного состояния предприятия приобретает комплексность и структурированность, а выводы – аргументированность и практичность.

Методика диагностического исследования кризисных процессов на предприятии опирается на современные приемы познания, способы описания и объяснения поведения социально-экономических систем. Прежде всего необходимо иметь в виду, что продуктивность поисковой работы зависит от накопленного материала по кризису и отражает определенную ступень в развитии арсенала исследовательской и конструкторской деятельности. В силу этого наше знание о кризисных процессах на предприятии будет в известной степени неполным, а располагаемые средства исследования ограниченными, т.к. они обусловлены рамками интеллектуальных способностей аналитиков и возможностей привлекаемого ими инструментария.

Учитывая относительность получаемых результатов, следует решить сложную задачу: с одной стороны, осмыслить в целом многообразное проявление кризиса, а с другой, - сосредоточить внимание на корнях и основных чертах негативного развития предприятия. Вот почему важно, чтобы от взгляда аналитика не ускользнули «детали» развертывания кризиса, но вместе с тем они должны не заслонить, а, наоборот, «оттенить» действие доминирующих факторов деградации предприятия.

Раскрыть природу и характер кризиса позволяет диалектика, обязывающая рассматривать функционирование предприятия в непрерывно меняющемся и противоречивом единстве его аспектов и, прежде всего логическом и историческом. Ввиду этого в фокусе диаг-

ностического исследования становятся структура ресурсов предприятия и ее динамичность, специфика и взаимозависимость протекания кризисных явлений на нем. Логика и историзм пронизывают и смыкают этапы работы аналитика - поиск, выявление, объяснение и предупреждение тенденций кризисного развития предприятия.

Законы диалектики дают ключ к проникновению в сущность этих процессов и обнаружению источника зарождения и движущих сил нарастания и компенсирования угроз предприятию. Диалектическая взаимосвязь причины и следствия, формы и содержания помогает за внешним проявлением кризиса распознать внутренние дестабилизаторы деятельности предприятия.

Методологические способы диагностики причин кризисного состояния предприятия включают такие приемы исследования, как индукция и дедукция, анализ и синтез, аналогия, моделирование [160].

Индуктивный метод состоит в переходе от отдельных и разрозненных фактов о состоянии предприятия к их обобщению и созданию целостной картины его кризисного развития. Так, рассмотрение материально-технического, социально-трудового, экономического, финансового и т.д. поведения предприятия проясняет природу кризиса и приводит к широкому охвату процессов упадка предприятия.

Вместе с индукцией дедукция расширяет наше знание о кризисном развитии предприятия благодаря тому, что в результате накопления и толкования сведений о его поведении выводит из полученных фактов следствие, которое может быть достаточно новым. Речь может идти, например, о характере изменения в тех сферах деятельности предприятия, которые не допускают прямого наблюдения или оказались за рамками проводимого исследования.

Методы анализа и синтеза служат для получения дополнительных знаний и осмысления кризиса с помощью исследовательских приемов расчленения целого на составные компоненты и последующего воссоединения их.

Поскольку предприятие является многоэлементной и сильно связанной системой, описать сразу строение и функционирование предприятия весьма сложно. На этом основании аналитики вынуждены проводить декомпозицию (разложение) изучаемой системы на подсистемы и лишь потом заниматься выяснением структуры и поведения каждой из них. Такой анализ позволяет углубить представление о внутренней структуре предприятия и взаимодействиях его частей, ввести для них параметры и определить существующие между ними зависимости.

Подобный подход к исследованию предприятия выполняют в поэлементном, пространственном и временном разрезе.

Поэлементный анализ концентрирует внимание на структурных компонентах (ячейках) управляемой и управляющей подсистем предприятия. В первой подсистеме рассмотрению подлежат сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие (если они используются в производственном процессе), рабочие места, профессиональный состав работников и технологические операции, совершаемые в ходе изготовления изделий или оказания услуг. Во второй подсистеме проводится изучение элементов служб управления: квалификации, стажа, возраста, социально-психологических особенностей персонала, информационных потоков, баз данных, алгоритмов, программных продуктов, технических и других средств разработки управленческих решений.

Пространственный разрез предприятия представляет собой его структуру, которая сочленяет анализируемые элементы для реализации тех или иных функций. Структура управляемой подсистемы находит выражение в технологическом процессе производства изделий или услуг, т.е. способе выполнения операций, их очередности, затратах ресурсов на них и т.д. Очевидно, в отношении управляющей подсистемы ее структура раскрывается в технологии управления, комплексирующей в себе информационное, алгоритмическое, программное, техническое и другое обеспечение.

Временной аспект проявляет себя в протекании производственных и управленческих процессов на предприятии, в ходе которых осуществляется последовательный ряд взаимосвязанных во времени действий. Среди них в управляемой подсистеме – организация изготовления изделий и оказания услуг (движение сырья, полуфабрикатов, комплектующих, готовых изделий и др., интенсивность ресурсных потоков и т.д.), в управляющей подсистеме – порядок и содержание операций получения необходимой информации, ее передачи, хранения, разработки и принятия управленческих решений, доведения их до исполнителей, фиксации результата реализации решений и др. Специальное внимание уделяется динамике трудовых, экологических, экономических, финансовых и иных показателей деятельности предприятия, тенденции их изменения и устойчивости.

По завершении анализа подсистем предприятия становится возможным воссоздание целостной картины его строения и функционирования, для чего прибегают к обратному исследовательскому методу – синтезу. С его помощью фрагменты приобретенных знаний о предприятии сводятся, «стыкуются» друг с другом и обобщаются в еди-

ную модель. Воспроизводя поведение всего предприятия, модели способны продуцировать качественно новые выводы, которые трудно извлечь из суммы сведений о частях предприятия.

Применение моделей опирается на метод аналогии, признающего модель гомоморфным отображением исследуемой системы, т.е. сходной ей по кругу коренных свойств. Благодаря проводимой между системой и построенной моделью аналогии правомерно перенести полученные при моделировании суждения на изучаемую систему. Тем самым удастся раскрыть и обосновать присущие кризисным процессам предприятия те или иные динамические свойства.

Моделирование позволяет не только описать формальным языком функционирование предприятия, но и глубже познать механизм возникновения и разрастания кризиса. Модельный эксперимент дает возможность «проиграть» различные сценарии поведения предприятия в подвижной внешней и внутренней среде. Исследуя зависимость параметров предприятия от условий его деятельности, можно прогнозировать изменение режима работы и обнаружить источники риска в ресурсном обеспечении предприятия.

Логические методы исследования кризиса органично переплетаются с историческим подходом: протекающим на предприятии процессам присуща своя хронология, ввиду чего кризис проходит последовательный ряд этапов и характеризуется изменчивостью показателей деятельности предприятия. Обработка динамического ряда приводит к выявлению тенденции поведения предприятия, анализ которой и дает ответ на вопросы о том, какова продолжительность и глубина кризиса, его своеобразие и устойчивость.

Подробнее о диагностике. Исследуя деятельность любого промышленного предприятия, прежде всего приступают к рассмотрению его внутреннего строения. Для этого проводят скрупулезное изучение подразделений предприятия, которые затем «сшивают» в целостную структуру и организацию.

В частности, поэлементный анализ промышленного предприятия дает возможность раскрыть состав производственных, вспомогательных, обслуживающих и иных подразделений. Определяют характеристики материальных (в том числе сырья, полуфабрикатов и покупных товаров, их виды, объемы поставок, цены на них и т.д.) и товарных (ассортимент и количество изготовленных для продажи изделий, полуфабрикатов, оказанных услуг, их цены) потоков. Собирают сведения о видах и параметрах оборудования цехов и участков, слу-

жебных (дирекции и управленческого персонала), технических (ремонтных, энергетических, транспортных и др.) и иных структурных звеньев. Рассматривают технологические операции обработки сырья и изготовления изделий, их последовательность и нормы (времени, расхода ресурсов и др.). Оценивают обеспеченность предприятия производственными и управленческими кадрами, их профессионально-квалификационный уровень и соответствие выполняемым функциям, проясняют «социально-трудовой портрет» коллектива. Проводят анализ применяемых средств вычислительной техники, информационных технологий и процедур разработки управленческих решений.

Пространственный аспект диагностики предприятия предполагает выстраивание структуры предприятия, в процессе которого сырьевые, товарные, информационные и другие потоки образуют связи между изученными элементами. В результате этой компановки создается представление об устройстве предприятия как системы.

Обмен информацией на предприятии происходит по вертикали (между дирекцией и производственными звеньями), с одной стороны, и по горизонтали (между звеньями одного уровня иерархии), с другой. Внимания заслуживает маршрут прохождения информации от источника до пользователя ее, накопление, актуализация, обработка и доведение информации до получателя. Обзор информационного обеспечения проводят в комплексе с анализом используемых алгоритмов, программных продуктов и средств вычислительной техники.

Исследование предприятия во временном разрезе приводит в движение («оживляет») сформированную структуру, что придает ей характер реального функционирования и позволяет изучить существующую организацию предприятия. Сырьевые, товарные, информационные и другие потоки, оказание услуг потребителям рассматриваются в динамике, в процессе изменения своих состояний во времени. Поэтому усилия аналитиков сосредотачиваются на оценке и изучении их динамических параметров: скорости перемещения потоков, периодичности поставок и выдачи сырья, колебании уровня запаса и загрузки звеньев, складов в течение суток, недели, месяца и т.д. Вместе с тем изучают режимы разработки и принятия решений по поддержанию запасов сырья, планированию производства и реализации изделий и услуг, ритмичность и синхронность управленческих решений по отношению к поведению складских и производственных звеньев.

В обобщенном виде изменение в пространстве и во времени параметров деятельности предприятия выражается в тенденции движения его экономических (объеме товарной и реализованной продукции,

затратах, производительности, оборачиваемости, рентабельности и др.) и финансовых (валовом доходе, налогах, прибыли и др.) показателей за календарный период. Вот почему на заключительном этапе исследования предприятия необходимо тщательно проанализировать характер и факторы поведения этих показателей, выявить их зависимость от внешних и внутренних условий хозяйствования предприятия и устойчивость.

В том случае, если налицо циклический характер поведения предприятия, необходимо анализировать кризис в рамках периодически повторяющихся фаз цикла. В изложении Ю.В. Яковца, в динамике воспроизводства можно выделить фазы: «стабильного развития, завершающегося кризисом; падения производства и ухудшения экономических показателей, разрушения или частичной трансформации устаревших элементов системы; депрессии – недолгого равновесия старой и новой систем, когда экономическая конъюнктура уже не ухудшается, но и еще не улучшается; оживления – начала ускоренного распространения элементов новой системы, расширения производства, уменьшения безработицы, улучшения показателей барометра экономической динамики; стремительного подъема, торжества нового цикла, который постепенно становится преобладающим, нормальным и вместе с тем перестает быть новым; периода относительной стабильности, верхнего устойчивого равновесия (фаза, которая в исследованиях промышленного цикла обычно опускается); он завершается очередным кризисом, предпосылки которого вызревают на предыдущей фазе» [164, с.287-288]. Разумеется, такой пятифазный цикл вполне допускает модификацию, которая может касаться длительности, амплитуды, глубины и других параметров.

Комментируемые методы составляют базис научного мышления аналитика и не претендуют на полноту познавательных способов изучения кризиса. В ходе осмысления причин и объяснения природы негативных процессов находят применение также специальные приемы, которые вместе с рассмотренными выше образуют методологический аппарат исследования кризиса предприятия.

Что дальше ? Сверив свои взгляды на сущность диагностики, кризиса, устойчивости деятельности предприятия и отправные методологические позиции диагностики, вместе с читателем перейдем к обсуждению истоков и природы кризиса промышленного предприятия, его факторов и симптомов. Как и прежде, не теряя из виду системный характер кризисной деятельности предприятий и методологические принципы ее диагностического анализа.

2. СИСТЕМНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСА И УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Природа возникновения и углубления кризиса предприятия в период трансформации российской экономики

Гармонизация отношений между предприятием и внешней средой подразумевает сбалансированность обменных процессов между ними. Действительно, свою деятельность предприятие осуществляет в рамках хозяйственного комплекса страны, который задает для него экономические, экологические, социальные, правовые и иные условия функционирования. С позиций иерархического подхода предприятие – микроэкономический элемент этого комплекса и подчиняет свою деятельность формируемой окружающей средой правилам поведения: социально-политическим, экономическим, экологическим, финансовым и иным.

Испытывая влияние внешней среды и оказывая обратное воздействие на нее, предприятие связано со своим окружением каналами входных и выходных потоков ресурсов. По входным каналам на предприятие поступают материально-технические, энергетические, трудовые, финансовые, информационные и другие ресурсы, по выходным каналам предприятие передает во внешнюю среду реализуемую продукцию (работы, услуги) и отходы от ее производства, финансовые средства, информацию и другие ресурсы. В этом отношении предприятие представляет собой преобразователь накопленных и поступающих ресурсов, благодаря чему оно имеет возможность вести производственно-сбытовую деятельность и поддерживать свой ресурсный потенциал.

Вместе с тем движение ресурсов является динамическим процессом и чувствительно к влиянию внешних и внутренних возмущений. Первые исходят из окружения предприятия, вторые возникают в ходе функционирования самого предприятия. Повторим, что среди внешних возмущающих факторов – срывы в снабжении ресурсами и неплатежи партнеров, снижение платежеспособного спроса потребителей и рост инфляции, обострение конкуренции и др., внутренних возмущающих факторов – рассогласованность в поведении подразделений, отказы оборудования, брак продукции, отступления от технологической и исполнительской дисциплины и др. Из-за действия этих факторов появляются помехи в работе предприятия, что ведет к нарушению движения ресурсов и обеспечения ими предприятия.

На этом основании функционирование предприятия отражает сложившуюся структуру и отдачу располагаемых ресурсов и потому его устойчивость резонно рассматривать в широком плане как системное свойство производственно-финансовой деятельности предприятия, зависимое от организации и эффективности накопленных им ресурсов. Принимая во внимание, что перемещение ресурсов происходит за пределами и внутри предприятия, проследим, какой отпечаток накладывают возмущения на потоки ресурсов во внешнем и внутреннем контурах [141].

Влияние негативных факторов во *внешнем* контуре движения ресурсов сказывается на стабильности потоков: возмущения сбивают или вовсе прерывают перемещение ресурсов. Так, неисполнение договорных обязательств по поставкам сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии может повлечь за собой изменение хода производства, из-за чего возрастают потери и сокращается объем товарных потоков – изготовленной продукции (работ, услуг).

О чем свидетельствует официальная статистика. По данным Госкомстата России уровень использования среднегодовой производственной мощности в отечественной промышленности в 2002 г. составлял: по стали 79% (для сравнения в 1990 г. – 94%), готовому прокату черных металлов 79% (в 1990 г. – 92%), металлорежущим станкам 14% (в 1990 г. – 81%), кузнечно-прессовым машинам 9,5% (в 1990 г. – 83%), тракторам – 9,5% (в 1990 г. – 81%), обуви 37% (в 1990 г. – 87%), мясу – 28% (в 1990 г. – 76%), маслу животному – 27% (в 1990 г. – 76%) [99, с.352].

Иркутский облкомстат сообщает, что в результате выборочного обследования в 2002 г. деловой активности промышленных предприятий Иркутской области (11 крупных и средних и 54 малых предприятия) получены следующие оценки. В 1999 г. максимальную загрузку мощностей (свыше 90%) имело 15% опрошенных предприятий, в 2000 г. – 8%, в 2001 г. – 32%, в 3 кв. 2002 г. – 14%. Уровень загрузки не более 30% отличало 36% предприятий (1999 г.), 33% (2000 г.), 21% (2001 г.), 17% (3 кв. 2002 г.). Мощности крупных и средних предприятий в 2002 г. простаивали примерно наполовину. Самая высокая загрузка мощностей в лесной отрасли – 95%, самая низкая – в пищевой промышленности – 45% [38, с.5].

Показательно, что уровень использования среднегодовой производственной мощности предприятий региона по выпуску в 2002 г. (в процентах): стали – 26%, литья чугуна – 13%, стального – 38%,

цветного – 14%, штамповок горячих – 43%, пиломатериалов – 39%, обуви – 14%, кондитерских изделий – 30%, хлеба и хлебобулочных изделий – 45%, мяса – 32%, масло животного – 6%, муки – 10% [95, с.61].

В свою очередь замедление или прекращение платежей за приобретенную продукцию ведет к уменьшению финансов предприятия-поставщика, что сжимает его денежный ресурс и потоки финансовых средств между предприятиями, организациями и учреждениями. Ясно, что спорадическое пульсирование ресурсов разбивает сложившуюся сеть их потоков, что вызывает перебои в ресурсообмене предприятия со средой. С одной стороны, предприятие недополучает от партнеров необходимые для производства ресурсы, а с другой, сокращает свои поставки предприятиям-смежникам.

О чем свидетельствует официальная статистика. Объем промышленного производства в России и Иркутской области в пореформенный период имел преимущественно спадовую тенденцию с относительной стабилизацией уровня в 2000-2003 гг. По сведениям облкомстата изменение этого показателя в процентах к уровню 1990 года по России (в скобках для сравнения по Иркутской области) составил [96, с.2]: в 1991 г. – 92,0% (96,2%), в 1992 г. – 75,4% (84,8 %), в 1993 г. – 64,8% (73,6%), в 1994 г. - 51,3% (63,2%), в 1995 г. – 49,6% (64,0 %), в 1996 г. – 47,3% (54, 5%), в 1997 г. – 48,3% (47,0%), в 1998 г. – 45,8% (47,0%), в 1999 г. - 50,8% (52,6%), в 2000 г. – 59,9% (58,5%), в 2001 г. – 59,6% (60,5%), в 2002 г. – 61,8% (64,8%), в 2003 г. (по расчетам автора с учетом [50, с.8]) – 66,1% (67,3%).

Таким образом, достигнутый ныне объем промышленного производства на одну треть ниже, чем в 1990 г. Примечательно, что монотонным спадом объема промышленного производства были отмечены 1991-1998 гг., однако после августовского кризиса 1998 г. стала повышаться деловая активность предприятий индустрии, регистрируемого ростом этого показателя. На протяжении всего времени трансформации отечественной экономики относительно стабильной была работа ориентированных на экспорт региональных предприятий цветной металлургии, тогда как весомый сброс объемов производства допущен в пищевой отрасли, машиностроении и металлообработке, индустрии строительных материалов и легкой промышленности. Умеренный рост наблюдался на предприятиях топливной и нефтехимической промышленности, электроэнергетики.

С течением времени из-за падения объемов выпуска продукции ухудшались пополнение и структура ресурсов в производстве, вследствие чего оно теряет прежний темп и раскручивает «затратный маховик». В результате закономерно росла себестоимость выпускаемой продукции, а в ней увеличивался удельный вес материальных затрат ввиду дороговизны поставляемых предприятиям ресурсов.

О чем свидетельствует официальная статистика. По итогам 2002 г. наиболее материалоемким в региональной индустрии являлось производство продукции пищевой промышленности (доля материальных затрат 76,4%), химии и нефтехимии (65,6%), машиностроения и металлообработки (64,5%). Затраты на рубль товарной продукции составили в промышленности 90 коп., а в течение 1996-2001 гг. колебались в диапазоне от 79 коп. (1999 г.) до 97 коп. (1996 г.) [96, с.15].

Уменьшение объемов выпуска продукции и вызванное этим повышение себестоимости ее изготовления еще больше подрывают финансово-экономическое состояние предприятий и так осложняемое их географическим положением. Ведь «расчеты показывают, что затраты по размещению в Восточной Сибири машиностроительных и приборостроительных производств могут значительно превосходить среднероссийский уровень. В этом смысле область находится в числе неблагоприятных регионов страны», - замечают М.А. Винокуров и А.П. Суходолов, ссылаясь на более дорогую рабочую силу и увеличение затрат на сооружение промышленных и гражданских объектов, оторванность региона от предприятий-смежников и основных потребителей многих видов продукции [29, с.39]. Авторы правомерно выделяют в машиностроительной отрасли группу крупных и средних узкоспециализированных производств, созданных в рамках общесоюзного разделения труда и имевших широкие производственные связи, по линии которых вывозили 90-100% своей продукции за пределы области (преимущественно в европейские районы СССР, на Урал, в Казахстан, Среднюю Азию, на Украину). Среди них (сохранены прежние названия) Иркутское авиационное производственное объединение, Иркутский завод тяжелого машиностроения, Иркутский станкостроительный завод, Ангарский электромеханический завод, Свирский завод аккумуляторов [29, с.180].

О чем свидетельствует официальная статистика. В структуре регионального экспорта товаров в страны дальнего зарубежья (вне СНГ) по итогам 2002 г. наибольший удельный вес занимает продукция предприятий лесной промышленности (древесина и изделия из нее) – 31,6% (в 1995 г. - 23,9%, а в 1996 г. – 16,0%) и цветной металлургии (алюминий необработанный) – 30,1% (в 1995 г. – 43,8%), в то время как минеральные продукты и продукты переработки нефти – 0,2% (в 1995 г. – 14,3%), машины, оборудование и транспортные средства – 0,4% (в 1995 г. – 0,3%) [96, с.7]. Вывод: внешнеэкономические связи региона поддерживаются, главным образом, благодаря поставкам за рубеж сырья или продукции неглубокой степени переработки.

Между тем подверженное внешним возмущениям предприятие отвечает на их действие маневрированием своих ресурсов. Повинуясь рефлексу самосохранения, оно вынуждено адаптировать свое производство и финансы к поведению среды, чтобы ослабить влияние ее колебаний. «Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта, - обращают внимание В.И. Самаруха, А.А. Козлов и И.В. Самаруха, - в сложившейся тяжелейшей экономической ситуации должна рассматриваться прежде всего с позиций его способностей адаптироваться к требованиям рынка, наличия возможностей финансового маневра и достаточного количества денежных средств для покрытия издержек производства, обеспечения платежеспособности и расширения деятельности, формирования в необходимых объемах оборотных средств, амортизационных отчислений и прибыли» [103, с.219].

Болезненный этап адаптации отечественных предприятий к рыночным правилам поведения был обусловлен не только ослаблением регулирующей функции государства, но и принципиально иным характером экономического пространства. Открытая для массового «вторжения» товаров зарубежных фирм, бизнес-среда предъявила российским предприятиям высокие требования к потребительским параметрам продукции. Мировые стандарты качества оказались не «по плечу» многим нашим товаропроизводителям, в силу чего они проигрывали в соревновании за инновационную и доступную покупателям продукцию.

О чем свидетельствует официальная статистика. Чрезвычайно низок удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгружаемой продукции промышленными предприятиями Иркутской области – 18,2% по итогам 2002 г. Лишь 9 предприятий региона освоили значительно измененную или вновь внедренную продукцию, 7 предприятий – усовершенствованную. 17 предприятий приобрели новые технологии, из них 5 предприятий – права на патенты и соглашения на передачу технологий и оборудования за пределами РФ, 4 предприятия использовали результаты исследований и разработок [47, с.8,10]. И это при том, что в 2002 г. общее число предприятий индустрии в области насчитывалось 2973, а состоящих на самостоятельном балансе, – 511 [49, с.107].

Упомянутое выше выборочное обследование облкомстатом в 2002 г. промышленных предприятий Приангарья выявило, что почти две трети (64%) руководителей крупных и средних предприятий считают конкурентоспособность своей продукции средней для внутреннего рынка, 18% – высокой и 9% – низкой. Небезынтересно, что ранее гораздо больше – от 56% до 79% – респондентов оценивали изготавливаемую ими продукцию как высоко конкурентоспособную [38, с.6].

Наряду с этим сказалось преобладание в промышленности крупных предприятий-монополистов (особенно в отраслях третьего и четвертого технологического укладов, в том числе, машиностроении), всепоглощающий государственный рынок сбыта их продукции (СССР и страны-члены СЭВ), несущественное влияние зарождавшегося пятого технологического уклада на развитие национальной экономики, о чем справедливо пишет Н.П. Лукьянчикова [70]. По этой причине адаптационный потенциал предприятий был недостаточным для того, чтобы предотвратить возрастание внутренней нестабильности, расстройство ресурсопотоков на предприятии и дополнительные финансовые издержки.

О чем свидетельствует официальная статистика. О высокой степени концентрации промышленного производства в стране говорят следующие данные, приведенные по объему выпуска 8 наиболее крупными организациями каждой отрасли (по состоянию на 2002 г.): в нефтедобывающей промышленности они выпускают 62,7% общего объема продукции отрасли, нефтеперерабатывающей – 59,2%, черной

металлургии – 54,0%, цветной металлургии – 36,4%, химической и нефтехимической промышленности – 20,5%, машиностроении и металлообработке – 18,4% [99, с.346].

Трудности материально-технического, энергетического и финансового обеспечения усугубляются разряжением информационного пространства, отчего высока неопределенность в сети ресурсообмена между предприятиями. Динамизм внешних факторов лишает возможности получать, накапливать и обрабатывать необходимые сведения о состоянии среды, что оборачивается потерей полноты и точности располагаемой информации. Тем самым будущая ситуация становится для предприятия достаточно «туманной» и мало предсказуемой.

Аналитики отмечают, что выбор стратегии поведения предприятия в такой обстановке наталкивается на новые проблемы. «Их суть в том, - полагает А.Ф. Шуплецов, - что развитие внешней среды предсказать невозможно, темпы и радикальность изменений превосходят способность организации изменить соответствующим образом свою форму, разнообразие стратегий увеличивает нестабильность внешней среды, стратегии далеко не оптимальны с точки зрения систем более высокого порядка, целенаправленное воздействие на будущие результаты функционирования фирмы невозможно. Мифы о возможности контроля бизнеса развенчаны реалиями быстро происходящих перемен. Эта точка зрения разделяется все большим количеством авторов, в том числе, Р. Хейзом, Д. Айзенбергом, М. Янгом, Д. Греем, Ч. Стабарт и др.» [155, с.216].

Несомненно, такая неопределенность относительно поставщиков ресурсов и потребителей продукции ухудшает условия прогноза их поведения (предполагаемые цены на сырье, материалы, комплектующие, топливо, энергию, величина спроса на продукцию и т.п.), сковывает действия персонала в анализе и принятии адекватных управленческих решений и содержит в себе возможность перебоев в движении входных и выходных потоков. В итоге предприятия несут большие потери, что приводит к уменьшению выручки от реализации продукции и снижению деловой активности.

О чем свидетельствует официальная статистика. Удельный вес убыточных предприятий в российской индустрии отличается высоким уровнем и достаточной устойчивостью: 48,8% (1998 г.), 39,1% (1999 г.), 39,7% (2000 г.), 39,3% (2001 г.), а в 2002 г. вырос до 45,1% [99, с.571].

В промышленности Иркутской области доля убыточных предприятий остается непомерно большой в течение всех 1995-2002 гг. Достаточно сказать, что в 1998 г. он достигал 68% всех промышленных предприятий области и в 2000-2002 гг. стабилизировался на уровне 54% [96, с.16]. При этом в топливной промышленности 57,1% предприятий завершили 2002 г. с убытками, в цветной металлургии – 38,7%, химической и нефтехимической отрасли – 55,6%, машиностроении и металлообработке – 55,6%, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 61,3%, индустрии стройматериалов – 59,4%, легкой – 40,6%, пищевой – 46,0% [95, с.49].

Подобная угроза ставит предприятие перед необходимостью наращивания объемов недостающих ресурсов. Но чем жестче состояние внешней среды, тем больше их резервируется «про запас» обычно в ущерб другим ресурсам, прежде всего финансовым. Вследствие этого происходит излишний расход денежных средств, сужение диапазона хозяйственного маневрирования предприятий и сжимание ресурсных потоков между ними.

О чем свидетельствует официальная статистика. Удельный вес предприятий региона, имеющих просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность, по итогам 2002 г. составляет по промышленности в целом 69,8% и 67,2% соответственно и по отраслям: в топливной – 85,7% и 85,0%, цветной металлургии – 54,8% и 51,6%, химической и нефтехимической – 61,1% и 61,1%, машиностроении и металлообработке – 77,8% и 81,0%, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – 79,8% и 72,3%, стройматериалов – 75,0% и 78,1%, легкой – 65,6% и 56,3%, пищевой – 50,0% и 52,0% соответственно [95, с.49].

Следует заметить, что в региональной индустрии кредиторская задолженность традиционно превышает дебиторскую, однако этот перевес в последние годы постепенно сокращается: в 1999 г. он составлял 66% дебиторской задолженности, в 2000 г. – 37%, в 2001 г. и в 2002 г. – 25%. Наряду с этим просроченная кредиторская и дебиторская задолженность росла до 2001 г., после чего она начала снижаться и в 2002 г. первая уменьшилась на 29%, а вторая на 19% [96, с.16-17].

Хроническая нехватка финансовых ресурсов тормозит струк-

турную перестройку работы предприятия, в связи с чем ухудшаются экономические показатели его работы и сокращается величина получаемой прибыли. Поэтому страдает производство и растет задолженность предприятия перед партнерами, бюджетными и внебюджетными фондами и другими кредиторами. В результате уменьшается интенсивность движения ресурсов, и для ее поддержания приходится вновь обращаться за займами, ввиду чего рост задолженности может продолжаться и дальше.

О чем свидетельствует официальная статистика. Продолжая анализ статистики задолженности предприятий Приангарья, следует отметить, что в 1998 г. просроченная кредиторская задолженность в 7,2 раза превышала годовую прибыль, в 2001 г. – в 2,3 раза, а к концу 2002 г. из-за резкого снижения прибыли – в 2,9 раза [96, с.17]. Вполне очевидно, получаемая прибыль должна по меньшей мере возрасти втрое, чтобы у предприятий появилась реальная возможность хотя бы погасить накопленную задолженность.

Между тем сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) крупных и средних промышленных предприятий Иркутской области весьма неустойчив: в 2002 г. (1,9 млрд. р. прибыли) он уменьшился по сравнению с 2001 г. в 3,8 раза, что связано с сокращением прибыли (на 45%) и ростом убытков (на 46%) из-за исчерпания позитивного фактора, возникшего после валютно-финансового кризиса 1998 г. [96, с.16]. В целом по экономике региона из ликвидированных в 2003 г. 780 предприятий, организаций и их обособленных подразделений 146 входили в промышленность, опережала которую только сфера торговли и общественного питания (180) [48, с.27].

Разрастание кризиса и падение платежеспособности предприятия бьет по его престижу и репутации в деловых кругах. Возможное банкротство предприятия вызывает желание обойти его стороной, чтобы избежать себя от риска негативных последствий в случае признания предприятия несостоятельным. По этой причине становится проблематичной перспектива оживления производства и финансового оздоровления предприятия благодаря инвестициям в него, кредитованию, предоставлению отсрочки по уплате обязательных платежей, налоговых льгот и других мер восстановления ресурсообеспечения и устойчивой работы предприятия.

Ситуация усугублялась ростом масштаба использования проце-

дур банкротства предприятий не в целях восстановления их платежеспособности, а для удовлетворения частных интересов. Широкое распространение получило преднамеренное банкротство предприятий, перевод активов должника в пользу определенной группы кредиторов, нарушение прав должника, его учредителей и государства, злоупотребление недостатками законодательного обеспечения несостоятельности предприятий. Как отмечает Ю. Симачев, «по многочисленным экспертным оценкам, часть хозяйствующих субъектов (прежде всего крупных или аффилированных с крупными) была заинтересована в применении процедур банкротства не столько для прямого возврата средств, сколько в целях перехвата управления на предприятиях-должниках, вывода ликвидных активов, «сбрасывания» долгов и т.п. В некоторых случаях кредиторы предпринимали специальные усилия, чтобы должник не мог с ними рассчитаться» [106, с.76]. По сути дела, по состоянию на начало 2000 г. государство в соответствии с действовавшим в то время законом о банкротстве могло инициировать процедуру несостоятельности в отношении почти каждого второго промышленного предприятия, а в машиностроении и металлообработке примерно 60% предприятий [106, с.65].

С системных позиций незатухающий обмен ресурсами означает бесперебойность их перемещения и во *внутреннем* контуре движения, реализующем процесс преобразования входных потоков предприятия в выходные. Но если первые «питают» производство и определяют его темп, то вторые возмещают понесенные затраты и протекают в границах спросовых и ресурсных колебаний. Противодействуя им, предприятие для стабилизации своей работы мобилизует имеющиеся у него ресурсы и тем пытается свести к минимуму свертывание производства и снижение устойчивости.

«Камнем преткновения» в предупреждении кризиса становились уже упоминавшаяся неконкурентоспособность изготавливаемой продукции и применяемых технологий, отсутствие резервных мощностей, сложность перехода на выпуск выгодной продукции взамен убыточной, что позволило бы избежать резких перепадов в доходах предприятия и сгладить неравномерность объемов реализации продукции. Слабая восприимчивость предприятий к нововведениям обрекает их на роль аутсайдеров в современной экономике и не позволяет уверенно закрепиться на отраслевом рынке. «Инновационная и предпринимательская активность, характеризующаяся крайне низкими показателями, продолжает снижаться. – констатирует С.А. Курганский. – Успешной инновационной деятельностью занимается лишь 5% предприятий. Научеёмкая продукция, выпускаемая ими, составляет не более

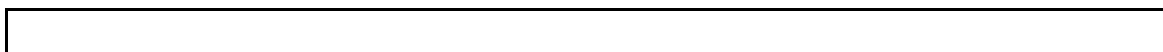
2% общего объема экспорта. Снижается изобретательская активность» [64, с.7].

О чем свидетельствует официальная статистика. По сведениям Госкомстата РФ среди обследованных в 2002 г. промышленных предприятий страны лишь 9,8% были признаны инновационно-активными [99, с.536]. При этом удельный вес затрат на технологические инновации в объеме отгруженной продукции инновационно-активных предприятий составлял в 2001 г. составил всего 3,5% [99, с.539].

За период 1996-2000 гг. затраты на технологические инновации в индустрии Приангарья уменьшились в 4 раза, число фактов использования объектов интеллектуальной собственности в 2 раза [156, с.1]. В 2002 г. инновационной деятельностью в регионе занимались 27 промышленных предприятий, среди которых ОАО «Ангарская нефтехимическая компания», ОАО «Иркутскэнерго» и др. В частности, только 19 предприятий приобрели машины и оборудование, связанные с технологическими инновациями, 11 занимались производственным проектированием и другими видами подготовки производства, 3 осваивали новые технологии. Основная часть нововведений была реализована в целях улучшения качества ассортимента продукции, видов услуг, сохранения и расширения традиционных рынков сбыта [47, с.3-4].

В целом в 2002 г. в структуре затрат промышленных предприятий Иркутской расходу на технологические инновации, исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов занимали 11,6%, приобретение новых технологий - 1,3%, производственное проектирование и другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов и внедрения новых услуг 6% [47, с.19-20].

Вместе с тем экономика предприятия может быть обременена непомерными затратами из-за громоздкой структуры управления и инертного руководящего аппарата, устаревших методов и средств управления, слабой профессиональной квалификации персонала, сдерживающих приспособление предприятия к внешним условиям и продвижение своей продукции на рынок.



О чем свидетельствует официальная статистика. Организационно-управленческие изменения в 2002 г. проводили 58 предприятий региональной индустрии, в том числе 31 предприятие разрабатывало и внедряло новые или значительно модернизированные организационные структуры, 19 предприятий разрабатывало и реализовывало новую или значительно измененную корпоративную стратегию [47, с.16].

Однако в том же году лишь 8 предприятий проводили обучение и подготовку персонала, связанные с инновациями, и 6 предприятий выполняли маркетинговые исследования [47, с.4]. В процентном отношении эти инновации оценивались соответственно 0,4% и 0,1% от общих затрат промышленных предприятий Иркутской области [47, с.20]. При этом 31 предприятие занималось организацией и совершенствованием маркетинговой службы [47, с.17].

Показательным является то обстоятельство, что источниками финансирования технологических инноваций независимо от формы собственности предприятий (федеральной, субъектов РФ, муниципальной, частной) на 100% выступали их собственные средства (за исключением предприятий смешанной российской собственности без иностранного участия – 93,2%) [47, с.27].

Сопротивляемость предприятий возмущениям среды заметно утрачивается по мере углубления и наложения кризисных явлений в производственно-сбытовом цикле. Снижение объемов выпуска в данном случае продолжается одновременно с ростом доли нереализованной готовой продукции в ресурсах предприятий. Вследствие этого происходит сокращение выходных ресурсопотоков, что усиливает отрицательную динамику их протекания между предприятиями. Аритмия производственно-сбытовой деятельности в свою очередь обмеляет финансовые потоки между предприятиями и вызывает накопление неплатежей.

О чем свидетельствует официальная статистика. Проблема неплатежей не теряет своей злободневности в течение всех лет реформирования экономики. В российской промышленности суммарная задолженность на конец 2002 г. составила 3144265 млн. р., в том числе просроченная 749673 млн. р. Из нее кредиторская задолженность 2015280 млн. р. (просроченная 671054 млн. р.), дебиторская 1361820 млн. р. (просроченная 412922 млн. р.) [99, с.582].

Кредиторская задолженность в индустрии Иркутской области

на конец 2002 г. составила 46,1 млрд. р., дебиторская – 36,7 млрд. р. Большинство предприятий не имело возможности произвести расчеты с кредиторами и живет в долг [96, с.16].

С углублением кризиса деньги переставали играть роль платежного средства и открывали дорогу бартерным сделкам, причем, в конце 90-х годов денежная составляющая в выручке оставалась в диапазоне 25-30% [82, с.9]. Подобная атрофия денежных отношений негативно сказывалась на фискальной системе государства и доходах населения. «Выход из процесса обмена реальных денег, их недостаток у предприятия не позволяет ему выполнять обязательства по распределению: вовремя гасить долги перед бюджетом и внебюджетными фондами, перед работниками по оплате труда. Как следствие этого, штрафные санкции, предъявляемые предприятию, приводят к росту его краткосрочных обязательств, к повышению зависимости от внешних источников и, тем самым, к снижению финансовой устойчивости», - заключает Е.М. Сорокина [111, с.29] и с таким выводом нельзя не согласиться. Вместе с тем автор рассматривает это явление в противоречивом единстве негативных и позитивных исходов, напоминая, что, с другой стороны, «неденежные расчеты способны повлиять на финансовую устойчивость положительно, сокращая дебиторскую и кредиторскую задолженность в части расчетов за товары, работы и услуги» [112, с.237].

В результате действия этих процессов в структуре имущества предприятий соотношение между собственными и заемными средствами претерпевает симптоматичные изменения. «Отягощенная» займами, траектория роста собственных средств часто отстает от восходящей траектории приращения имущества, что говорит об осложнении финансового состояния. Перегруженность балансов заемными средствами делает призрачными шансы предприятий погасить свою краткосрочную задолженность мобильными оборотными средствами.

По докладу Межведомственной балансовой комиссии, обследовавшей 1194 российских предприятий, на рубеже веков в нашей промышленности «сочетание высокой задолженности, низкой выработки и низкого уровня денежных расчетов обрело устойчивость, стало **системой и качественно не меняется в течение ряда лет. Система стабилизировалась на столь низких значениях параметров, что даже их двукратное улучшение не приведет к принципиальным изменениям**» (жирным шрифтом выделено в докладе) [82, с.11].

Убывание финансовых ресурсов лишает производственные

фонды предприятия инвестиционного вливания и влечет за собой их деградацию. Ведь кризис подрывает и воспроизводственный процесс предприятия, поскольку отвлечение и без того скудных денежных средств на погашение займов накладывает ограничение на модернизацию основных и пополнение оборотных фондов. В ходе развития кризисного процесса они остаются без необходимого финансирования и истощаются.

Резкое сокращение инвестиционных вложений в ресурсы предприятия - одна из наиболее болезненных проблем, заявившая о себе во «весь рост» на исходе прошлого века. «Нынешние собственники еще слабо заинтересованы вкладывать средства в модернизацию производства. – обращают внимание М.А. Винокуров и А.П. Суходолов. - В стране пока еще не сложились эффективные механизмы, стимулирующие долгосрочные вложения в развитие отечественной промышленности. Поэтому не остановлен процесс «проедания» созданных ранее производственных фондов. В долгосрочном плане это чревато еще большим уменьшением объемов производства и снижением конкурентоспособности продукции, утратой рынков сбыта, сокращением налоговой базы федерального и регионального бюджетов» [29, с.34].

О чем свидетельствует официальная статистика. Характерной чертой происходящих структурных сдвигов в себестоимости промышленной продукции является негативная тенденция уменьшения в ней доли амортизации, что замедляет процесс обновления основных фондов предприятий региона. Если в 1990 г. величина амортизации составляла 15,6% затрат на производство продукции, то в 1995-2001 гг. варьировала в диапазоне от 3,7% (2000 г.) до 8,0% (1998 г.). По итогам 2002 г. доля амортизации в сумме затрат предприятий индустрии оставалась едва заметной - 4,8% [96, с.15].

Известно, что приватизация не только не ознаменовалась инвестиционным «бумом», но наоборот, породила соблазн удовлетворения своекорыстных интересов при использовании ресурсов предприятий и потому не внесла перелома в процесс деградации их основных фондов. «Неизбежные финансовые вложения в основные производственные фонды считались гарантированными после передачи (покупки) контрольного пакета акций потенциальному инвестору, что позволяло надеяться на скорое восстановление производящих отраслей промышленности... Работники предприятий не могли воспользоваться

ся предоставленным им правом. - размышляет об экономических интересах участников инвестиционной деятельности Г.В. Хомкалов. - А их руководители, используя ряд норм и положений принятых законов, а также свое непосредственное влияние на местную администрацию, стали новыми фактическими владельцами предприятий, которые ранее ими же были приведены к банкротству» [139, с.207-208].

Действительно, сама по себе приватизация не может служить залогом устойчивой работы и процветания предприятий индустрии. На этом основании разделяем мнение авторов книги «Развитие финансов Иркутской губернии» о том, что «...приватизация в условиях переходной экономики не ведет автоматически к появлению устойчивых жизнеспособных предприятий, она лишь создает необходимые экономико-правовые предпосылки и экономическую среду для этого» [103, с.172]. Авторы напоминают, что в ходе первой волны приватизации собственность подавляющей части предприятий перешла в руки их администраций и трудовых коллективов, причем первые выкупали акции у своих малообеспеченных работников за счет средств предприятий, что равнозначно оттоку инвестиций.

О чем свидетельствует официальная статистика. На 2002 г. предприятия российской индустрии по формам собственности распределялись следующим образом: в частной собственности находится 87,8% предприятий (на них занято 49,0% промышленно-производственного персонала и выпускают они 43,8% объема всей продукции), в смешанной российской собственности – 4,9% предприятий (25,0% персонала и 24,3% объема продукции), в государственной собственности – 3,1% предприятий (12,8% и 8,2% соответственно), в совместной российской и иностранной собственности – 1,5% предприятий (10,3% и 22,2% соответственно), муниципальной – 2,1% предприятий (2,2% и 1,3% соответственно) [99, с.347].

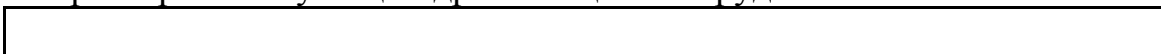
Достойна не только сожаления, но и глубокого размышления, ориентация предпринимателей на криминальную стратегию экономического поведения. Согласно исследованиям Н.В. Поляковой, доля сторонников этой стратегии составила 22,4% опрошенных молодых предпринимателей, а тех, кто явно осуждает использование незаконных способов получения средств среди опытных бизнесменов, чрезвычайно мала - чуть более 2%. Причем «с приобретением предпринимательского опыта существенно улучшается адаптация к условиям

незаконной деятельности в сфере бизнеса» [92, с.98]. Убедительным подтверждением тому является тот факт, что новые собственники чаще всего преследовали иные цели (захвата предприятия, незаконного распоряжения его имуществом, устранения предприятия как конкурента и др.), нежели коренного технического перевооружения предприятий и благодаря этому освоение наукоемких и конкурентоспособных технологий и образцов промышленной продукции. Об этом красноречиво говорит приведенная выше статистика промышленного производства в годы реформ предприятий Иркутской области.

По итогам массовой приватизации российских предприятий можно констатировать, что в ходе ее так и не состоялось слияние инвестиционного и промышленного капитала. Разгосударствление собственности в нашей стране совпало по времени с периодом накопления первоначального капитала. «Отсюда активность теневых структур, отмывающих накопленные деньги, бюрократических структур, стремящихся компенсировать потерю (или снижение) властного положения приобретением собственности любыми путями. И все это разворачивается на фоне открытой или замаскированной борьбы за власть и за тот или иной путь дальнейшего развития страны», - пишут авторы учебника по экономической теории [158, с.80].

Процитированный выше доклад Межведомственной балансовой комиссии [82] обрисовал способы вывода («вымывания») капитала предприятий (поставка товаров «своим» фирмам по заниженным ценам, а покупка – по завышенным или поставка товара без последующего расчета со списанием на убытки и т.д.), восполнение которого и происходило посредством «аморального» бизнеса – за счет роста цен и задолженности. К тому же российский институт несостоятельности был востребован хозяйствующими субъектами как инструмент перераспределения собственности, реорганизации предприятий и перехвата управления, поскольку издержки на выполнение этих задач оказывались ниже доходов от временного управления предприятием-должником. Интеграционные процессы в экономике реализовывались в форме захвата бизнеса, вывода активов предприятия в новый бизнес, вытеснения акционеров [106].

В результате воспроизводственный фактор не замедлил напомнить о себе утрачиванием ресурсов предприятий, и среди них - технических кондиций и технологических качеств их основных фондов. Вот почему не может не вызывать тревогу изнашивание основных фондов, что таит в себе опасность не только срыва хода производства, но и аварии при эксплуатации дряхлеющего оборудования.



О чем свидетельствуют официальная статистика и мониторинг. Эксплуатационно-техническое состояние основных фондов промышленных предприятий угрожающе ухудшается год от года. Согласно статистике степень их износа на начало соответствующего года: по России 52,9% (1999 г.) – 52,4% (2000 г.) – 51,5% (2001 г.) – 52,9% (2002 г.) – 52,9% (2003 г.) [99, с.308], по Иркутской области 52,0% (1999 г.) – 54,1% (2000 г.) – 54,1% (2001 г.) – 54,8% (2002 г.) [96, с.14]. При этом на начало 2003 г. в наибольшей степени изношены основные фонды, в частности, в региональной промышленности – 54,5%. В ней износ машин и оборудования составляет уже 61,0% и к тому же более половины из них (61,0%) изношено полностью [79, с.3-4].

Заметим, что коэффициент выбытия основных фондов в российской промышленности в 1995-2002 гг. колебался в пределах от 1,0% (1999 г.) до 1,3% (1995-1998 гг.), а коэффициент их обновления – от 0,9% (1998 г.) до 1,5% (2001 г.) [99, с.307].

Вследствие этого в структуре основных промышленно-производственных фондов крупных и средних предприятий Иркутской области складывается негативная тенденция повышения удельного веса пассивной части (зданий, сооружений и т.д.) за счет сокращения доли активной части (машин, оборудования и т.п.). Если в составе основных фондов их пассивная часть увеличилась с 51,2% (1991 г.) до 55,9% (2002 г.), то доля машин и оборудования уменьшилась с 45,4% (1991 г.) до 39,9% (2002 г.). Такая диспропорция указывает на отсталость технической базы предприятий индустрии и недостаток ресурсов для их реконструкции и перевооружения: за 2002 г. коэффициент обновления основных фондов составил лишь 3,9%, выбытия – 4,1% [96, с.13]. В целом ввод основных фондов крупных и средних коммерческих организаций Иркутской области по отношению к накопленному к концу 2002 г. износу составлял в машиностроении и металлообработке 14,1%, а к стоимости полностью амортизированных фондов 24,5%, в легкой промышленности соответственно 26,1% и 128,6%, в пищевой – 23,7% и 74,0% [79, с.7].

Проводимый автором мониторинг отдельных предприятий подтвердил: снашивание основных фондов на них продолжает расти и уже приближается к 42-65 % их первоначальной (восстановительной) стоимости. И среди тех, кто уже перешагнул 50-ти процентный порог износа оборудования, предприятия химии и нефтехимии - ОАО «Ангарская нефтехимическая компания», ОАО «Усольехимпром» - базовых для региона отраслей промышленности. Заметим, что по шкале определения физического износа, представленной в учебнике

авторского коллектива под ред. А.Г. Грязновой, износ 41-60% соответствует неудовлетворительному состоянию машин и оборудования, а 61-80% - аварийному [7, с.210].

Ситуация значительно осложнялась недоступностью финансовых ресурсов банков, поскольку устанавливаемые ими процентные ставки за пользование кредитом были «неподъемными» для предприятий. А если банковское кредитование и способно было на время облегчить финансовое положение предприятия (при том, что преобладали краткосрочные кредиты), то в условиях инфляции и повсеместных неплатежей вскоре оборачивалось для него непомерным денежным обязательством и только глубже опускало его в «долговую яму». Высокие кредитные риски вели к тому, что между промышленными предприятиями и банками складывались отношения не взаимовыгодного партнерства, а отчуждения.

О чем свидетельствует официальная статистика. Сложившиеся в России процентные ставки по кредитам были в несколько раз выше, чем в развитых странах Запада. Сравните: в нашей стране в 1997 г. ставка составляла 32,0%, 1998 г. – 41,8%, 1999 г. – 39,7%, 2000 г. – 24,4%, 2001 г. – 17,9%, 2002 г. – 15,7%. В то же время процентные ставки по кредитам в 1997-2001 гг., например, в США колебались в диапазоне от 6,92% до 9,23%, в Великобритании от 5,08% до 7,21%, в Германии от 8,81% до 10,01% [99, с.689].

На конец 2002 г. задолженность промышленных предприятий страны по кредитам банков и займам составила 1128985 млн. р. или 56,0% всей кредиторской задолженности [96, с.582].

В структуре инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий Иркутской области кредиты банков занимали в 2000 г. 0,2%, в 2001 г. – 1,6%, в 2002 г. – 5,7% [49, с.125]. Как видно, стоимость кредитных ресурсов была чрезмерно высока и их заем оставался за пределами возможностей большинства отечественных промышленных предприятий.

Отсутствие необходимых финансов и собственных оборотных средств в свою очередь становилось причиной замирания материально-технических, энергетических и денежных потоков на предприятии и нарушало его производственно-финансовый ритм. Усиливаю-

щийся «напор» возмущений расстраивает технологические связи между подразделениями предприятия и организацию производства в целом. Дефицит сырья, материалов, комплектующих вызывает перебои в снабжении ими участков и цехов, вносит неразбериху в работу производственных звеньев и по технологической цепи лихорадит деятельность всего предприятия. Невозможность поддержания запаса ресурсов из-за мизерного финансирования не только приводила к парализации производства, но и к прекращению работы и закрытию предприятий.

О чем свидетельствует официальная статистика. Вопреки тенденции роста производства в ряде отраслей индустрии Приангарья сокращается доля промышленных предприятий, работавших в течение всего года, при одновременном повышении удельного веса предприятий, не сумевших обеспечить стабильный производственный процесс. По итогам 2002 г. 9,5% региональных предприятий работали не более 6 месяцев (в 1999 г. таких предприятий было 5,7%, в 2000 г. – 8,1%, в 2001 г. – 8,6%), а 6,7% предприятий не работали весь год. При этом необходимо иметь в виду, что в статистической отчетности не находят отражения краткосрочные дополнительные отпуска (без сохранения содержания), предоставляемые по настоянию администрации предприятия в массовом порядке по личному заявлению работников [96, с.19].

Естественно, трансформация экономических отношений в нашей стране в первой половине 90-х годов XX века оказала существенное влияние и на структуру занятости работников в отраслях промышленности Иркутской области. В связи с падением объемов выпуска продукции в 1990-1995 гг. произошло сокращение численности работников в индустрии, хотя и в различной мере. Проведенный Н.Н. Даниленко анализ отраслевой структуры занятого населения выявил сдвиги в распределении численности занятого населения по отраслям [37]. Особенно внушительным было уменьшение численности промышленно-производственного персонала в легкой, лесозаготовительной промышленности, в машиностроении и металлообработке.

О чем свидетельствует официальная статистика. Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала в российской промышленности в течение 1990-2002 гг. практически с каждым годом убывает и сократилась почти на 40% (с 20998 тыс. чел. до 12886 тыс. чел.). При этом в ряде отраслей индустрии численность персонала возросла (электроэнергетика, нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, газовая промышленность, цветная металлургия), тогда как в остальных (топливной, угольной промышленности, черной металлургии, химической и нефтехимической индустрии и др.) существенно уменьшилась. Больше всего сокращение коснулось работников машиностроения и металлообработки (в 2,14 раз) и легкой промышленности (почти в 3 раза) [99, с.159].

За последние 12 лет численность промышленно-производственного персонала на предприятиях региональной индустрии сократилась на треть. Больше всего рабочих мест лишились предприятия, для которых характерен глубокий спад объемов производства и низкая оплата труда: на предприятиях промышленности строительных материалов, машиностроения и металлообработки численность персонала по сравнению с 1990 г. сократилась на 60-64%, в легкой промышленности на 76%, но вместе с тем в стабильно работающих отраслях – электроэнергетике и цветной металлургии - количество работающих возросло на 41% и 78% соответственно. В 2002 г. численность промышленно-производственного персонала уменьшилась на 5%, причем его сокращение коснулось почти всех отраслей промышленности [96, с.19].

Отток кадров стал реакцией производственного и управленческого персонала на ухудшение финансового положения товаропроизводителей. Безденежьем страдала и социальная сфера предприятия, расчеты с его работниками, из-за чего возрастало психологическое напряжение в трудовом коллективе, повышалась текучесть кадров (преимущественно перспективных) и происходило постарение коллектива работников.

О чем свидетельствует официальная статистика. Несмотря на повышение номинальной заработной платы промышленно-производственного персонала, ее товарное наполнение из-за непрекращающейся инфляции выглядит весьма скромно. Многолетнее

снижение реальной заработной платы уступило ее росту лишь с 2000 г., и то дореформенный уровень ее еще не достигнут. В подтверждение сошлемся на сведения облкомстата, из которых следует, что в регионе в 1995-1999 гг. происходило снижение уровня реальной зарплаты (ее изменение к предыдущему году составляло от 88,9% в 1999 г. до 97,3% в 1996 г.), тогда как с 2000 г. наблюдается рост уровня: 112,7% (2000 г.) – 112,3% (2001 г.) – 109,2% (2002 г.) [96, с.21].

Не приходится удивляться тому, что для промышленности стало характерной высокая сменяемость кадров. Только в 2002 г. в индустрии Иркутской области по разным причинам выбыло более трети работников, между тем на 84% освобожденных рабочих мест были приняты новые работники [96, с.20]. Однако подобное движение персонала на промышленных предприятиях отнюдь не говорит о преемственности поколений производственных кадров.

Так, с середины 90-х годов на ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» отмечалось снижение притока молодежи, как и среди уволенных рабочих они составляли немалую величину 40,0%. В результате в компании снизился удельный вес молодежи в возрасте до 30 лет, достигнув в 2000 г. значения 21,8%, тогда как в 1994 г. этот показатель был еще на уровне 24,0% [137, с.31].

На ОАО «Иркутский завод тяжелого машиностроения» в период внешнего управления за шесть месяцев уволилось почти 350 рабочих, среди которых самая многочисленная группа – молодые люди в наиболее работоспособном возрасте 30-40 лет, а среди служащих больше всего уволилось людей 30-50 лет (45%) [109, с.178].

Говоря об этом, нельзя не принимать во внимание и структуру мотивов трудовой деятельности в переходной экономике [86]. Согласно исследованиям Т.Г. Озерниковой, главным мотивом труда сейчас является стремление к безопасности, устойчивости материального положения семьи. Наряду с этим «мотивирующее значение приобрели такие факторы как условия и организация труда, отношения в коллективе и отношение администрации к работникам. В условиях экономической нестабильности важным мотиватором становится такой фактор как устойчивость положения предприятия, перспектива стабильной занятости» [86, с.215]. Однако работники промышленности не чувствуют себя комфортно, поскольку соблюдение и защита их прав, устойчивость предприятия и перспектива стабильной занятости получили отрицательную оценку как среди тех, кто удовлетворен своей рабо-

той, так и среди тех, кто не удовлетворен ею. Автор отмечает также существенную роль фактора возможности переобучения, повышения квалификации.

Вместе с тем процесс профессионального роста кадров в последнее время нередко сходит на нет, что влечет за собой потерю возможности развития знаний и деловых навыков трудовых ресурсов предприятия. Разумеется, все это отрицательно сказывается на технологичности и качестве производственных процессов.

О чем свидетельствует статистика. Даже в ОАО «Ангарская нефтехимическая компания», уделяющем достаточное внимание росту квалификации своих работников, 25,1% опрошенных рабочих отметили, что для достижения успеха им не хватает профессиональных знаний и квалификации. При этом особенно остро ощущали их дефицит (более 40,0% респондентов) молодые рабочие в возрасте до 30 лет. И значимость этого фактора ostetsya высокой независимо от уровня образования рабочих [137, с.47].

В непосредственной зависимости от этого находится и экологичность промышленного производства. Охрана окружающей среды больше всего значима для предприятий, осуществляющих химические процессы вблизи населенных пунктов. Отсутствие необходимых финансовых средств для модернизации технологического оборудования и сокращения вредных выбросов в атмосферу усугубляло и без того тяжелую экологическую ситуацию, влекло за собой рост антропогенной нагрузки на природу и заболеваний среди работников и населения.

О чем свидетельствует официальная статистика. Гомкомстат России сообщает, что выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных промышленных источников, снизились по сравнению с 1990 г. и в 2002 г. составили 15,8 млн. т. Однако этот показатель в течение 1994-2002 гг. отличался достаточной неравномерностью с периодами понижительной (1994-1999 гг.) и повышательной (2000-2002 гг.) тенденций и вариацией в диапазоне от 14,7 млн. т. (1999 г.) до 15,8 млн. т. (2002 г.). Наиболее значительный «вклад» в объем выбросов в 2002 г. принадлежит топливной промышленности (5,1 млн. т.), электроэнергетике (3,4 млн. т.), цветной (3,3 млн. т.) и черной (2,2 млн. т.) металлургии.

Кроме того год от года растет образование токсичных отходов производства и, в частности, в 2001 г. в промышленности использовано и обезврежено только 34,6% от общего объема отходов. В целом же на начало 2002 г. на территории России в отвалах, хранилищах, на полигонах и несанкционированных свалках накоплено около 2 млрд. т. токсичных отходов [99, с.69-70].

Анализ показывает, что за годы реформ не произошло существенных сдвигов в решении экологических проблем Байкальского региона. Наоборот, по ряду показателей (инвестиционная активность, износ основных фондов и др.) наблюдается отрицательная динамика, ввиду чего «получение количественных характеристик сбалансированного эколого-экономического развития (или устойчивого развития) возможно лишь в рамках весьма отдаленной перспективы... Объективная основа данных рассуждений определяется тем фактом, что элементарное выживание уже требует значительных финансовых ресурсов, а переход к устойчивому развитию – многократного их увеличения» [43, с.39].

Среди субъектов РФ с максимальным уровнем загрязнения атмосферы, как известно, и Иркутская область, население которой (особенно в гг. Ангарске, Братске, Зиме, Иркутске, Усоль-Сибирском) испытывает воздействие воздуха с высокой концентрацией вредных веществ. По этой причине возрос уровень заболеваний, вызванных снижением качества окружающей среды. Ухудшаются гигиенические показатели чистоты питьевой воды и загрязнения почвы.

По данным регулярно проводимого обследования, констатирует Иркутский облкомстат, на крупных и средних предприятиях промышленности не снижается удельный вес работников, занятых в производстве, условия которых не отвечают санитарно-гигиеническим нормам (от 25,2% до 26,3% в 1995-2002 гг.). А доля работников, занятых тяжелым физическим трудом, имеет тенденцию роста (6,7% в 2002 г.). Каждому второму работнику (51%) предоставлялись льготы за работу в неблагоприятных условиях [96, с.20].

Примечательно, что на предприятиях нефтехимии более половины работников отметили ухудшение своего здоровья за последние годы, отмечает Т.В. Хлопова [137]. Из-за дефицита денежных средств было свернуто обеспечение работников специальным питанием и выполнение ряда оплачиваемых медицинских услуг. К тому же сократилась доля работников, проходящих профилактический осмотр, что приводит к несвоевременной диагностике начальных признаков профессиональных заболеваний и ввиду этого развитию инвалидности.

Особую заботу вызывает состояние окружающей среды в г. Ангарске, лидирующем по степени ее загрязнения вредными выбросами ОАО «Ангарская нефтехимическая компания». Несмотря на падение объемов производства и связанное с этим некоторое уменьшение количества выбросов в воздушный и водный бассейны региона, экологическая обстановка остается довольно сложной. Достаточно сказать, что заболеваемость у работников нефтехимии в 1,2-1,5 раза выше, чем в целом у работающего населения Иркутской области и России, а более 60% рабочих компании осуществляют свою деятельность во вредных условиях производственной среды [137, с.27].

И хотя уровень производственного травматизма по сравнению с 1995 г. снизился в региональной индустрии, в последние годы растет число случаев со смертельным исходом и средняя продолжительность нетрудоспособности пострадавших – 30,7 дня (2002 г.) против 28,2 дня (1995 г.) [96, с.20-21].

С зарождением рыночных отношений и ослаблением государственного надзора за техногенным воздействием на окружающую среду экологические критерии выбора экономической деятельности промышленных предприятий отошли на задний план, чем актуализировали проблему охраны среды и сохранения ее качества. Между тем в настоящее время, полагает Г.Г. Вукович, «вовлечение природных ресурсов в экономический оборот стало настолько масштабным и всеобъемлющим, что есть все основания говорить о формировании экономико-экологического пространства, элементы которого взаимосвязаны и взаимообусловлены» [34, с.25]. Добавим, что именно в переходный период на фоне глубокого кризиса хозяйственного комплекса страны возрастает риск пренебрежения экологической чистотой применяемых технологий и наносимым природе ущербом. Исследования показывают, что «неопределенность рыночной системы особенно рельефно проявляется при изучении механизма интеграции экономики и экологии: несовершенство инструментов экологизации и нерациональное природопользование приводят к необоснованной максимизации издержек функционирования национального воспроизводственного комплекса» [34, с.6].

Поражая структуру предприятия, кризис охватывает не только производство, но и организацию работы его руководящего аппарата. Внешние и внутренние возмущения «расшатывают» структуру управления, поскольку службы вынуждены работать в экстремальном режиме и реже выдерживают согласованное функционирование. Поэто-

му возникает разлад в их деятельности, нарушается координация, порядок разработки и осуществления принятых решений.

О чем свидетельствует статистика. Возвращаясь к ОАО «Иркутский завод тяжелого машиностроения», следует сказать, что, по данным Н.Г. Солодовой, никто из экспертов не признал его организационную структуру как полностью соответствующую стратегическим задачам, 69,6% из них оценили ее как частично отвечающую, а 21,7% как не соответствующую им. По результатам произведенных внешним управляющим изменений в оргструктуре 91,3% экспертов отметили перераспределение должностных обязанностей, 26,0% - сокращение уровней служебной иерархии и 17,4% - сокращение отдельных подразделений [109, с.192-194].

Исполнение управленческим и производственным персоналом своих обязанностей в такой обстановке сопровождается появлением ошибочных действий, влекущих за собой обострение отношений среди людей и беспорядочность в протекании производственных процессов. Неясность в вопросах стратегии вывода предприятия из кризиса дезориентирует работников и нагнетает в коллективе атмосферу неуверенности и страха за судьбу предприятия.

О чем свидетельствует статистика. Так, экспертный опрос 23 руководителей переживающего кризис ОАО «Иркутский завод тяжелого машиностроения» показал, что далеко не все они представляют стратегию своего предприятия. Среди полагающих, что такая стратегия существует, 26,0% опрошенных руководителей были склонны ее видеть стратегией выживания, 21,7% - развития и поддержания прежнего курса, 17,4% - диверсификации и проникновения на новые рынки, 8,7% - нововведений [109, с.181].

В свою очередь возрастание хаоса в производстве усиливает шум в каналах передачи информации: передаваемые сведения содержат помехи, искажающие действительную картину процессов (ошибки в регистрации, передаче и обработке данных, «засорение» полезной информации ненужными сведениями, фальсификация ее и т.п.), и потому теряют свою достоверность. Тем самым ухудшается качество информационных ресурсов, а значит, и возможность руководства анализировать реальный ход производственных процессов и эффективно управлять ими.

Преградой для подавления шума могут стать ограниченные ресурсы предприятия в отношении пропускной способности каналов передачи, мощности переработки информации, запаздывание с разработкой и принятием управленческих решений, падение их отдачи, недостаточная настойчивость персонала в выполнении решений и др. Для снижения уровня помех требуется ввод соответствующего объема полезной информации, что предполагает развитость системы управления и, в частности, ее средств кадрового, информационного, алгоритмического, программного, технического и иного обеспечения.

Между тем с нехваткой финансов слабеет инвестиционная подпитка системы управления, что негативно влияет на точность и надежность вычислительных процедур, нуждающихся наряду с другими элементами этой системы в поддержании и обновлении. Без надлежащего сопровождения и подстройки (в соответствии с изменением параметров внешней и внутренней среды предприятия) управляющие процедуры станут производить расчеты с высокой погрешностью и в конечном счете окажутся бесполезными в практическом пользовании. Кроме того, технические средства связи и обработки информации (ПЭВМ, периферийные устройства, кабели магистралей и др.) по прошествии времени требуют модернизации и ремонта, пренебрежение которыми может вызвать частые сбои и выход из строя аппаратуры.

О чем свидетельствует официальная статистика. В ряду организационно-управленческих изменений в 2002 г. лишь 33 промышленных предприятия Приангарья внедряло современные методы управления, основанные на информационных технологиях, и 11 предприятий приобрели программные средства. По удельному весу эти инновации занимали 8,8% общей величины затрат предприятий региональной индустрии [47, с.16, 20].

Следует отметить, что расходы по приобретению программных средств в относительном выражении значительно различаются по отраслям региональной индустрии: в химической промышленности – 15,4%, машиностроении – 13,4%, тогда как в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 4,4%, пищевой промышленности – 0,9%, электроэнергетике – 0,2%, топливной промышленности – 0,4% общих затрат на технологические инновации [47, с.20-22].

Не следует забывать и о том, что система управления предприятием проходит этапы циклического развития. «Под управленческим циклом понимается период от возникновения и становления системы управления до ее замены следующей, качественно отличающейся по содержанию, методам, формам организации системы управления», - пишет Ю.В. Яковец [164, с.141]. Новые технологические уклады вызывают кардинальные изменения в организации производственной деятельности и технической базе управляющей подсистемы предприятия. С появлением высокопроизводительных и компактных компьютеров значительно возросли вычислительные мощности средств обработки данных, что позволило оснастить ими современное оборудование и управляющую подсистему предприятия. Благодаря революционизирующему воздействию компьютеризации на все сферы деятельности инструментами преобразования данных стали новые информационные технологии управления, однако и они могут оказаться бессильными перед лицом ускорения изменений в бизнес-среде и хаотического поведения производственных систем предприятия. Ввиду неопределенности внешней и внутренней среды компьютерные технологии останутся без необходимой информации, что в итоге сведет к минимуму их алгоритмические возможности и не позволит противостоять углублению кризиса на предприятии.

Таким образом, отмеченные аномалии в функционировании системы управления предприятием, с одной стороны, порождают беспорядок в ней и разрушают структуру системы, а с иной, приводят к снижению организованности и управляемости производственной деятельностью предприятия. Вследствие этого возмущенные управленческие и производственные процессы на предприятии могут «выйти из под контроля» руководства и принять необратимый характер.

О чем свидетельствует официальная статистика. Обобщая, в завершение приведем оценки облкомстата в отношении социально-экономических показателей экономической безопасности региона: индексов физического объема валового регионального продукта и промышленного производства, инвестиций в основной капитал, уровня безработицы и др. На основе методических рекомендаций Системы национальных счетов были рассчитаны предельные значения показателей за 2000 г., при которых область была бы самодостаточным регионом: индекс физического объема в промышленности 123,35% (фактически 111,2%), инвестиции в основной капитал 106,5% (фактически 96,0%) и т.д. Поскольку фактические значения показателей ни-

же предельных на 10-12%, это расхождение указывает на наличие угрозы экономической безопасности Иркутской области [156, с.4-5].

Вывод. *Взаимоусиливающее влияние внешних и внутренних угрожающих факторов выливается в разложение ресурсных потоков и снижение устойчивости предприятия. Ввиду этого увеличивается нагрузка на денежные ресурсы предприятия, недостаток которых покрывается за счет средств отложенных обязательных платежей и денежных обязательств перед кредиторами. С разрастанием кризиса накопленная задолженность становится соизмеримой по величине с мобильными средствами (а то и превалировать над ними), что приводит к дисбалансу в ресурсообеспечении предприятия, сжатию материально-технических, энергетических, информационных, денежных и других потоков и урезает воспроизводство ресурсного потенциала предприятия. Между тем деградация ресурсов и закрепощение их потоков стесняет деловую активность предприятия, дезорганизует производственный процесс и управление им, сокращая поэтому и приток возмещающих затраты финансовых средств. А хронический дефицит наиболее ликвидных денежных поступлений еще больше деформирует структуру имущества предприятия, замыкая «порочный круг» связывающих и лимитирующих друг друга ресурсных потоков и предопределяя углубление кризиса и ослабление устойчивости предприятия.*

Читатель, конечно, не мог не обратить внимание на системность охватывающего предприятие кризиса, что находит выражение в сплетении и резонировании (всплеска) негативных процессов, когда они накладываются и от того «умножают» негативное влияние друг друга. Тем самым разрушительное действие внешних и внутренних возмущений резко возрастает и пагубно сказывается на ресурсах и деятельности предприятия.

2.2. Диагностике обеспечения ресурсами промышленного предприятия – комплексность и системность

Итак, истоки кризиса предприятия кроются прежде всего в нарушении ресурсообмена предприятия с внешней средой, что подрывает воспроизводство его материально-технических (парка оборудования, зданий и транспортных средств, запасов сырья, материалов, незавершенного производства и др.), трудовых, информационных, финансовых и иных ресурсов. В результате этого происходят негативные

изменения в структуре имущества предприятия (между основными и оборотными средствами, собственным и заемным капиталом), страдают качество и выпуск изготавливаемой продукции. Падение объемов реализованной продукции в свою очередь влечет за собой прогрессирующее ухудшение восстановления потребленных ресурсов и снижение получаемой прибыли предприятия, из-за чего оно с течением времени утрачивает свои ресурсы и теряет устойчивость.

Исходя из этого, диагностика предприятия призвана по наблюдаемым симптомам выявить причины зарождения кризиса и характер его протекания. Принимая во внимание многообразие проявления и взаимообусловленность негативных явлений, целесообразно структурировать кризисные процессы и проследить их причинно-следственные связи. Тем самым станет возможным познание сложной природы кризиса, его особенностей и путей восстановления ресурсообеспечения предприятия [160].

Памятуя о необходимости органического сочетания в диагностическом исследовании системных методов анализа и синтеза, обратимся с читателем к процессу движения, накопления и преобразования ресурсов предприятия (рис. 2.1). При анализе внимание концентрируется на движении ресурсов от поставщиков к предприятию и от него к потребителям, а также на процессах их накопления и преобразования в ходе производства продукции. Предприятие «поглощает» из внешней среды сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты, энергию, оборудование и иные вещественные компоненты, информацию, финансы и др., а «отправляет» в свое окружение изготавливаемую продукцию и отходы от ее производства, информацию, финансы и т.д.

Вот почему углубленному изучению подвергают параметры движения этих потоков и запаса ресурсов (на рис. 2.1 эти потоки изображены толстыми линиями черного цвета), в том числе, интенсивность их перемещения, колебания уровня на протяжении календарных периодов, величину заделов в незавершенном производстве и др. Уместно рассмотреть снабженческо-сбытовую деятельность предприятия: политику заказов исходных ресурсов и реализации изготавливаемой продукции и осуществление этой политики на практике, динамику их пополнения и расхода (на рис. 2.1 зависимость уровня I запаса ресурсов от времени t в блоках «Снабжение» и «Реализация»). Вполне возможно, что кризис предприятия обуславливается аритмией в движении поставок этих ресурсов, вследствие чего лихорадит производственный процесс и убывает количество выпущенной продукции.

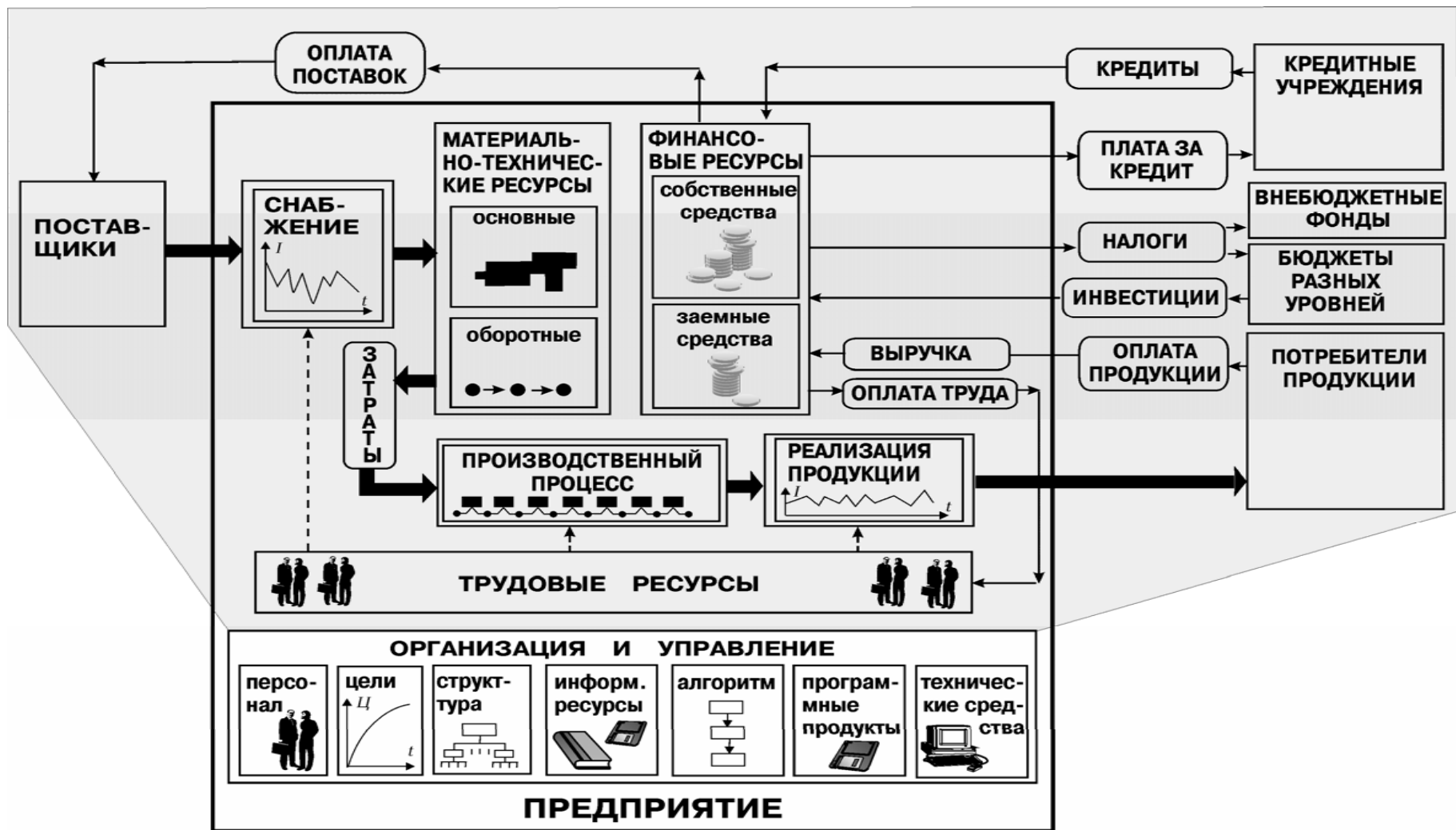


Рис. 2.1. Процесс движения, накопления и преобразования ресурсов предприятия

Принципиальное значение для успешной продажи продукции имеют ее качество и конкурентоспособность, степень удовлетворения покупательским критериям. Поэтому резонно выявить тенденцию изменения реализуемой продукции под углом зрения как объема ее производства, так и соответствия передовым стандартам. С этой целью проводится диагностика конкурентной среды, направленная на формирование более полного и точного представления о внутренних мотивах поведения конкурентов и состояния конъюнктуры рынка. В ходе диагностики выявляются причины несоответствия спроса и предложения на изделия или услуги, проводится анализ структуры рынка, исследование конкурентов и потребителей, включая идентификацию этапа жизненного цикла спроса на товар [104].

О чем свидетельствует официальная статистика. По результатам конъюнктурных обследований деловой активности базовых промышленных предприятий, проведенных Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, недостаточным спрос на свою продукцию в 2002 г. сочло 44% опрошенных предприятий, тогда как в 2001 г. – 37%, а в 2000 г. – 36%. При этом высокую конкуренцию со стороны зарубежных производителей в 2002 г. отметили 15% предприятий.

Уровень загрузки производственных мощностей предприятий в 2002 г. колебался по месяцам в пределах 52÷53%. Нормальным уровень запасов готовой продукции в течение 2002 г. оценивали 60-62% опрошенных руководителей, ниже нормального – 18-20% [99, с.514].

Наряду с этим заслуживает анализа техническое состояние материальной базы производства, т.е. парка оборудования, аппаратуры, производственных и складских помещений, инженерных коммуникаций и т.п. Ведь объем и качество изготавливаемой продукции определяются совершенством основных фондов, прогрессивностью конструктивных решений и применяемых технологических процессов. Для обеспечения высокого научно-технического уровня производства необходимо своевременное перевооружение основных фондов, которые обычно остаются без достаточных инвестиций и потому стареют физически и морально.

О чем свидетельствует официальная статистика. Итоги тех же выборочных обследований Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ деловой активности базовых предприятий индустрии свидетельствовали о том, что в 2002 г. на отсутствие надлежащего оборудования обратили внимание 19% руководителей предприятий [99, с.514].

Приоритетную роль в налаживании нормальной работы предприятия играют его трудовые ресурсы, профессионализм и социально-психологические свойства производственных и управленческих кадров. С углублением кризиса чаще всего проводится массовое сокращение рабочих, уходят молодые и компетентные специалисты, что не оставляет, по существу, шансов предприятию справиться с «недугом» и вернуться в намеченный режим хозяйствования. В силу этого требуется изучить структуру трудовых ресурсов по квалификации, возрасту и образованию, обеспеченность ими рабочих мест, а вместе с тем систему мотивации и стимулирования производительного труда. Последнее имеет немаловажное значение для психологического климата в коллективе и стабилизации кадрового состава.

О чем свидетельствует статистика. В частности, проведенный Т.В. Хлоповой анализ стрессоустойчивости среди рабочих ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» обнаружил отрицательную зависимость между стрессоустойчивостью и стажем работы по профессии, а также между стрессоустойчивостью и возрастом респондентов [137, с.35]. При этом было выявлено, что лишь 10,1% рабочих компании имело стрессоустойчивость ниже среднего уровня, т.е. уровень этого показателя в рабочем коллективе остается достаточно высоким.

Анализ материально-технических и трудовых ресурсов смыкается с диагностикой экономики предприятия, характеризуемой эффективностью использования накопленных и приобретаемых ресурсов. Из-за снижающейся загрузки мощностей предприятия возрастают издержки на производство продукции, что вкуче с расходами на содержание персонала управления, социальной и инженерной инфраструктуры ведет к удорожанию выпускаемой продукции. Учитывая посредственность ее потребительских свойств и трудности со сбытом изготовленной продукции, происходит отвлечение невозмещаемых ресурсов и увеличение убытков предприятия.

Тем самым, с одной стороны, оно утрачивает свои ресурсы, а с другой, лишает себя возможности восполнять их потерю и наращивать для развития производственной деятельности. Поэтому в сферу изучения экономического аспекта работы предприятия вовлекаются как абсолютные показатели затрат, выручки и прибыли, так и относительные показатели оборачиваемости, фондоотдачи, рентабельности и др. Аналитическую ценность составляет их поведение во времени и связь с показателями снабжения исходными ресурсами, производства и реализации продукции.

Из поля зрения исследователей не должен ускользнуть и экологический аспект деятельности предприятия. Интерес представляет широкий круг вопросов, связанных с потреблением природных ресурсов, технологичностью и рациональностью их применения, хранением и использованием отходов производства, вложением финансовых средств на цели восстановления нарушенной природной среды. Аналитики проводят обзор и оценивание экологического уровня производственного оборудования, технологических процессов, преследуя цель сокращения выброса загрязняющих веществ в атмосферу, канализацию и водные объекты, отказа от применения (или минимизации) в производстве опасных материалов. Разбору подлежит состояние экологического менеджмента на предприятии, в частности, организация защиты работников от вредного воздействия химических веществ, шума, вибрации, радиации и других угрожающих факторов, соблюдение на рабочих местах санитарно-гигиенических норм, уменьшение риска и предупреждение возникновения аварийных ситуаций на предприятии. Существенна и организационно-экономическая поддержка экологизации деятельности предприятия: забота о профилактике заболеваний, медицинское обслуживание и льготное питание, вовлечение работников в выполнение на предприятии природоохранных программ.

Динамика обсуждаемых показателей влияет на финансовое поведение предприятия, которое оказывает обратное воздействие на все аспекты его функционирования. Так, убыточная деятельность сопровождается ростом заемных средств, направляемых на приобретение исходных ресурсов, и потому ухудшением платежеспособности предприятия, а финансовая напряженность сковывает действия предприятия по поддержанию основных фондов, уровня запасов сырья, материалов и т.д., незавершенного производства и иных ресурсов. Дефицит собственных финансов порождает проблему погашения задолженности перед бюджетом, внебюджетными фондами, поставщиками ресурсов и другими кредиторами (на рис. 2.1 финансовые потоки изображены тонкими линиями), что может привести к сползанию предприятия к кризису и банкротству.

Исходя из этого, финансовый анализ исследует меру диспропорций в структуре финансовых ресурсов: соотношение собственного и заемного капитала, оборотных средств и текущих обязательств, долю собственных оборотных средств в общей массе оборотных активов и др. Причем, выполняется сравнение показателей за различные календарные периоды и анализируется их реакция на внешние и внутренние возмущения. Обнаружение тенденции поведения финансовых показателей позволяет предвидеть будущее состояние предприятия, выявить негативные факторы и при необходимости принять программу их нейтрализации или ослабления.

О чем свидетельствует официальная статистика. Вновь обращаясь к результатам обследования Центром экономической конъюнктуры деловой активности ряда базовых промышленных предприятий, заметим, что недостаток денежных средств в 2002 г. испытывали 65% опрошенных предприятий, что представляет внушительную величину, хотя и меньшую, чем в предыдущие годы: 79% (1999 г.), 74% (2000 г.), 69% (2001 г.) [99, с.514].

Завершает диагностику предприятия анализ его организационно-управленческой деятельности, пронизывающей всю производственную структуру предприятия и благодаря этому имеющей возможность координировать и сохранять устойчивой работу его звеньев. На настоящем этапе проводится изучение управляющего комплекса предприятия, включая организационную структуру управления, руководящий персонал и его информационное, алгоритмическое, программное, техническое и иное обеспечение (см. рис. 2.1). Аналитический обзор этих элементов должен выполняться с позиций соответствия их выдвинутым целям предприятия и условиям внешней и внутренней среды.

Зная о цикличности в закономерной смене одних укладов системы управления другими, есть смысл определить, в какой фазе цикла находится исследуемая система, чтобы опередить приближение кризиса и своевременной модернизацией ее избежать хаотизации управленческих процессов. Для этого диагностика призвана распознать слабые места в структуре системы управления, в которых угрозы могут проявить себя и инициировать нарушение деятельности предприятия.

Поскольку оптимизация организационной структуры управления имеет для кризисного предприятия первостепенное значение, следует подвергнуть диагностике его оргструктуру, привлекая для этого

кадровый аудит и оценивая количество уровней иерархии и служб на каждом из них, жестким ограничителем становится фактор времени, о чем правомерно пишет Н.Г. Солодова [109]. Позволяющие в ходе стабильной работы предприятия решения становятся малопродуктивными в период нарастания кризисных процессов, требуют предельной концентрации усилий и средств.

Вместе с тем диагностика системы управления персоналом не сводится к исследованию лишь организационной структуры предприятия. В поле ее зрения структура персонала, степень эффективности внутриорганизационных коммуникаций, социально-психологический климат в коллективе, степень конфликтности и групповой сплоченности работников, организационная культура, компетентность руководителей, квалификационный состав персонала, участие работников в управлении, эффективность существующей системы стимулирования. Анализу подлежат численность и состав работников по категориям и должностям, половозрастная, образовательная, профессионально-квалификационная структура, текучесть кадров и другие показатели персонала предприятий [110].

В фокусе диагностики естественным образом оказываются ресурс информации и информационные технологии предприятия, источники исходных данных, каналы их передачи и средства обработки и хранения. По мнению аналитиков, организация информационного хозяйства на предприятиях часто имеет существенные изъяны. Ведь «...эта информация нередко разобщена, собрана, хранится и используется разными службами и производственными подразделениями и не всегда доходит до них в нужный момент в сжатом, понятном и доходчивом виде. – пишет Г.В. Максимова. – При предоставлении информации внутренним службам зачастую нет четкого ранжирования информации по степени важности и срочности. Одна из причин этого состоит в том, что учетная информация поставляется различными видами хозяйственного учета, не всегда тесно взаимосвязанными и взаимодействующими один с другим» [73, с.18-19]. На этом основании Г.В. Максимова видит необходимость в оценивании качества информации с точки зрения ее полезности, значимости, надежности, своевременности, достоверности и др.

Наряду с этим важно иметь в виду, что при сложившейся организации финансового менеджмента часть информации является закрытой для анализа и принятия управленческих решений. Так, бухгалтерская информация, которой располагают финансовые менеджеры, не отвечает требованиям качества, отмечает Е.М. Сорокина [112]. Вне ведения менеджеров остается информация, необходимая для управления денежными потоками (данные о неденежных расчетах, хозяйственных договорах), а с позиций полноты, достоверности и объектив-

ности информации вопросы вызывает форма №4 «Отчет о движении денежных средств». Тем самым данные бухгалтерской документации еще далеки от того, чтобы в необходимой количественной и качественной мере «питать» информацией задачи финансового менеджмента.

В современных условиях возрастает роль умелого позиционирования предприятия на рынке выпускаемой продукции или оказываемых услуг и создания о нем привлекательного образа, ввиду чего рекламная информация о предприятии курируется PR-службами, ответственными за связи с общественностью. С другой стороны, появляется необходимость защиты внутренней информации от несанкционированного доступа к ней и злоумышленного использования ее во вред репутации и деятельности предприятия. Поэтому диагностика информационного ресурса предприятия обязана оценить средства обеспечения ее сохранности и предотвращения возможной утечки секретной информации.

Какая информация представляет наибольшую ценность для конкурентных, криминальных и других структур? В экономической разведке принято выделять промышленную и коммерческую разведку. Если первая добывает сведения научно-технического, технологического и ресурсного порядка, то вторая концентрируется на маркетинге, менеджменте и финансах предприятия [44]. Понятно, что шпионаж в финансовой сфере ориентирован на получение конфиденциальной информации о направлениях вложения и эффективности функционирования капитала, денежном обороте и платежеспособности предприятия, его товарных потоках и прочих связях с партнерами.

Поэтому важно подчеркнуть: организационно-управленческая деятельность предприятия не огораживается только контуром его внутренней среды. Она выходит за ее пределы и в известном смысле распространяется на внешние субъекты хозяйствования: поставщиков исходных ресурсов, потребителей выпускаемой продукции, кредитные учреждения, органы власти и управления и др. Речь в данном случае идет о стремлении согласовать интересы как предприятия, так и этих субъектов с тем, чтобы достигнуть желаемого режима снабжения ресурсами, реализации продукции, отчисления налогов, предоставления кредитов, налоговых льгот и т.п., что может облегчить финансовое положение предприятия и мобилизовать высвобождаемые денежные средства для преодоления кризиса.

Обострение конкуренции и борьбы за сферы влияния и передел собственности выводит в ряд приоритетных и силовую составляющую экономической безопасности предприятия, в компетенцию которой входит наряду с поддержанием физической безопасности сотрудников и сохранности имущества предприятия также сопровождение инфор-

мационной безопасности и противодействие шпионажу [90]. Вместе с информационно-аналитическими и охранными юридическая служба обеспечивает правовую защиту предприятия, для чего в процессе диагностики проводят юридическую экспертизу нормативной и иной документации, касающейся деятельности предприятия, контрактов, трудовых соглашений, договорных отношений предприятия с партнерами, а также оценивают ресурс располагаемой правовой (законов, указов, постановлений, распоряжений) информации и квалификацию юридических работников.

Таким образом, анализ отдельных аспектов деятельности предприятия постепенно уступает их синтезу, а индукция сменяется дедукцией, когда разрозненные сведения компануются и из них выводится целостное впечатление об истории развития кризиса, его истоках и глубине. В результате диагностика ресурсов предприятия приобретает комплексность и системность.

Инструментом извлечения новых знаний из массива полученных данных становится экономико-математическое моделирование, использующее формализованное описание зависимости между аспектными показателями и имитирующее поведение предприятия в подвижных условиях хозяйствования. Подобное моделирование должно помочь аналитику в разборе проблемной ситуации и ответить на вопрос: «А что будет, если...?». Например, изменится ли устойчивость показателей деятельности предприятия, если снизится спрос на изготавливаемую продукцию или поставщики сырья повысят на него цену? Или как повлияет на устойчивость финансовых показателей обновление номенклатуры выпускаемой продукции, скажем, освоение производства одного вида изделия взамен другого?

Очевидно, вопросов прогностического характера может быть достаточно много и для того, чтобы получить на них убедительный ответ, диагностика должна удостовериться в наличии актуального информационного ресурса и развитых средств компьютерного моделирования, умении аналитиков принимать решения в динамичной и плохо определенной обстановке.

Между тем осмысление проблемной ситуации начинается с выявления свойственных ей симптомов, которые служат ее спутниками и неизбежно сопровождают течение кризисных процессов, вызывая беспокойство у аналитиков и руководства предприятия. Поэтому исходя из предыдущего обсуждения, проведем классификацию симптомов кризиса и утрачивания устойчивости предприятия и во взаимосвязи с ними систематизируем внутренние факторы, способные спровоцировать возникновение и разрастание кризисных процессов.

2.3. Симптомы и факторы разрастания кризиса и потери устойчивости промышленного предприятия

Если до сих пор мы с читателем вели речь преимущественно о сущности кризиса, то теперь пришло время обратить внимание на форму его протекания – то, как он обнаруживает себя в процессе наблюдения и исследования. На «поверхности» хозяйственной деятельности ослабление устойчивости предприятия проявляется характерными признаками, которые и становятся «предвестниками» надвигающегося кризиса. В западных странах с богатым опытом диагностики банкротства предприятий хорошо известны симптомы зарождающегося кризиса. Какие приметы указывают на его приближение?

В зарубежной и отечественной литературе ссылаются, в частности, на рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), которые содержат перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия. Эти рекомендации вошли в «Финансовый анализ» В.В. Ковалева [54, с.141-142] и в совместное с В.В. Патровым издание [56, с.255-256], приводятся В.Г. Артеменко и М.В. Беллендир [9, с.116-117] и др.

Смысл их сводится к тому, что выделяют группу показателей, которые при сохранении тенденции ухудшения дают основание прогнозировать будущие финансовые затруднения вплоть до банкротства предприятия. Среди них нарастание диспропорций в имуществе предприятия (рост доли заемных средств, превышение критического уровня просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, хроническая нехватка оборотных средств и т.п.), экономически ущербная деятельность (применение изношенного оборудования, неправильная реинвестиционная политика, наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов), организационные дефекты (существенные потери в производстве, ухудшение отношений с банками и др.). Кроме того приводится вторая группа показателей, сообщающих о возможном кризисе, который может наступить на предприятии при определенных условиях и бездействии его руководства: экономические (недостаточная диверсификация деятельности предприятия, неэффективные долгосрочные соглашения), организационные (отток кадров, остановки и аритмия производства, упование на успешность нового проекта, потеря ключевых контрагентов), правовые (судебные разбирательства).

Предсказывающие крах компании количественные и качественные факторы можно найти также в учебнике «Антикризисный менеджмент» коллектива авторов под ред. А.Г. Грязновой [7, с.342-344]. В отличие от рассмотренного выше этот подход уделяет срав-

нительно больше внимания экономическим (незначительный доход на инвестиции, низкая рентабельность, малая величина отношения нераспределенной прибыли к общей сумме активов, нестабильная прибыль, скромные размеры компании, определяемые объемом продаж и/или общей суммой активов) и фондовым индикаторам (резкое снижение цены акций компании, цены облигаций и прибыли, ухудшающееся изменение цены акций компании относительно рыночного индекса, большая разница между рыночной ценой акций и ее балансовой стоимостью). В ряду качественных авторы называют прежде всего факторы менеджмента (неопытность руководства, неквалифицированное управление компанией, неспособность менеджеров быстро перестраиваться, недоучет менеджерами особенностей циклической деятельности бизнеса, внедрение бизнеса в сферы, где у менеджеров нет опыта работы и компетентности), страхования (неудовлетворительное страховое покрытие) и упоминают информационный фактор (недостаточно качественную систему бухгалтерской и финансовой отчетности).

Каждая научная школа обладает своей самобытностью, а ее подход - особенными чертами, связанными с углублением в тот или иной аспект функционирования предприятия. И это составляет несомненную оригинальность и достоинство рассматриваемых подходов. Вместе с тем подобный исследовательский акцент имеет и оборотную сторону – сужение фокуса обзора, что не может не сказаться на комплексности симптоматики. Действительно, и тот, и другой подходы в совокупности лишь коснулись социально-трудовых, информационных и правовых симптомов, а экологический упустили из виду.

Для целей диагностики упорядочим симптомы по аспектам деятельности предприятия и раскроем каждую группу симптомов, оттеняя наиболее рельефное их проявление в поведении предприятия. Зарождение и углубление кризиса на предприятии можно заметить по следующим типичным симптомам, которые служат сигналами тревожной тенденции утрачивания ресурсов и нарастающей их диспропорциональности в имуществе промышленного предприятия [160]:

1. В финансовом аспекте:

1.1. Прекращение платежей по текущим обязательствам предприятия. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» рассматривает признаком банкротства неспособность юридического лица удовлетворить требование кредиторов по денежным обязательствам или уплатить обязательные платежи (в бюджет и внебюджетные фонды), если они не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты платежа.

1.2. Накопление кредиторской задолженности вследствие вынужденного заимствования денежных средств и невозможности произвести налоговые отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, а также расчет с поставщиками ресурсов и по заработной плате с работниками предприятия.

1.3. Увеличение дебиторской задолженности, вызванное сложностями потребителей осуществить платежи за приобретенную продукцию (работы, услуги и т.д.).

1.4. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской, что свидетельствует о прогрессирующем дефиците денежных средств.

1.5. Рост просроченной кредиторской задолженности из-за хронического характера нарушения финансовых потоков предприятия.

1.6. Значительное уменьшение денежных ресурсов предприятия в связи с замедлением оборота финансовых средств из-за трудностей с реализацией продукции (работ, услуг и т.д.).

1.7. Уменьшение доли мобильных оборотных средств в активах предприятия из-за сокращения притока финансовых средств на счета предприятия.

1.8. Сокращение доли собственных оборотных средств в общей массе текущих активов, обусловленное относительным уменьшением доли всех собственных средств в имуществе предприятия.

1.9. Опережающее увеличение доли заемных средств по сравнению с собственными средствами как следствие снижения экономической эффективности деятельности предприятия, с одной стороны, и роста займов и отложенных платежей, с другой.

1.10. Долговременное падение цены акций на фондовом рынке.

2. В экономическом аспекте:

2.1. Уменьшение объема продаж и занимаемой доли рынка, обусловленных сокращением массы изготавливаемой продукции (работ, услуг и т.д.).

2.2. Высокий уровень затрат и производственных потерь из-за неполной загрузки мощностей подразделений предприятия.

2.3. Нарастающая убыточность и снижение прибыльности производства, вызванные нерентабельностью производимой продукции (работ, услуг и т.д.) и падением объема их реализации.

2.4. Слабая конкурентоспособность изготавливаемой продукции (работ, услуг и т.д.) по сравнению с аналогичными товарами других изготовителей.

2.5. Экономически неоправданный высокий уровень складских запасов выпущенной продукции.

2.6. Изнашивание основных и истощение оборотных фондов ввиду недостаточности или отвлечения финансовых средств на погашение задолженности и другие цели.

2.7. Продолжительное отсутствие инвестиций в развитие материально-технической базы предприятия, повышение квалификации и переобучение работников.

2.8. Уменьшение дивидендных платежей.

3. В информационном аспекте:

3.1. Рост неопределенности состояния и перспектив развития предприятия из-за дефицита информации о внутренней и внешней среде предприятия.

3.2. Небрежное отношение к составлению и искажение достоверности отчетных документов, в результате чего страдает качество исходной информации и принимаемых на ее основе решений.

3.3. Ослабление внимания к информационному ресурсу управленческой деятельности, что влечет за собой усиление влияния помех в каналах передачи данных между производственными и управленческими подразделениями.

3.4. Рост хаотичности производственного процесса, связанного с недостаточностью объема вводимой полезной информации для подавления возникающих помех.

3.5. Нарушение ритма информационных потоков, ведущее к рассогласованию управленческих решений и дезорганизации производственной деятельности.

3.6. Соккрытие от работников информации о реальном положении предприятия и принимаемых руководством решениях.

3.7. Развертывание публичного корпоративного спора за право владеть собственностью предприятия.

3.8. Дискредитация в средствах массовой информации деятельности предприятия и его руководства.

4. В организационном аспекте:

4.1. Беспорывные и кардинальные структурные изменения в системе предприятия (ликвидация одних подразделений и образование или выделение других и т.д.).

4.2. Усиление степени централизации управления (единоначалия), обусловленное стремлением сосредоточить в одних руках принятие управленческих (вплоть до оперативных) решений и тем самым добиться их согласованности и подчинения одной цели.

4.3. Резкая и масштабная реорганизация аппарата управления предприятием, вызванная желанием повысить его действенность и сократить управленческие расходы.

4.4. Неравномерность производственной деятельности как результат разрыва хозяйственных связей с партнерами и перебоев в

каналах снабжения предприятия сырьем, материалами, полуфабрикатами, энергией, финансами и другими ресурсами.

4.5. Аритмия производственных процессов из-за упущений в их организации со стороны менеджеров предприятия.

5. В управленческом аспекте:

5.1. Потеря управляемости предприятием вследствие нарастания кризисных процессов и дефицита ресурсов для их ослабления и нейтрализации.

5.2. Снижение качества разрабатываемых решений из-за неадекватности применяемых алгоритмов и моделей планирования и регулирования производства сложившейся экономической ситуации.

5.3. Отсталость средств вычислительной техники и информационных технологий, что снижает эффективность управленческой деятельности.

5.4. Перехват управления предприятием с целью овладения собственностью и преднамеренного доведения его до банкротства.

6. В социально-трудовом аспекте:

6.1. Сокращение численности кадров и введение неполной рабочей недели для уменьшения расходов по фонду оплаты труда.

6.2. Повышение текучести кадров в ответ на снижение заработной платы и хроническую задержку с ее выплатой из-за нехватки денежных средств.

6.3. Постарение персонала предприятия в связи с увольнением и переходом на другую работу молодых кадров.

6.4. Несоответствие квалификации работников и занимаемых ими должностей ввиду необходимости замещения освободившихся вакансий.

6.5. Ужесточение отношений между руководством и работниками предприятия из-за усиления противоречий в его деятельности.

6.6. Ухудшение стрессоустойчивости персонала на фоне нарастания негативных процессов в работе предприятия.

7. В экологическом аспекте:

7.1. Повышение уровня материалоемкости изготавливаемой продукции (работ, услуг и т.д.) и потребления природных ресурсов.

7.2. Высокая техногенная нагрузка на окружающую среду (выброс газа, пыли и других вредных веществ).

7.3. Загрязнение почвы отходами экологически опасных химических технологий (повышение концентрации ртути, свинца, цинка и др.).

7.4. Отсутствие средств нейтрализации отходов и восстановления качества среды.

7.5. Уменьшение платежей за пользование недрами и природными ресурсами.

8. В правовом аспекте:

8.1. Игнорирование положений законодательства при принятии нормативных документов и управленческих решений.

8.2. Нарушение правовых норм при проведении реорганизации предприятия и его подразделений.

8.3. Затягивание судебного разбирательства по делам, касающимся деятельности предприятия.

8.4. Захват и незаконное отчуждение собственности предприятия.

8.5. Криминализация органов управления предприятием, противоправные действия в отношении его персонала и имущества.

Вывод. *Основной вывод из анализа этого далеко неполного перечня симптомов заключается не только в констатации разнообразного отражения кризиса в деятельности промышленного предприятия, но прежде всего в органической взаимосвязи кризисных явлений и их симптомов. Системность и комплексность нарушения устойчивости предприятия выражают себя тем, что в его работе нарастают переплетающиеся между собой негативные процессы, которые вкупе еще больше расстраивают ресурсообеспечение предприятия и могут принять необратимый характер.* Зависимости от причин и интенсивности этих процессов, состояния и рыночной стоимости имущества предприятия и других факторов могут быть обоснованы различные мероприятия преодоления последствий кризиса и выхода из него предприятия, о чем разговор пойдет в главе 5.

Между тем овладение знаниями и навыками обеспечения устойчивости предприятий предполагает продолжение обсуждения кризисных процессов под углом зрения порождающих их доминирующих факторов. Многоаспектный анализ их позволяет раскрыть истоки и специфику протекания кризиса, структурировать факторы и разработать действенную программу его преодоления и укрепления устойчивости предприятия.

Напомним читателю, что в авторском понимании в отличие от симптомов факторы кризиса предприятия:

- по своему влиянию несут лишь потенциальные угрозы предприятию, подвигая его к кризису, но не обязательно ведут к зарождению его в реальности, ожидая для этого стечения необходимых обстоятельств. Симптом же служит признаком уже наступившего или разрастающегося кризисного процесса на предприятии и потому более убедителен для аналитика,
- редко «лежат на поверхности» кризиса, поскольку их дей-

ствия обычно имеют скрытый и глубинный характер, тогда как симптомы с точки зрения наблюдения достаточно явны и очевидны,

- внешне могут проявлять себя не одним симптомом, а множеством их, что осложняет выстраивание причинно-следственных связей между симптомами и факторами и исследование последних.

Тем самым факторы возникновения кризиса предприятия выступают в качестве его предпосылок и реализуют себя в форме кризисного процесса только при соответствующей ситуации. Поэтому учитывая, что факторы оказывают давление на ресурсы и работу предприятия изнутри и со стороны его окружения, резонно обратить внимание на внутренние факторы, которые могут нанести вред производственной деятельности. При жестких внешних условиях они способны породить и интенсифицировать распад ресурсов, нарушить необходимые пропорции между ними и подорвать устойчивость предприятия. Подобные рискованные факторы создают неблагоприятный фон для ее сохранения и в известном смысле могут быть разделены на следующие группы:

1. Информационные факторы:

1.1. Слабая насыщенность информационного фонда предприятия, вследствие чего управленческий персонал может ощущать нехватку сведений о потенциальных поставщиках исходных ресурсов, конкурентах и возможных потребителях производимых продуктов (работ, услуг и т.д.).

1.2. Низкая достоверность используемой информации, что ведет к высокой погрешности расчетов при разработке управленческих решений и утрачиванию их пригодности в реальных условиях работы предприятия.

1.3. Недостаточная информированность руководства о фактическом состоянии производства, в связи с чем принимаемые решения могут не отвечать действительному поведению подразделений.

1.4. Несоответствие объема вводимой в производственные подразделения управляющей информации и интенсивности влияния помех в них, что уменьшает эффект функционирования предприятия.

1.5. Низкая надежность системы информационного обеспечения, в результате чего возможны частые сбои при приеме, обработке, хранении и передаче данных и аритмия процессов управления.

2. Организационные факторы:

2.1. Слабоориентированная на решение возникающих проблем структура аппарата управления предприятия, ее консервативность и неспособность адаптироваться к рыночной ситуации.

2.2. Чрезмерная централизация руководящей структуры, что может лишить работников управления среднего и низового звена сопричастности к разработкам принимаемых дирекцией решений, инициативы и ответственности.

2.3. Высокая децентрализация структуры руководящего органа, вследствие чего может произойти «автономизация» служб предприятия и потеря управляемости ими.

2.4. Низкая оперативность и надежность работы персонала управления, из-за чего снижается его влияние на процессы координации производственной деятельности и обеспечения ресурсами предприятия.

2.5. Значительный уровень потерь, вызванных дефектами в организации производства на предприятии.

2.6. Отсутствие в структуре предприятия маркетинговой службы, что ухудшает качество мониторинга конъюнктуры рынка и конкурентов и тем самым лишает руководство сведений о параметрах внешней среды.

2.7. Недооценка роли юридической службы и правовой поддержки принимаемых руководством решений.

3. Управленческие факторы:

3.1. Выдвижение недостаточно обоснованной стратегии деятельности предприятия.

3.2. Формирование мнимых (недостижимых) целевых установок в работе предприятия.

3.3. Следование в повседневной деятельности тактическим целям в ущерб стратегическим.

3.4. Склонность руководителей к традиционному стилю управления, тогда как обстановка диктует необходимость рисковать и принимать нестандартные решения.

3.5. Поверхностное знание конъюнктуры рынка и тенденции изменения покупательских предпочтений (динамики цен, объемов, параметров продукции или услуг) из-за неэффективности выполнения маркетинговых функций.

3.6. Неадекватность применяемых на предприятии процедур разработки и принятия управленческих решений характеру реальной ситуации.

3.7. Отсутствие необходимых резервов для компенсации возникающих перебоев с поступлением сырья, материалов, финансовых средств и других ресурсов.

3.8. Нарушения в технологии управления (отказы программного, технического и другого обеспечения), вследствие чего страдает качество управленческих процессов на предприятии.

3.9. Упущения в налоговом планировании, в связи с чем пред-

приятие не использует всех предоставленных законодательством возможностей льготного налогообложения.

3.10. Приращение роли безотходных и малоотходных технологических процессов.

3.11. Пренебрежение рекламной деятельностью и созданием привлекательного имиджа предприятия.

3.12. Игнорирование разработки и осуществления надлежащих мер по обеспечению экономической безопасности предприятия.

4. Социально-трудовые факторы:

4.1. Низкий профессионально-квалификационный уровень персонала производственных подразделений и руководящих служб.

4.2. Отсутствие необходимых знаний и навыков работы персонала в экстремальных условиях.

4.3. Снижение технологической и исполнительской дисциплины работников.

4.4. Недостаточное повышение квалификации и переобучение кадров.

4.5. Слабая правовая и экономическая культура руководителей.

4.6. Бездействие системы мотивации и стимулирования труда работников предприятия.

4.7. Потеря доверия и уважения к руководству предприятия со стороны производственного и управленческого персонала.

4.8. Склонность работников в напряженной ситуации к конфликтам, а не поиску рационального компромисса и согласованным действиям.

4.9. Ухудшение морально-психологического климата в коллективе работников предприятия.

4.10. Потеря престижа предприятия в глазах партнеров, потребителей, органов власти и управления.

5. В экологическом аспекте:

5.1. Изъятие из экосистемы чрезмерных объемов природных ресурсов (воды, воздуха и др.) для производственных нужд, устаревшие технологические процессы изготовления промышленной продукции (работ, услуг и т.д.).

5.2. Отсутствие или несовершенство средств улавливания вредных веществ (промышленных сточных вод, отходящих газов, радиации и др.).

5.3. Размещение отходов производства в непригодных для этого местах.

5.4. Отсутствие централизованного источника снабжения предприятий электроэнергией, газом, теплом.

5.5. Пренебрежение экологизацией промышленного производства, недостаточная экологическая культура руководителей предприятий и его подразделений.

6. Экономические факторы:

6.1. Низкая конкурентоспособность продукции (работ, услуг и т.д.), которая может лишить предприятие рынка сбыта или его доли и тем самым создать проблему с возмещением понесенных затрат и получением прибыли.

6.2. Узкоспециализированный профиль предприятия, что может стать преградой при переходе на производство новых видов продукции (работ, услуг и т.д.).

6.3. Нехватка свободных мощностей (оборудования, производственного персонала и др.) для наращивания объема производства выгодных видов продукции (работ, услуг и т.д.).

6.4. Отсталость технической базы предприятия, в частности, высокий физический и моральный износ оборудования, транспортных средств, ветхость зданий и сооружений, запущенность инженерных сетей и т.д.

6.5. Хронически низкие показатели эффективности использования ресурсов предприятия (фондоотдачи, оборачиваемости, рентабельности и др.).

7. Финансовые факторы:

7.1. Диспропорции в структуре имущества предприятия, и прежде всего, в составе его финансовых ресурсов (соотношении между собственными и заемными, основными и оборотными средствами).

7.2. Тенденция уменьшения получаемой прибыли от реализации произведенной продукции или оказанных услуг.

7.3. Нарастание непокрытых убытков в балансе предприятия.

7.4. Недостаток финансовых средств для инвестирования в развитие предприятия.

7.5. Увеличение доли низколиквидных средств в имуществе предприятия.

7.6. Вложение финансовых средств в долгосрочные проекты с повышенным риском успешной реализации.

7.7. Обременительность для финансов предприятия содержания жилищного фонда социального использования, детских дошкольных учреждений и объектов коммунальной инфраструктуры.

7.8. Пренебрежение страхованием рисков видов деятельности.

8. Правовые факторы:

8.1. Отсутствие на предприятии высокопрофессиональных юридических работников.

8.2. Игнорирование проведения юридической экспертизы при принятии нормативных документов предприятия.

8.3. Недостаточная правовая поддержка принимаемых решений из-за низкой компетентности юридической службы.

8.4. Слабое отстаивание прав предприятия в ходе судебного разбирательства.

Не исчерпывая всего перечня рисков факторов, приведенная условная группировка их указывает на широкий спектр внутрипроизводственных причин, способных спровоцировать возникновение и углубление кризиса предприятия. Следующим шагом становится содержательный анализ этих факторов и оценка их влияния на подвижность интересующих показателей деятельности предприятия. Вследствие этого появляется задача выбора показателей диагностики, формализации и изучения зависимости их изменения от рисков факторов, что позволит раскрыть системную природу кризиса и динамические свойства устойчивости промышленного предприятия. Но прежде познакомимся с распространенными подходами к диагностике кризиса предприятия и предложим читателю их сравнительный анализ.

2.4. Обзор основных подходов к диагностическому исследованию кризиса промышленного предприятия

К настоящему времени предложено множество оригинальных подходов к диагностике кризиса предприятий, направленных на заблаговременное обнаружение симптомов ухудшения их деятельности и потенциального банкротства. И хотя к разработке диагностических методов приступили более семидесяти лет назад, они продолжают привлекать внимание аналитиков и остаются предметом оживленных дискуссий. Особенно в последнее десятилетие диагностика кризисного состояния предприятий подверглась глубокому осмыслению и была отмечена продвижением в методологии и средствах проведения.

Известные подходы к диагностике предприятий могут быть охарактеризованы с позиций информационной полноты анализа, способов выбора показателей и вывода заключения о состоянии предприятия (табл. 2.1).

Комплексный анализ поведения предприятия представляет собой многоаспектное изучение его деятельности и вовлекает в свою «орбиту» большую совокупность организационно-технических, трудовых, экономических, финансовых, социальных и других показателей работы предприятия. Выбор измеряемых показателей подчинен цели проводимого обзора, продиктован соображениями ее достижения

Таблица 2.1

Основные подходы к диагностике кризиса предприятий

№	Название подхода	Характеристика подходов				Литературный источник
		Информационная полнота анализа	Способ выбора показателей	Итоговая оценка	Вывод заключения	
1	Комплексный анализ	Широкий набор показателей	Экспертный	По частным показателям	Эмпирический	[5], [12], [100]
2	Экспресс-анализ	Ограниченный набор показателей	Экспертный	По частным показателям	Эмпирический	[54], [56], [100]
3	Скоринговый анализ	Ограниченный набор показателей	Экспертный	По интегральному показателю	Эмпирический	[41], [57], [100]
4	Многомерный рейтинговый анализ	Ограниченный набор показателей	Экспертный	По интегральному показателю	Эмпирический	[12], [100], [152]
5	Дискриминантный анализ	Ограниченный набор показателей	Статистический	По интегральному показателю	Статистический	[7], [100], [127]

и носит достаточно произвольный характер. По сути дела, этот подход продолжает обширный анализ хозяйственной деятельности предприятия, довольно подробный и информационно емкий.

В нашей экономической науке комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности имеет прочные системные традиции. Свидетельством тому служит следующий признанный постулат в изложении А.Д. Шеремета (1985 г.): «Комплексный анализ не есть простая сумма анализов отдельных сторон производства и отдельных результативных показателей. Полный и всесторонний анализ – только первый этап к достижению его комплексности. Комплексный анализ предусматривает также системное изучение экономики предприятия, взаимную связь и обусловленность отдельных направлений анализа его деятельности, показателей и факторов производства, комплексное выявление резервов как по отдельным аналитическим показателям, так и по наиболее общим результативным показателям производства» [114, с.396].

Концепция комплексного анализа подразумевает разработку системы синтетических и аналитических показателей, факторов, составление логико-методологической схемы анализа в соответствии с внутренними связями показателей и факторов и аппарата формализации связей. Заключение о состоянии предприятия вытекает из динамики величины каждого показателя, и строится на эмпирическом материале, т.е. определяется накопленным информационным фондом и умением аналитиков.

Между тем анализ деятельности предприятия имеет естественным пределом своего объема информационные, технические, интеллектуальные и иные ресурсные ограничения. Очевидно, полнота и продолжительность обзора показателей сдерживается рамками допустимых затрат (информации, техники, кадров, финансов, времени и др.) и требованиями управленческих процессов (скорости, точности, надежности передачи фактической и директивной информации и т.п.). Поэтому на практике комплексный анализ проводят фрагментированно, скрупулезно разбирая лишь проблемные области в поведении предприятия.

В отличие от этого подхода *экспресс-анализ* не претендует на всеобъемлющее исследование работы предприятия и оперирует относительно узким кругом ключевых показателей его деятельности. «Если вы анализируете финансовую отчетность компании, - пишут Р. Бре일리 (R. Brealey) и С. Майерс (S. Mayers), - существует опасность, что вы утонете в море информации. Вот почему менеджеры используют незначительное число коэффициентов для обобщенной оценки уровня финансовой зависимости компании, ликвидности, рентабельности и рыночной активности» [25, с.762]. Предпочтение отдают тем из них, которые не вызывают сомнений с ролевой точки зрения и экономически общезначимы. Суждение о состоянии предприятия формируется по результатам оценивания каждого показателя и также детерминируется опытом аналитиков, что не исключает применения в ряде случаев более строгих формальных методов обоснования допустимых величин показателей.

Ранние поиски индикаторов будущего краха фирмы были приняты еще в первой трети XX века, о чем пишет в своей фундаментальной монографии Л. Бернштейн (L. Bernstein) [17, с.479-480]. К первым эмпирическим исследованиям коэффициентов-предсказателей банкротства он относит работы, авторами которых стали А. Винакор (A. Winakor) и Р. Смит (R. Smith). В ходе своего исследования они проанализировали 183 фирмы, чье финансовое состояние внушало опасение в течение 10 лет до 1931 г., и установили, что одним из самых точных указателей предстоящего банкротства фирмы служит отношение чистого оборотного капитала к сумме активов [17, с.479].

На основании изучения трендов за три и пять лет 13-ти коэффициентов у обанкротившихся в 1920-1929 гг. 20 фирм другой аналитик П. Фитцпатрик (P. Fitzpatrick) пришел к заключению, что среди обозреваемых коэффициентов лучше других «предвидят» крах коэффициенты прибыли на чистый собственный капитал и отношение чистого собственного капитала к сумме задолженности.

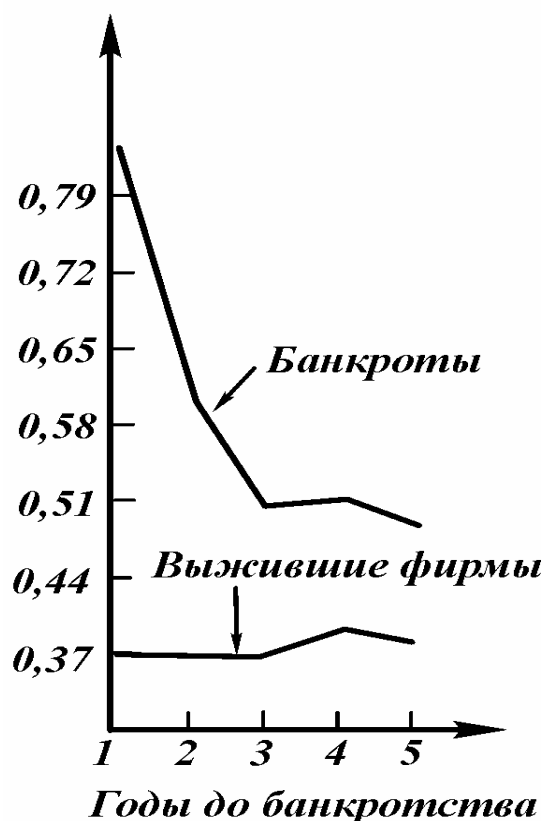
В свою очередь К. Мервин (C. Merwin) по итогам анализа деятельности 939 фирм на протяжении 1926-1936 гг. отметил, что уже за 4-5 лет до прекращения деятельности фирмы можно по тренду ее показателей предсказать исход, и нашел среди них сигнальными коэффициент покрытия, отношения чистого оборотного капитала к сумме активов и чистого собственного капитала к сумме задолженности.

Аналогично и исследования У. Бивера (W. Beaver) финансовых коэффициентов 79 обанкротившихся и такого же числа конкурентоспособных фирм подтвердили характерное поведение разорившихся фирм: нарастание долговых обязательств, снижение рентабельности реализации и активов, уменьшение свободных денежных средств и рост дебиторской задолженности. В результате у них было более низкое значение коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности, а также уменьшался уровень запасов [25, с.759-760]. Причем, пишет Л. Бернштейн (L. Bernstein), точнее других в краткосрочной и долгосрочной перспективе показал себя коэффициент отношения денежных потоков к сумме задолженности, за ним коэффициенты структуры капитала, на третьем месте коэффициенты ликвидности, и наконец, коэффициенты оборачиваемости [17, с.480].

По наблюдениям У. Бивера (W. Beaver) уже за 5 лет до краха у фирмы проявлялись симптомы кризисных процессов, которые с течением времени набирали темп и приводили ее к несостоятельности [25, с.761]. В частности, отношение совокупного долга к активам у обанкротившихся фирм резко возрастало (особенно в течение трех лет до банкротства) с 0,50 до 0,80 и выше, тогда как у выживших варьировало в пределах $0,37 \div 0,40$. Долговая нагрузка сжимала массу оборотных средств, что влекло за собой уменьшение их доли в активах фирм-банкротов, при колебании ее около величины 0,40 у остальных фирм. При этом в последние годы перед крахом фирмы динамика значений ее коэффициентов приобретала более крутой характер, чем ранее (рис. 2.2).

С истощением оборотных средств и затуханием деятельности фирмы теряли прибыль и испытывали дефицит денежных средств. У них резко снижалась рентабельность совокупных активов и ухудшалось отношение денежного потока к совокупному долгу (за 4 года снизилось с + 0,20 до - 0,12). В противоположность тому, что у

Совокупный долг
Совокупные активы



Оборотный капитал
Совокупные активы

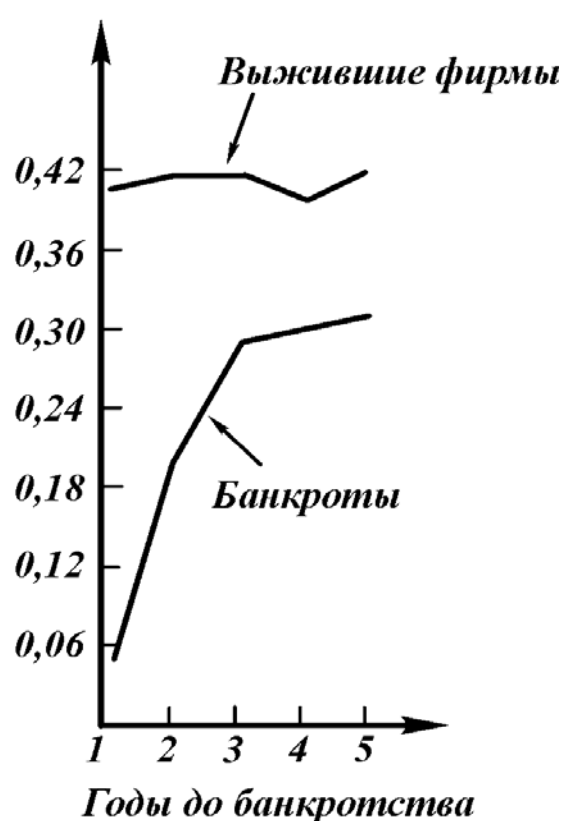


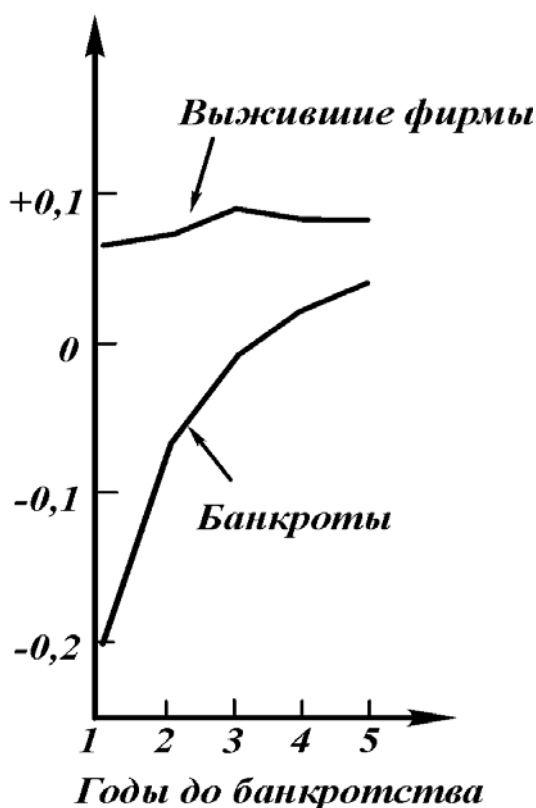
Рис. 2.2. Динамика соотношения совокупного долга и активов (слева), оборотного капитала и активов (справа) у обанкротившихся и выживших фирм

выживших фирм это отношение сохраняло устойчивость и слабо изменялось около значения +0,45 (рис.2.3).

Анализируя тренды показателей, У. Бивер (W. Beaver) сформировал свою систему индикаторов для диагностики банкротства, сопроводив ее значениями показателей для благополучных компаний, за пять лет и один год до наступления банкротства [5, с.88-89].

Экспресс-анализ бухгалтерской отчетности рассматривается В.В. Ковалевым и В.В. Патровым как первая и многоэтапная стадия комплексного анализа финансового состояния коммерческой организации, направленная на оценку экономического потенциала (имущественного экономического потенциала) [56, с.252-253]. Преимуществом экспресс-анализа является возможность увидеть работу предприятия в движении и сравнивать темпы изменения его показателей, что дает знание характера функционирования предприятия.

Чистая прибыль
Совокупные активы



Денежный поток
Совокупный долг

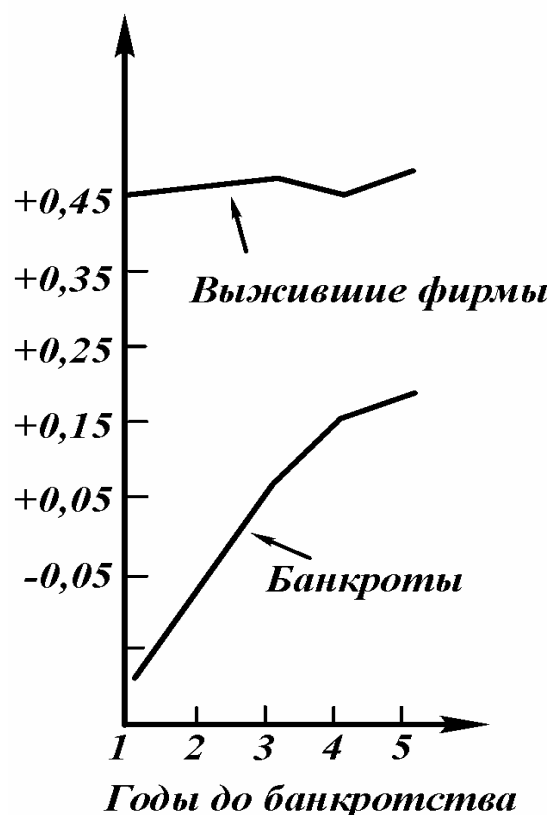


Рис. 2.3. Динамика соотношения чистой прибыли и активов (слева), денежного потока и совокупного долга (справа) у обанкротившихся и выживших фирм

Таким образом, диагностика деятельности предприятия с помощью финансовых коэффициентов обеспечивает аналитиков информацией о их динамике и позволяет визуально оценивать тенденцию поведения предприятия, но вместе с тем далека от совершенства по ряду причин. На некоторые из них вполне обоснованно обращают внимание Р. Брейли (R. Brealey) и С. Майерс (S. Mayers) [25, с.752, 762-763], Дж. К. Ван Хорн (J.C. Van Horne) [28, с.171-173], А.В. Грачев [36, с.13-14], В.В. Ковалев [55, с.269], А.Д. Шермет и Р.С. Сайфулин [151, с.69] и др. С учетом проведенного обсуждения их можно обобщить в виде следующих выводов.

Выводы:

- *ограничение круга наблюдаемых коэффициентов является необходимой, но не всегда корректной и свободной от личных предпочтений аналитиков процедурой. Эта неизбежность уже с самого начала придает диагностике «пристрастный» характер, что может обернуться потерей достоверности ее выводов,*

- нередко можно встретить в методике диагностики излишние коэффициенты, повторяющие в известном смысле уже введенные в нее коэффициенты, что обременяет диагностику дополнительными расчетами и анализом. По этому поводу Р. Брейли (R. Brealey) и С. Майерс (S. Mayers) предупреждают: «Будьте разборчивы при выборе финансовых коэффициентов. Различные показатели зачастую дают вам одну и ту же информацию» [25, с.762]. Проблема избыточности оцениваемых коэффициентов будет подробнее рассмотрена ниже в главе 3.

- величины коэффициентов несут на себе печать прошлого, а не настоящего времени, поскольку отражают завершившийся период деятельности предприятия. Поэтому диагностика направлена на изучение скорее предыстории поведения предприятия, а не существующего его в данный момент положения,

- безошибочность диагностического заключения зависит от правил составления бухгалтерской отчетности, учета в балансе основных средств, производственных запасов и других элементов имущества предприятия, амортизационной политики и т.д.,

- на выводы анализа оказывает влияние инфляция, вследствие чего она искажает реальное положение предприятия. «В большинстве случаев, - советует Дж. К. Ван Хорн (J.C. Van Horne), - аналитик должен не только выявить причину искажения, но и сделать соответствующие поправки при оценке финансового состояния фирмы за изучаемый период» [28, с.172].

- ресурсы предприятия входят в бухгалтерский баланс по учетной стоимости, отличной от рыночной, ввиду чего коэффициенты дают условную оценку состояния предприятия.

Скоринговый анализ (от английского to score – отмечать) был заложен в работах американского экономиста Д. Дюрана в начале 40-х годов XX в. [100, с.317] и опирается на сравнение финансовых показателей с нормативными значениями. Идея его состоит в дифференциации состояний предприятия по степени риска, уровень которого определяется фактической величиной выбранных экспертами показателей и назначенном ему рейтингом (в баллах). Балльные оценки по отдельным показателям затем суммируются и сводятся в интегральный показатель, который и указывает на класс предприятия: I класс (предприятие с хорошим запасом финансовой устойчивости), II класс (предприятие с повышенной степенью риска) и т.д. до V класса (предприятие с высочайшей степенью риска).

Близкий по содержанию метод предлагают Донцова Л.В. и Никифорова Н.А., вводя классификацию организаций по уровню финансового риска в зависимости от набранного количества баллов. Присваиваемые баллы зависят от фактических значений финансовых ко-

ээффициентов, и по сумме полученных баллов организация относится к одному из пяти классов. Если первый класс составляют организации с абсолютной финансовой устойчивостью, то второго класса организации с отклонениями от оптимальных значений и т.д. до пятого класса организаций с кризисным финансовым положением [41, с.105-107]. Такой подход получил широкое распространение в банковском деле при оценке кредитоспособности заемщиков.

Разновидностью скорингового анализа является метод *credit-men*, разработанный во Франции Ж. Депаляном (G. Depallens) [57, с.202-203]. Финансовое положение предприятия характеризуется с помощью пяти коэффициентов (коэффициентов быстрой ликвидности, кредитоспособности, иммобилизации собственного капитала, оборачиваемости запасов и оборачиваемости дебиторской задолженности), для каждого из которых определяют норматив и удельный вес относительного влияния каждого из них (степень важности коэффициента). Образующий суммой взвешенных коэффициентов, интегральный показатель N сообщает о финансовом состоянии предприятия: вызывающее беспокойство ($N < 100$), нормальное ($N = 100$) или хорошее ($N > 100$).

Согласимся с Б. Колассом (B. Colasse) в том, что «эффективность такой системы аттестации основывается прежде всего на законности нормативных значений, принимаемых к рассмотрению» [57, с.203]. Это обстоятельство, отмечает он, побуждает американских специалистов учитывать не только собственный опыт, но и оперировать статистическим материалом, поставщиками которой преимущественно являются организации «Robert Morris Associates», публикующая средние отраслевые значения финансовых показателей, и «Dup and Bradstreet», которая отслеживает 14 важных коэффициентов для 125 отраслей.

Примечательно, что решение американских банкиров о предоставлении кредита или отказе в нем лишь на 40% зависит от финансовых показателей работы предприятия, тогда как другие 40% отводятся личностному фактору (компетенции и личным качествам руководителей, качеству персонала в целом и др.) и оставшиеся 20% - экономическому фактору (ситуации в экономике и отрасли). Пользуясь таким методом, удастся выйти за рамки сугубо финансового аспекта деятельности предприятия и создать более развернутое впечатление о ней, что отвечает принципу комплексности диагностики предприятия.

Похожей практики придерживаются и российские банки при решении вопроса о предоставлении кредита юридическим лицам: для каждого заемщика устанавливается группа кредитного риска, определяющая вероятность исполнения им своих обязательств перед банком.

Алгоритм выявления группы риска состоит в следующем.

Каждый оцениваемый показатель имеет свою шкалу, деления которой оцифрованы в обычных единицах (или долях единицы) и баллах. С учетом веса (значимости) этого показателя проводится суммирование набранных клиентом баллов в разрезе пяти групп факторов (качество обеспечения, кредитная история, обороты, финансовое состояние клиента, дополнительные субъективные факторы оценки). И поскольку каждая группа факторов в свою очередь тоже снабжена весом, на завершающем этапе складываются скорректированные на него баллы всех групп и по общей сумме баллов находят для клиента свойственную ему группу риска (от первой до пятой).

Примером скорингового метода может служить и представленная Т.А. Смеловой процедура по оценке экономической состоятельности предприятия по трем функциональным составляющим: «эффективность», «потенциал», «соотношение «точки опоры» и «центра тяжести» [108, с.17-19]. Итоговая величина критерия экономической состоятельности, называемого М-счетом, зависит от балльной и процентной оценки (по весовым значениям). Если М-счет по этим составляющим оказывается менее 60%, это говорит о «первых симптомах заболевания или о болезни предприятия», если 19% и ниже, - о наступлении кризиса в деятельности предприятия.

Однако необходимо отметить, что скоринговый анализ фиксирует только текущее состояние предприятия и абстрагируется от динамики его поведения, т.е. сводится к определению достигнутой точки в пространстве показателей работы предприятия. Тогда как траектория его движения в целом остается втуне, что не позволяет оценивать процесс деятельности предприятия во времени и ощутимо уменьшает диагностические возможности скорингового анализа.

Подобно предыдущим подходам **многомерный рейтинговый анализ** опирается на отбор основных показателей состояния предприятия, которые по результатам обработки с учетом весовых коэффициентов (экспертной меры их важности) обобщаются в интегральную рейтинговую оценку. По окончании расчетов предприятия ранжируются в соответствии с их интегральным итогом.

В литературе можно встретить методы А.Д. Шеремета, а также Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, для рейтинговой оценки финансового состояния предприятия. В подходе А.Д. Шеремета исходные показатели разделены на четыре группы (оценки прибыльности хозяйственной деятельности, эффективности управления, деловой активности, ликвидности и рыночной устойчивости), которые соизмеряются с «условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Таким образом, базой отсчета для получения рейтинговой оценки финансового состояния предприятия

являются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов» [12, с.290]. Вычислительный алгоритм допускает введение для показателей весовых коэффициентов, определяемых экспертами.

Рейтинговый показатель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова представляет собой сумму пяти коэффициентов (коэффициентов обеспеченности собственными средствами, текущей ликвидности и др.) с численной поправкой на их нормативные значения, благодаря чему при фактическом соответствии им всех рассчитанных коэффициентов интегральная величина рейтинга достигает 1,0 ([5, с.89-90], [152, с.296-300]). Изъяном этого метода является волевой отбор учитываемых коэффициентов и их нормативов, что существенно ограничивает область его применения в диагностическом исследовании предприятий. По меткому замечанию Р. Брейли (R. Brealey) и С. Майерса (S. Mayers), «финансовые коэффициенты редко дают ответы, но они помогают задавать правильные вопросы» [25, с.762].

Между тем и рейтинговый анализ сообщает лишь моментную (на конкретную дату) меру состояния предприятия, но не обобщает его деятельность в динамике за наблюдаемый период времени. Видя этот пробел метода, А.Д. Шеремет находит выход в том, что «...данные показатели рассчитываются либо на конец периода (года), либо к усредненным значениям статей баланса (сумма данных на начало и конец периодов, деленная на 2)» [12, с.290]. Однако таким способом вряд ли можно избавиться от привносимой им погрешности, поскольку и конечная, и усредненная величина не раскрывает характера изменения показателя в течение всего периода, вследствие чего рейтинговый анализ уступает по информативности методам тенденциального анализа работы предприятий.

Как видно, рассмотренные подходы дают лишь статическое оценивание деятельности предприятия и не лишены налета субъективности: выбор показателей и суждение о состоянии предприятия во многом зависят от профессионализма аналитиков, их знаний и проницательности. Вместе с тем процесс обобщения группы частных показателей в один интегральный для заключения о поведении предприятия методически уязвим в том плане, что такой «котловой» прием смешивает и обезличивает частные показатели. Поэтому одно и то же интегральное значение может соответствовать различным комбинациям (читай качественно разнородным состояниям предприятия) обобщаемых частных показателей.

Дискриминантный анализ исходит из статистических закономерностей в поведении предприятий, что повышает его объективность по сравнению с остальными подходами, хотя, разумеется, и не дает

абсолютно точных выводов [150]. В процессе исследования математическими методами статистического материала выделяются сигнальные показатели и конструируется модель, способная с той или иной точностью предсказывать вероятность наступления банкротства предприятия. В зарубежной аналитике известны многомерные дискриминантные модели Э. Альтмана (E. Altman), Лиса, Таффлера (Taffler), Тишоу (Tishaw), к обсуждению которых обращались и отечественные специалисты. Со сводкой некоторых из этих моделей читатель может ознакомиться в табл. 1 приложения.

Простейшая из них *двухфакторная модель*, которая получена по статистической информации американских фирм и содержит в качестве аргументов коэффициенты, измеряющие отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам (коэффициент покрытия) и долю заемных средств в имуществе предприятия ([127, с.39-40], [16, с.85]). В зависимости от того, отрицательным или положительным является рассчитанное по модели значение (величина Z), выносятся суждения о том, что наиболее вероятно: сохранение платежеспособности или банкротство фирмы. Понятно, такая грубая шкала (построенная по принципу «или - или») без уточнения уровня вероятности чересчур условна, чтобы применять ее на практике и сохранять доверие к модельному прогнозу.

«Водоразделом» между платежеспособными предприятиями и предприятиями-банкротами становится дискриминантная граница, которая соответствует таким комбинациям коэффициентов, когда $Z = 0$ (рис. 2.4). «Это означает, - пишет М.А. Федотова, - что вероятность банкротства фирмы равна 50% и вероятность сохранения платежеспособности тоже равна 50%. Фирмы, у которых комбинации двух коэффициентов расположены левее границы, наиболее вероятно сохранят платежеспособность (вероятность их банкротства составляет менее 50%). Те же фирмы, у которых комбинации двух коэффициентов расположены правее границы, вероятнее всего ожидает банкротство» [127, с.40].

Аналитики правомерно подчеркивают отличие российских условий хозяйствования от американских, что сужает сферу их прикладного использования. В частности, В.М. Родионова и М.А. Федотова отмечают иные темпы инфляции, фазы макроэкономического цикла, фондо-, энерго- и трудоемкости производства, разницу в производительности труда и налоговом климате [97, с.67]. В связи с этим уходит возможность использования двухфакторной модели для определения вероятности банкротства наших отечественных предприятий.

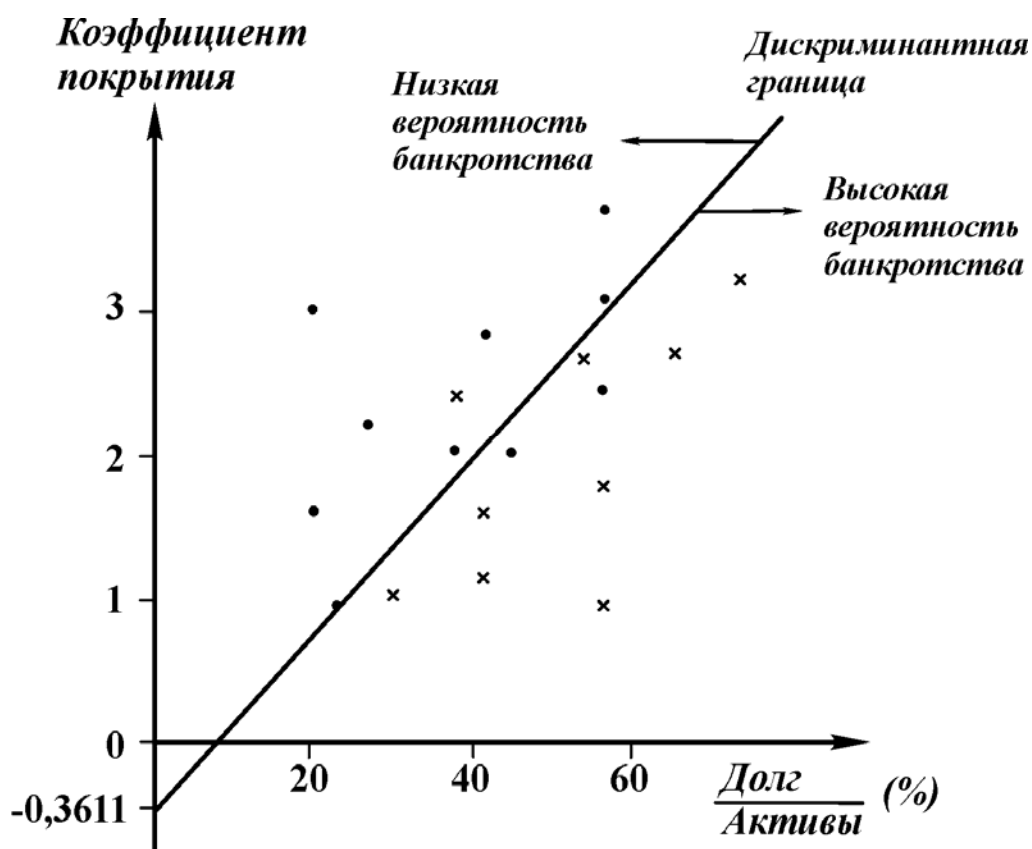


Рис. 2.4. Расположение на координатной плоскости точек - предприятий с низкой и высокой вероятностью банкротства (значком «X» показаны впоследствии обанкротившиеся фирмы, а значком «•» фирмы, сохранившие платежеспособность)

Наряду с этим проведенный автором анализ двухфакторной модели выявил расхождение между заложенной в ней дискриминантной границей и установленным у нас правительственным постановлением [80] критерием отнесения предприятий к платежеспособным и неплатежеспособным. Была выявлена широкая область значений коэффициентов, которые по модельным расчетам указывают на «невеликую» прогнозную вероятность банкротства, тогда как по упомянутому критерию - на неплатежеспособность предприятия. Тем самым в некоторых случаях заведомо можно ожидать противоречие между результатом расчета по модели и официально регламентированным пороговым значением критерия [145].

Наконец, не лишено резона мнение ряда аналитиков, что двух факторов для охвата масштабной деятельности предприятия и предсказания его банкротства явно недостаточно. Вне модели остались показатели деловой активности (оборачиваемости ресурсов, фондоотдачи и др.) и экономической эффективности (затратности, рентабельности и др.) предприятия, без которых прогнозирование его несостоятельности вряд ли можно признать правдоподобным. На эту «ахиллесову пята»

модели справедливо обратили внимание авторы учебного пособия по антикризисному управлению под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина [5, с.87], В.М. Родионова и М.А. Федотова [97, с.67].

Принципиальное значение для достоверности прогнозирования банкротства предприятия имеют его отраслевые особенности, которые находят выражение в структуре располагаемых ресурсов (а следовательно, и пропорциях бухгалтерского баланса) и характере их накопления и движения. Между тем эту предметную сторону диагностики предприятий часто обходят стороной, не оговаривая качественную специфику используемой модели. Очевидно, такие «профильные» модели насыщаются отраслевой информацией и отличаются более высокой точностью прогнозирования, о чем свидетельствуют результаты исследований С.А. Астафьева, А.Ю. Беликова и др.

В процессе изучения А.Ю. Беликовым 2040 торговых предприятий Иркутской области в 1993-1996 гг. (14 кварталов) им была получена *четырёхфакторная модель* определения риска банкротства предприятия [15, с.12-14], приведенная в табл. 1 приложения.

По сравнению с предыдущей эта модель наряду с финансовыми учитывала и экономические показатели выручки от реализации, затрат и чистой прибыли. Модельный расчет определял вероятность банкротства торгового предприятия по градуированной шкале («минимальная», «низкая», «средняя», «высокая», «максимальная») на срок до трех кварталов с точностью до 81%.

Проведенный С.А. Астафьевым анализ деятельности предприятий торговли, строительства, сельского хозяйства и лесной промышленности позволил установить их отраслевые особенности под углом зрения влияния последних на несостоятельность предприятий [10]. Технология производства, длительность производственного цикла изготовления продукции и скорость оплаты за нее покупателями обуславливают соотношение основных и оборотных, собственных и заемных средств, оборачиваемость оборотных средств и товарно-материальных запасов и других показателей. В частности, в лесном комплексе оказались минимальными коэффициенты текущей ликвидности (0,99 у прибыльных и 0,65 у убыточных предприятий) и обеспеченности собственными оборотными средствами (менее 0,10).

По итогам обработки статистических данных по лесной промышленности Иркутской области (106 предприятиям за 1997-1998 гг. и 97 предприятиям за 1999 г.) С.А. Астафьевым с помощью метода наименьших квадратов была найдена четырехфакторная модель (см. табл. 1 приложения), оценивающая предприятие по шкале: «неэффективное (несостоятельное)», «перспективное» и «эффективное (состоятельное)». Кроме финансовых коэффициентов модель включала показатели оборачиваемости запасов и оборотных средств предприятия [10, с.18].

С позиций представительности факторов еще более основательными являются *пятифакторные модели*, среди которых отметим модели Г.В. Савицкой и Э. Альтмана (E. Altman). Разделяя мнение о том, что на моделирование накладываются отраслевые особенности и они значимы в процессе прогнозирования банкротства, Г.В. Савицкая по информации 200 сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь за 1995-1998 гг. выполнила расчет 26 финансовых коэффициентов, самые влиятельные из которых вошли в ее модель диагностики риска банкротства этих предприятий [100, с.322]. По величине вычисляемого интегрального Z -счета находят риск банкротства сельскохозяйственных предприятий: малый или отсутствует, небольшой, средний, большой или стопроцентная несостоятельность по шкале, которую можно увидеть в табл. 1 приложения.

Широкой популярностью среди аналитиков пользуется пятифакторная модель Э. Альтмана (E. Altman), часто описываемая в западной и нашей литературе по финансовому анализу (см., например, [17, с.480], [97, с.67], [100, с.320-321]). Расширение множества вовлекаемых в модель параметров, среди которых оборачиваемость и прибыльность активов, а также дифференцированная шкала (четыре градации от «очень высокой» до «ничтожно малой» вероятности банкротства) выгодно отличают пятифакторную модель от подобных ей зарубежных аналогов и прежде всего двухфакторной модели (сравните их в табл. 1 приложения). В итоге 94% предприятий, у которых Z -счет был меньше пороговой величины (2,7), годом позже обанкротились, а 97% выживших предприятий имели Z -счет выше этой величины [25, с.831].

В контексте уточнения этой модели А.Д. Аюшиев рассматривает ее модификации отдельно для ОАО и ЗАО, которые отличаются значениями удельных весов при коэффициентах-факторах [11, с.324-325]. При этом и величина Z имеет разные градации в зависимости от того, какое акционерное общество – открытое или закрытое – подвергается анализу с позиций возможного в будущем банкротства.

Однако применение модели Э. Альтмана (E. Altman) в российской практике встречает дополнительные (наряду с макроэкономическими различиями) трудности, вытекающие из неразвитости отечественного фондового рынка. В силу этого довольно проблематично оценить реальную рыночную стоимость обыкновенных и привилегированных акций предприятия, учитываемых в данной модели, как и рыночную (а не балансовую по бухгалтерскому отчету) стоимость его имущества. К тому же, правильно подмечает Г.В. Савицкая, фиксируемый в формуле собственный капитал предприятия может возрастать из-за переоценки основных фондов, что выглядит как наращивание технических ресурсов предприятия и завышает величину Z [100,

с.321]. Тестирование модели Э. Альтмана (E. Altman) на материале 608 российских и 4 американских предприятий, проведенное А.Ю. Беликовым [15], подтвердило вывод о непригодности ее использования у нас, во всяком случае в настоящее время.

В подходе Дж. Конана (J. Conan) и М. Гольдера (M. Holder) по материалам изучения двух выборок по 95 малых и средних промышленных предприятий в период с 1970 по 1975 гг. величина Z также определяется пятью коэффициентами, среди которых отношение суммы дебиторской задолженности и денежной наличности к активам, финансовых расходов к объему продаж после налогообложения и расходов на персонал к добавленной стоимости после налогообложения [57, с.204]. Как видим, по сравнению с Z - счетом Э. Альтмана (E. Altman) этот метод включает новые коэффициенты, причем учитывается экономический показатель трудового аспекта деятельности предприятия – затраты на его персонал (см. табл. 1 приложения). Авторы рассчитали вероятность задержки платежей для различных значений своего показателя Z и получили шкалу с 9 градациями. Так, при $Z = -0,164$ вероятность равна 10%, при $Z = -0,131$ вероятность 20% и т.д. вплоть до $Z = +0,210$, когда вероятность задержки платежей равна 100% [57, с.205].

Представляет интерес и метод, разработанный в 80-х годах прошлого века Управлением отчетности Банка Франции. Выведенный отделом исследований этого управления, показатель платежеспособности Z для независимых малых и средних промышленных предприятий (выборка датируется 1972-1979 гг.) содержал комбинацию уже восьми коэффициентов [57, с.205-206]. Наряду с типично финансовыми величинами Z включала коэффициенты покрытия инвестирования капитала, проценты изменения добавленной стоимости и реальных инвестиций, периоды погашения кредита поставщиков и задолженности клиентов. Вероятность того, что предприятие задержит платежи, возрастает, если $Z < -0,25$, и снижается при $Z > +0,125$ (см. табл. 1 приложения).

Авторитетные аналитики, отмечая преимущества дискриминантных моделей, советуют осторожно относиться к их применению на практике. И с этим нельзя не согласиться: слишком велик соблазн упростить проблему диагностики деятельности предприятия, сужая область анализа и полагая безошибочным модельный результат. Каждый подход разрабатывается при определенных допущениях и имеет границы сферы приложения, что необходимо иметь в виду при пользовании им. Резюмируя, есть смысл обобщить специфические черты построения и применения дискриминантных моделей.

Выводы:

- любое выборочное статистическое исследование, как известно, имеет свою точность и распространение выявленной закономерности на всю совокупность предприятий необходимо делать с учетом пределов этой точности,

- деление предприятий на платежеспособные и неплатежеспособные для исследования последних достаточно условно и потому переносит в модель погрешность этой произвольной отбраковки предприятий. Ведь несмотря на явную неплатежеспособность многих отечественных предприятий, они избегают банкротства и наоборот, что лишает исследование объективного фактического материала,

- остается весомой роль субъективного фактора при выборе параметров модели, и это приходится принимать во внимание при диагностике предприятия,

- появляется проблема неполноты учитываемых аспектных (преобладают, главным образом, финансовые) параметров модели, вследствие чего модельный результат может оказаться односторонним и дезориентирующим управленческий персонал,

- наблюдение за работой предприятий и вывод интегрального показателя всегда носят ретроспективный характер, поскольку относятся к некоторому прошлому периоду времени. Поэтому с течением времени требуется тестирование модели, проверка достоверности результата и при необходимости пересмотр модели,

- в процессе диагностики важно соблюдать «профиль» модели, который она приобрела при разработке. Речь идет о том, что национальные, отраслевые, региональные и другие особенности экономики лишают возможности создать универсальную модель, пригодную для прогнозирования поведения разнородных предприятий. Тем самым не оправдано применение моделей, полученных, например, по материалам промышленных предприятий, для предсказания банкротства торговых или строительных организаций,

- не стоит забывать и о том, что оценка точности модельного прогнозирования осложняется дефицитом объективной информации о динамике кризисного состояния предприятий и их банкротстве.

Не секрет, что бухгалтерская отчетность сплошь и рядом искажается и не отражает действительной структуры ресурсов предприятий. По данным Министерства по налогам и сборам РФ, из состоявших на учете 3,25 млн. организаций (на 1.10.2002 г.) не предоставляли налоговой отчетности примерно 1,3 млн. организаций, а около 260 тыс. организаций сдавали «нулевые» балансы [106, с.66].

Кроме того банкротство российских предприятий часто носит умышленный характер, что влечет за собой появление непредвиденных поворотов в траектории их поведения. По компетентному мнению руководителя Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству Т. Трефиловой, «много случаев, когда и собственники, и совет директоров, и руководители, видя, что долгов достаточно много, делают все возможное, чтобы накануне банкротства тайно перевести активы в иные предприятия, любым способом спрятать его от кредиторов» [122, с.28]. Тем самым, по ее утверждению, стала в ходу уголовная практика – преднамеренное и фиктивное банкротство. В результате фактор криминализации вносит заметные сдвиги в инерционное течение экономических процессов, что обесценивает предсказательную функцию модели.

Наконец, подводя черту под обзором дискриминантных моделей, заметим, что необходимо иметь в виду не только их опытно-статистическое происхождение и связанное с этим усреднение прогноза, но и еще одно немаловажное обстоятельство: точность модельного результата становится сомнительной при коренном изменении тенденций во внешней и внутренней среде предприятий. В последнем случае модель «устаревает», о чем говорилось выше, поскольку она уже не отражает протекающие в экономике переходные процессы и тем самым может вносить недопустимую погрешность в прогноз. Подобное обстоятельство может негативным образом повлиять на пригодность дискриминантных моделей в условиях смены стационарного изменения окружения предприятий всплесками в динамике инфляции, валютного курса рубля, налоговых отчислений и других параметров внешней среды.

Аналогично и деятельность самого предприятия может оказаться во власти быстро поражающего кризиса или оздоровительной процедуры так, что траектория его движения выйдет за границы прогноза и тогда предвидеть его перспективы с достаточной точностью станет весьма сложно. Поэтому для поддержания адекватности модели реальному поведению среды и приемлемой точности прогноза требуется вести их мониторинг и при запредельной ошибке корректировать параметры модели или разрабатывать ее вновь с учетом возникающих тенденций в поведении предприятия и его окружения.

Вслед за обсуждением симптомов и факторов разрастания кризиса, формализованных способов его диагностики закономерным этапом системного исследования устойчивости предприятия становится анализ методологических проблем выбора показателей диагностики и предложение подходов к их решению. Но об этом наш разговор в уже третьей главе.

3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ И АНАЛИЗУ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Методологические принципы формирования системы показателей диагностики устойчивости предприятия

Продвижение возможностей диагностики устойчивости предприятия благодаря применению системной концепции актуализирует изыскания в области оценивания динамики изменения ресурсной обеспеченности и деятельности предприятия. Раскрытый выше механизм зарождения и углубления кризиса деятельности промышленного предприятия позволяет приступить к обдумыванию методологии поиска и обоснования индикаторов тенденций в работе предприятия и утрачивания его устойчивости. Если симптомы и факторы кризисных процессов помогают распознать их возникновение и разрастание, то индикаторы сообщают об уровне и темпе изменений в поведении предприятия и его производственных подразделений.

Сохраняя методологическую преемственность, ориентирами в ходе выбора и обоснования показателей диагностики устойчивости предприятия выступают следующие принципы.

1. Системность. Поддержание устойчивой работы предприятия в жесткой среде исходит из необходимости адаптации к ней, что дает ему возможность удовлетворять собственные и общественные потребности и проводить саморегуляцию своей деятельности. В стремлении достигнуть намеченные цели предприятие осуществляет ресурсное взаимодействие со своим окружением, которое задает ему условия работы и может (наряду или вместе с внутренними причинами) поколебать устойчивость и вызвать кризис предприятия.

2. Функциональность. Поскольку корни кризиса лежат в сфере ресурсной самодостаточности (снабжении кадрами, сырьем, материалами, полуфабрикатами, энергией, информацией, финансами и др.) предприятия, на передний план выходят функции обеспечения движения этих ресурсов из окружающей среды на предприятие и обратно во внешнее окружение. Тем самым наблюдению подлежат ресурсные потоки по фазам их перемещения «поставщик – предприятие – потребитель». Причем в фокусе диагностики не только показатели их снабжения (на «входе» предприятия) и сбыта (на «выходе» предприятия), но и преобразования ресурсов в ходе деятельности предприятия, в том числе, пропорции ресурсного потенциала и уровень его использования.

3. Комплексность. Общее заключение об истоках и специфике кризисного развития предприятия можно получить, лишь принимая

во внимание многоаспектность его деятельности. Поэтому последствия негативных процессов диагностика оценивает в информационном, организационно-управленческом, социально-трудовом, экологическом, экономическом, финансовом, правовом разрезах. Только в охвате и органическом единстве этих и других аспектов картина кризиса на предприятии предстает достаточно полной и достоверной.

4. Динамичность. История кризисного развития, его этапы и глубина могут быть осмыслены при отслеживании траектории движения предприятия. Вот почему разбор тенденции его деятельности требует оценивания не отдельных моментных значений показателей, а последовательного временного ряда их, т.е. в динамике изменения показателей за обозреваемый период.

5. Анализ и синтез. Познание причин и характера кризисных явлений диктует необходимость применения дополняющих друг друга исследовательских приемов: аналитического и синтетического. Как уже говорилось, первый ведет к разложению сложного процесса на элементарные и изучению их в отдельности, второй – к «воссоединению» их для образования целостного процесса и обобщения полученных сведений о нем. Тем самым диагностика фиксирует как частные, так и результирующие показатели работы предприятия, при этом благодаря факторному анализу удается определить вид и меру зависимости результирующего показателя от частных. Обработывая хронологический ряд этих показателей, выносят суждение о причинных факторах и их влиянии на углубление кризиса предприятия.

6. Информационно-аналитическая полнота. Набор оцениваемых показателей должен быть представительным с точки зрения задачи проводимого анализа и в то же время лишены избыточности, т.е. не дублировать уже включенные в набор показатели. Поэтому они должны отвечать требованиям необходимости и достаточности и к тому же иметь корректные допустимые значения.

7. Моделирование. Поиск и исследование математических зависимостей между показателями дает возможность глубже проникнуть в сущность изучаемых процессов и их свойств. Модели позволяют «проигрывать» сценарии поведения предприятия при различной комбинации внешних и внутренних факторов, прогнозировать вероятные последствия и исходы принятия тех или иных решений.

Настоящие подходы подводят под процедуру формирования системы наблюдаемых показателей логическую основу, что придает ей достоверность и конструктивность.

С этих позиций система показателей может быть представлена в двух ракурсах: функциональном и аспектном. Предметные области диагностики устойчивости промышленного предприятия приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Области диагностики устойчивости промышленного предприятия

Аспекты деятельности предприятия	Функции управления движением ресурсов		
	Снабжение (входные потоки)	Преобразование, накопление (производство)	Реализация (выходные потоки)
1	2	3	4
Информационный	1. Информация о поставках ресурсов 2. Информация о спросе на изготавливаемую продукцию 3. Информация о конкурентах 4. Информация об уровне инфляции, ставке налогов, банковского кредита и др. 5. Информация о передовых технологиях и т.п.	1. Объем (полнота) и точность информации о динамике изменения внешних параметров 2. Объем (полнота) и точность информации о динамике изменения внутренних параметров предприятия 3. Защищенность информационного ресурса	1. Прогнозные показатели изменения внешней и внутренней среды предприятия 2. Плановые показатели деятельности предприятия 3. Фактические показатели деятельности (отчетность) предприятия 4. Внешняя (рекламная и др.) информация о предприятии
Организационно-управленческий	1. Обеспеченность запасами потребляемых ресурсов 2. Структура и надежность сферы снабжения потребляемыми ресурсами	1. Характер и объем выпуска продукции 2. Профиль и гибкость предприятия 3. Незавершенное производство 4. Ресурсоотдача предприятия 5. Ресурсоемкость продукции	1. Запас готовой продукции на складе и ее сбыт 2. Структура и надежность сферы потребления готовой продукции

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4
Социально- трудовой	1. Поступление на работу новых кадров 2. Профессиональная подготовка и ценностные ориентации поступающих кадров	1. Укомплектованность и квалификация кадров 2. Мотивация и стимулирование труда 3. Социально-психологические качества персонала 4. Корпоративная культура 5. Человеческий капитал предприятия	1. Увольнение и трудоустройство кадров 2. Социальная поддержка лиц, завершивших трудовую деятельность
Экологический	1. Потребление экологических ресурсов 2. Использование вторичного сырья и энергоресурсов	1. Применение безотходных и малоотходных технологий 2. Экологические инвестиции 3. Экологический менеджмент на предприятии	1. Загрязнение природной среды 2. Направление средств на восстановление нарушенной природной среды
Экономический	1. Цены на потребляемые ресурсы 2. Налоги и таможенные пошлины 3. Транспортные тарифы на доставку ресурсов	1. Себестоимость продукции 2. Эффективность производства 3. Экономический потенциал предприятия	1. Конкурентоспособность выпускаемой продукции 2. Реализация выпускаемой продукции 3. Эффективность продаж 4. Доля предприятия на рынке

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4
Финансовый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Платежи потребителей продукции 2. Дебиторская задолженность 3. Банковские и прочие кредиты 4. Бюджетные ссуды 5. Финансовые вложения сторонних предприятий и учреждений 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Структура финансовых ресурсов (основных и оборотных, собственных и заемных средств) 2. Оплата труда 3. Содержание социальной сферы 4. Инвестиции в развитие производства 5. Оценка бизнеса предприятия 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расчеты с поставщиками потребляемых ресурсов 2. Текущие налоговые платежи 3. Кредиторская задолженность
Правовой	<ol style="list-style-type: none"> 1. Законодательство, указы, постановления и иные акты федерального значения 2. Нормативные акты региональных органов власти и местного самоуправления 3. Криминализация рыночного сектора 4. Коррупционность органов власти и управления 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правовая культура руководителей предприятия 2. Состав и деловые качества работников юридической службы предприятия 3. Компетентность юридических работников 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правовая поддержка разработки нормативных и других документов предприятия 2. Правовое сопровождение решений руководства 3. Обеспечение юридической защиты предприятия в ходе судебных разбирательств

Информационный аспект деятельности предприятия характеризуется количественной и качественной мерой информационного ресурса предприятия, накопленного и применяемого им для обеспечения устойчивого поведения. Поэтому анализу подлежат информационные потоки по всему маршруту их движения: от источника получения данных до хранения и обновления их и далее вплоть до обработки и передачи преобразованной (конечной) информации адресату.

По входным каналам поступает информация о поведении окружения предприятия, в частности, о макроэкономических условиях, региональной социально-экономической ситуации, партнерах, конкурентах, потребителях изготавливаемой продукции, новейших технологиях, «ноу-хау» и др. Они формируют представление о «среде обитания» предприятия, угрозах и открывающихся благоприятных возможностях, которые могут поколебать или способствовать укреплению устойчивости предприятия.

В ходе приема, накопления и корректировки этих сведений обогащается информационный ресурс предприятия и приобретает опыт использования его для анализа и прогнозирования изменения внешней среды. Это позволяет улучшить ее «прозрачность» и с тем или иным успехом осуществить адаптацию предприятия к подвижному окружению. Между тем известно, что полностью рассеять окутавший предприятие «туман» неопределенности (финансовые неурядицы, стратегии федеральных и региональных органов власти, намерения поставщиков, потребителей, кредитных учреждений, замысел конкурентов и т.п.) и добиться абсолютного предвидения будущего изменения внешней среды (особенно в переходный период экономических реформ) принципиально нельзя, в виду чего сохраняется неполнота и неточность собранной информации.

Аналогичная картина складывается и в отношении внутренней среды предприятия, поскольку трудно быть наперед уверенным в неизбежности ожидаемых в перспективе показателей работы производственных подразделений и предприятия в целом. Различного рода помехи (отказы оборудования, дефицит оборотных средств, нарушения технологии, рассогласования в действиях персонала, конфликты в коллективе и др.) возникают спонтанно и могут привести к заметному сбою в работе предприятия. Вот почему даже обстановка внутри его может оказаться малопредсказуемой и при достаточно длительном наблюдении за поведением предприятия, что сказывается на стабильности его производственной деятельности.

Словом, анализ внешних и внутренних показателей работы предприятия, несмотря на объективно присущую им неполноту и неточность, призван с учетом предыстории их изменения повышать

достоверность прогноза и благодаря этому содействовать обеспечению устойчивости предприятия.

В современных экономических исследованиях информационный ресурс рассматривается как особая форма капитала, который, по мнению М.П. Деминой и С.Д. Подпругина, представляет собой «...актив, обеспечивающий эффективное управление социально-экономической системой с целью достижения экономического роста в условиях неопределенности рыночной среды» [40, с.36]. Такая точка зрения отвечает возрастающей роли информации на фоне быстрых перемен и усиления влияния угрожающих факторов. И «чем неопределеннее будущее и чем адекватнее принимаемые решения, - подчеркивают авторы, - тем ценнее информационный капитал» [40, с.36].

Выходные потоки информации наполнены результатами обработки исходных данных с помощью алгоритмических и программных средств, т.е. содержат преобразованную информацию - рассчитанные прогнозируемые, плановые или фактические значения интересующих показателей. Тем самым динамика их величины и даст возможность оценить устойчивость поведения предприятия на фоне рисков факторов его внешней и внутренней среды. Наряду с этим распространяется информация и для внешних потребителей, среди которой реклама, проспекты, сайты и другая PR («пиаровская»)-информация, рассказывающая об истории, деятельности и намерениях руководства предприятия на перспективу и создающая его имидж у общественности.

Подытоживая рассмотрение информационного ресурса предприятия, следует заметить, что он часто становится объектом пристального внимания со стороны экономической разведки конкурентов и других организаций. Так, в начале 80-х годов корпорации США несли убытки от экономического шпионажа около 20 млрд. долларов ежегодно. Поэтому некоторые корпорации имеют тысячи и даже десятки тысяч агентов экономической разведки и службы безопасности [44, с.26]. Вместе с тем средние и малые предприятия также не забывают о необходимости добывания полезных сведений о конкурентах, используя для этого сообщения средств массовой информации, проспекты, статистическую отчетность и другие легальные сведения.

Понятно, что особый интерес для разведки представляют данные об устойчивости предприятия, его ресурсных возможностях и перспективах развития. Создание условий для предотвращения потенциальных угроз (техногенные аварии, конфликты, утечка информации и др.), защищенности конфиденциальной и иной информации и минимизации возможного ущерба входит в круг обязанностей руководителя предприятия и его службы безопасности.

Организационно-управленческий аспект деятельности предприятия раскрывается показателями динамики его ресурсной обеспеченности, производственного процесса и сбыта изготовленной продукции (работ, услуг и т.д.). Поскольку организация и управление предприятием направлены на поддержание намеченного режима функционирования вопреки действию внешних и внутренних возмущений, целесообразно прежде всего оценить колебания уровня запасов исходных ресурсов и готовой продукции, загрузки производственных мощностей, ритмичность выпуска и ресурсоемкость продукции. Тем самым сосредотачивается внимание на следующих показателях движения ресурсов:

1. Уровне запасов сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, топлива и других потребляемых вещественных ресурсов на предприятии (объем, периодичность поставок и выдачи в подразделения этих ресурсов, а также причины, частота и величина их дефицита).

2. Структуре и надежности функционирования сферы снабжения потребляемыми ресурсами, т.е. состава предприятий-партнеров и бесперебойности каналов поступления сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, энергоносителей и других вещественных ресурсов (условия договоров на поставку, отказы от их исполнения, задержки поставок и др.).

Для анализа хода производства внимание переводят на конструктивно-технологические параметры изготавливаемой продукции (работ, услуг и т.д.), производственный потенциал предприятия и показатели протекания технологического процесса:

1. Характер и объем выпуска продукции, среди которых широта номенклатуры изготавливаемой продукции (разнообразие ее классов, видов, типов и т.д.), степень ее производственной общности (показатели унификации, новизны изделий и др.), количество выпускаемой продукции в течение определенного периода времени, ритмичность выпуска, длительность цикла изготовления продукции и др.

2. Профиль и гибкость предприятия, т.е. форму и уровень его специализации и технологической прогрессивности применяемого оборудования (показатели ступени специализации производства, уровня специализации по ступеням, коэффициентов внешних поставок изделий, количества специализированных производств, а также износа, обновления основных фондов и др.).

В зависимости от них складываются и возможности перестройки технологии и освоения производства сходной или иной продукции, отвечающей потребностям рынка. Следовательно, эти показатели сообщают об адаптивных свойствах предприятия и перспективах восстановления или сохранения его устойчивой работы.

3. Незавершенное производство на предприятии (величина заделов в незавершенном производстве, порядок пополнения и расхода заделов, причины, частота и величина их дефицита).

4. Ресурсоотдача предприятия (коэффициенты использования производственной мощности, сменности работы и загрузки оборудования, величина их простоев и др.).

5. Ресурсоемкость продукции (материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость и т.д. в натуральных единицах измерения).

Приступая к изучению выходных потоков ресурсов, необходимо рассмотреть:

1. Запас готовой продукции на складе и ее сбыт (величина, периодичность пополнения складских запасов и их отгрузки потребителям, причины, частота и величина дефицита готовой продукции).

2. Структуру и надежность сферы потребления готовой продукции (состав предприятий-заказчиков и осуществимость заключенных договоров на поставку изготовленной продукции, в том числе условия этих договоров, отказы от их исполнения, задержки поставок и др.).

Обзор отмеченных показателей должен выявить картину их изменения и способность существующей организации и управления предприятием реагировать на вызванные помехами запредельные колебания показателей и нормализовать его деятельность.

Социально-трудовой аспект деятельности предприятия связан с движением и накоплением на нем человеческих ресурсов. Анализ их призван дать представление о динамике приема на работу и увольнения кадров и укомплектованности ими предприятия, располагаемом трудовом потенциале предприятия, словом, оценить его человеческий капитал. Поэтому предстоит выяснить структуру персонала в профессионально-квалификационном и половозрастном отношении, корпоративную культуру, социально-психологическую подготовленность кадров к преодолению кризиса и овладению новыми специальностями при изменении профиля работы предприятия.

Выживание в условиях дефицита ресурсов станет возможным при мобилизации всех знаний и навыков производственного и управленческого персонала, его концентрации на основных направлениях «прорыва». Под этим углом зрения определяются потребность в новых рабочих и специалистах, профессиональном обучении и повышении квалификации как поступающих, так и работающих кадров, их ценностная ориентация. Сложная обстановка на предприятии, вызванная ухудшением социальной защищенности людей, побуждает опереться на лидеров, способных разряжать психологическое напряжение в коллективе и вести его к полному оздоровлению предприятия.

Возникшие в пореформенный период диспропорции в социально-трудовой сфере привели к неадекватной оценке и оплате простого и сложного труда, что, по мнению Т.Г. Озерниковой, «...объясняется неустойчивостью экономического положения предприятий, которые не в состоянии гарантировать работникам стабильную заработную плату. Анализ динамики роста заработной платы на ряде промышленных предприятий в современных условиях показал, что нынешняя заработная плата в еще меньшей степени, чем раньше, связана с результатами труда» [87, с.68-69].

Вот почему необходимо рассмотреть практикуемые меры мотивации и стимулирования производительного и качественного труда, морального и материального поощрения персонала. Изучение причин и интенсивности увольнения людей укажет на неудовлетворяющие их условия работы и проблемы в сложившейся на предприятии кадровой ситуации. Показательной в этом отношении может быть проводимая социальная политика в отношении уволенных с предприятия работников по старости и выслуге лет, материальная и моральная поддержка ветеранов предприятия.

В целом по завершении этого анализа должна быть оценена обеспеченность предприятия требуемым персоналом, степень реализации его потенциала и производственные возможности.

Экологический аспект деятельности предприятия проявляет себя во взаимодействии предприятия с природной средой и отражает как потребление экологических ресурсов, так и степень загрязнения ее промышленными и бытовыми отходами. Гармонизация этого взаимодействия улучшается с разработкой и освоением ресурсосберегающих технологий, адекватными вложениями в повышение экологичности производства и возмещением нанесенного ущерба природной среде. Анализу подлежат структура и интенсивность входных (обеспечение предприятия экологическими ресурсами, т.е. водой, воздухом, землей и т.д.) и выходных потоков (тепловое, шумовое, радиационное и другие загрязнения, средства на восстановление природной среды), технологичность и прогрессивность применяемых видов оборудования и производственных процессов.

Ныне на предприятиях прививается экологический менеджмент, направляющий хозяйствование предприятия на режим природоохранной деятельности и рачительного использования ресурсов своего окружения. Наряду с организационно-экономическими и санитарно-гигиеническими инновациями экологический менеджмент предусматривает внедрение производственного экологического мониторинга, организацию периодических аудитов системы экологического менеджмента, реализацию программ экологического образования персонала и вовлечение сотрудников в экологическую деятельность [43].

Экономический аспект деятельности предприятия находит выражение в эффективном использовании располагаемых ресурсов, ориентирующем на извлечение достаточной для его устойчивого функционирования прибыли от продажи произведенной продукции (работ, услуг и т.д.). Ввиду этого необходимо определить ресурсные затраты на изготовление и сбыт продукции по сравнению с ценовой конъюнктурой на нее на рынке. Тем самым анализу подвергают издержки, которые несет предприятие по всему маршруту перемещения и преобразования ресурсов (от снабжения до производства и реализации), степень их отдачи и окупаемости.

Наряду с этим дают экономическую оценку потенциала и имущества предприятия, его возможности переломить кризисную ситуацию и развертывать производственно-хозяйственную деятельность в будущем. В этом отношении изучают экономические показатели прежде всего входных потоков предприятия:

1. Цены на сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты, энергию и другие потребляемые ресурсы, их зависимость от поставщиков и уровня инфляции в течение календарного периода.

2. Налоги, таможенные пошлины, включаемые в цену поставляемых ресурсов и условия их снижения и повышения.

3. Транспортные тарифы на доставку ресурсов и характер их изменения.

В процессе изготовления продукции образуются издержки и закладывается эффективность производственной деятельности, ввиду чего ключевое значение имеют показатели:

1. Себестоимости продукции, элементов ее затрат и темп их изменения.

2. Эффективности производства: производительности труда, фондоотдачи, фондовооруженности, затрат на 1 р. товарной продукции, экономии сырья, материалов, энергии и других ресурсов.

3. Экономического потенциала предприятия в разрезе структуры основных фондов по видам, возрасту, стоимости, износу, обновлению, а также обеспеченности оборотными ресурсами.

С позиций ресурсоотдачи лучше оценивается реальный экономический потенциал предприятия, включая состояние и возможности его основных и оборотных фондов. Оснащенность предприятия высокотехнологичным оборудованием дает ему преимущество в конкурентной борьбе на рынке, тогда как морально и физически устаревший парк оборудования сводит к минимуму его шансы на успешный выход из кризиса. Правильное определение сильных и слабых сторон экономического потенциала предприятия обеспечивает разработку продуктивной стратегии его оздоровления.

Выходные потоки предприятия характеризуются показателями:

1. Конкуренентоспособности выпускаемой продукции, в частности, ее техническими (эксплуатационным сроком, безопасностью, производительностью и др.), экономическими (ценой, эксплуатационными затратами и др.) и иными параметрами.

2. Реализации выпускаемой продукции: выручкой от продажи продукции, затратами на ее сбыт, прибылью от реализации продукции.

3. Эффективности продаж с помощью показателей оборачиваемости, рентабельности и др.

4. Доли предприятия на рынке, т.е. удельного веса среднегодового объема реализуемой продукции предприятия в общей емкости его рынка.

Финансовый аспект деятельности предприятия воплощается в движении и структуре его финансовых ресурсов, строении актива и пассива баланса предприятия, его способности своевременно и полностью осуществлять платежи и развиваться в дальнейшем. Обслуживая производственно-сбытовой цикл работы предприятия, финансовые средства совершают кругооборот от сторонних организаций и лиц (потребителей, кредитных учреждений и др.) к предприятию и от него вновь к внешним организациям и учреждениям (поставщикам ресурсам, в бюджетные и внебюджетные фонды, кредитным учреждениям и др.). В результате финансовые средства не только поступают на предприятие и вливаются в его имущество, но и расходуются на проведение налоговых отчислений, расчета по заработной плате с работниками предприятия, а также с другими предприятиями и организациями.

Исходя из этого, оцениваются интенсивность входных (платежи потребителей продукции, возврат дебиторской задолженности, финансовые вложения других предприятий и организаций, бюджетные ссуды и др.) и выходных (погашение кредиторской задолженности, займы, налоговые платежи и др.) потоков финансовых ресурсов. Сравнение их уровня по календарным периодам даст возможность раскрыть в динамике причины ухудшения финансового обеспечения и устойчивости предприятия.

Вместе с тем прерывание и затухание финансовых потоков с течением времени может привести к структурной деформации финансов предприятия, накоплению заемных средств и утрачиванию платежеспособности предприятия. Поэтому в фокусе анализа должны оставаться показатели, измеряющие сложившиеся пропорции в финансовых ресурсах предприятия: доля собственных средств в имуществе предприятия (коэффициент автономии), соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств (коэффициент текущей ликвидности), доля собственных оборотных средств в общей массе текущих

активов (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами), доля оборотных средств в имуществе предприятия и др. Изменчивость значений этих показателей сообщает о характере и глубине кризиса предприятия.

Для предотвращения деградации предприятия важно изыскать и оценить его инвестиционные ресурсы, для чего требует разбора проводимая в последние годы руководством политика по техническому перевооружению предприятия, обновлению парка оборудования, повышению квалификации и переобучению кадров, оснащению современными средствами управления и др. Необходимые для этого средства могут быть получены не только от заинтересованных инвесторов, но и благодаря экономии на непомерных затратах.

Вот почему в ходе финансового анализа предприятия следует обратить внимание на наиболее «тяжелые» статьи его баланса, среди которых расходы на содержание аппарата управления предприятием, его социальной сферы, инженерной инфраструктуры и др. Резонно взвесить возможности предприятия по сокращению их финансирования за счет передачи объектов (жилищного фонда, детских дошкольных учреждений, коммунального хозяйства и др.) муниципальному образованию, реорганизации руководящих служб и т.д. Высвобождаемые в результате этого средства могут быть направлены на уменьшение кредиторской задолженности и нормализацию работы предприятия.

Кроме того, изучению должны быть подвергнуты стоимость и структура имущества предприятия с точки зрения ее ликвидности, поскольку слагаемые основных и оборотных фондов обладают различной способностью превращаться в денежную форму. А это обстоятельство является существенным, поскольку продажа имущества предприятия рассматривается как средство погашения накопленной им задолженности и расчета с кредиторами. Вместе с тем проводится оценка бизнеса предприятия, т.е. определяется его рыночная, инвестиционная, ликвидационная стоимость.

Правовой аспект деятельности предприятия выдвинут необходимостью обеспечения его экономической безопасности в условиях обострения конкуренции и небывалой криминализации рыночных отношений в нашей стране. Защита интересов предприятия перед лицом серьезных угроз, исходящих от агрессивно настроенных внешних организаций и учреждений (криминальных структур при поддержке коррумпированной части государственных чиновников, иностранных компаний и др.), требует квалифицированного юридического сопровождения деятельности предприятия. Поэтому диагностика его устойчивости не может игнорировать существующее «правовое пространство» вокруг предприятия в виде действующего законодательст-

ва и носителей потенциальных угроз, способных довести его до банкротства.

В этом отношении проводится анализ структуры и эффективность юридической службы предприятия, правовая компетентность и деловые качества ее работников. Их профессионализм находит отражение в умении отстаивать интересы предприятия в суде, предотвращать или минимизировать ущерб от происков его недоброжелателей.

Ситуация осложняется, если руководство предприятия обладает низкой правовой культурой и не придает значения деятельности юридической службы. И усугубляется, когда опасность для предприятия представляет политика его руководящего аппарата, в замыслах которого использовать ресурсы предприятия для иных целей, нежели его сохранение и укрепление жизнестойкости.

В этой связи диагностика устойчивости предприятия призвана обнаружить наличие или отсутствие признаков его преднамеренного банкротства. «Ни для кого не секрет, что рядом собственников из отягощенных задолженностью предприятий до 80-90% активов предприятий выводится во вновь создаваемую организацию. – пишут первый заместитель руководителя Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству Н. Коцюба и П. Барсуков. - Далее можно путем нехитрых манипуляций обнаружить организацию-банкрота с огромной и ничем не обеспеченной задолженностью. При этом данные формального анализа показывают отсутствие признаков преднамеренного банкротства. Балансовая стоимость активов вроде бы достаточна для погашения обязательств, однако их реальная (рыночная) стоимость стремится к нулю» [59, с.17].

Подобный многоаспектный подход к формированию системы показателей диагностики устойчивости предприятия вряд ли удивит читателя, склонного к системному восприятию хозяйственных процессов и созданию целостного образа деятельности производственных систем. Комплексный анализ истоков кризиса и характера его протекания позволит вскрыть тенденцию негативных процессов, осмыслить их природу и тем самым повысить достоверность диагноза утрачивания устойчивости промышленного предприятия.

3.2. Выбор и анализ показателей: структура ресурсов промышленного предприятия

Введение меры структуры имущества предприятия дает возможность провести формализацию и количественный анализ взаимозависимости между его ресурсами, стоимостное выражение которых представлено в бухгалтерском балансе. С помощью финансовых коэффициентов выявляются пропорции между разделами активов и пас-

сиров баланса, благодаря чему удастся фиксировать и наблюдать движение ресурсов предприятия, а тем самым и выполнять диагностику устойчивости предприятия.

Отечественные аналитики неоднократно обращались к сущности и роли финансовых коэффициентов в анализе деятельности предприятий. Так, по мнению А.Г. Грязновой и Э.А. Уткина, «суть метода специальных коэффициентов состоит в расчете соответствующего показателя и в сравнении этого показателя с какой-то базой. Подобной базой могут являться: общепринятые стандартные параметры, среднеотраслевые показатели, аналогичные показатели предшествующих лет, показатели конкурирующих предприятий, какие-либо другие показатели анализируемой фирмы» [7, с.35]. Вместе с тем ясно, что определение и контроль величины таких коэффициентов не только служат удовлетворению информационных потребностей персонала предприятий в ходе повседневного управления ими, но и симптоматике кризисных процессов в их работе. Поэтому следует согласиться с тем, что «...эти коэффициенты не имеют универсального значения и могут рассматриваться лишь как ориентировочные индикаторы. Подобные коэффициенты являются указателями наиболее болезненных мест в деятельности компании, которые нуждаются в дополнительном анализе» [7, с.35-36].

Сходную точку зрения высказывают А.Д. Шерemet и Р.С. Сайфулин, акцентируя внимание на то, что «для анализа финансового состояния предприятия и тенденций его изменения достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно лишь, чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния» [152, с.269]. Тем самым в процессе разработки диагностики необходимо сначала решить задачу параметризации финансового состояния предприятия.

Однако, отражая множественность аспектов поведения предприятия, аналитические подходы изобилуют большим количеством показателей, среди которых можно найти малосущественные и избыточные. О их разнообразии можно судить по табл. 2 приложения, содержащей лишь наиболее распространенные финансовые коэффициенты. Понятно, что загромождение диагностики излишними показателями оборачивается неоправданными затратами, сопровождающими накопление и обработку исходных данных для вычисления таких показателей. Поэтому появляется необходимость критического обзора предлагаемых показателей и отбора среди них наиболее влиятельных и ценных в информационном аспекте. Подобная процедура параметризации и направлена на нахождение компактной группы ключевых параметров, т.е. таких базовых переменных, которые переводят систему из одного состояния в другое.

В практике финансового анализа широкое применение получили коэффициенты, оценивающие структуру ресурсов в рамках активов или пассивов, либо соизмеряющие отдельные разделы активов и пассивов. Первые показывают удельный вес части активов (пассивов) в общей массе активов (пассивов), вторые являются «перекрестными», т.е. определяются соотношением каких-либо частей активов и пассивов.

Воспользуемся некоторыми из этих финансовых коэффициентов, для оперирования которыми укажем формулы их расчета с помощью следующих обозначений:

C_u - стоимость имущества предприятия (валюта баланса),

$C_{в.с}$ - стоимость внеоборотных средств (I раздел баланса),

$C_{о.с}$ - стоимость оборотных средств (II раздел баланса),

$C_{с.с}$ - стоимость собственных средств (III раздел баланса),

$C_{з.с}$ - стоимость заемных средств (IV + V разделы баланса).

Вполне очевидно, что для этих разделов бухгалтерского баланса выполняется условие, на котором и основан сам принцип его построения:

$$C_{в.с} + C_{о.с} = C_{с.с} + C_{з.с} = C_u. \quad (3.1)$$

Иными словами сумма разделов актива всегда равна сумме разделов пассива и каждая из них в свою очередь составляет стоимость имущества предприятия. Теперь разделим каждый элемент выражения (3.1) на одну и ту же величину C_u (поскольку $C_u \neq 0$), после чего перейдем к суммам дробей

$$\frac{C_{в.с}}{C_u} + \frac{C_{о.с}}{C_u} = \frac{C_{с.с}}{C_u} + \frac{C_{з.с}}{C_u} = 1,$$

с заменой которых соответствующими им финансовыми коэффициентами окончательно получим

$$K_{в.с} + K_{о.с} = K_{с.с} + K_{з.с} = 1. \quad (3.2)$$

Предварим расшифровку этих коэффициентов указанием примечательного свойства настоящего двойного равенства: оно формализует взаимосвязь разделов баланса предприятия и представляет отправной пункт исследования информационно-аналитической полноты и непротиворечивости системы финансовых коэффициентов. Речь прежде всего идет о том, что финансовые коэффициенты рассчитываются на единой информационной базе бухгалтерского баланса и потому многие из них математически однозначно зависят друг от друга.

Вследствие этого одни коэффициенты могут быть выражены через другие и более того, некоторые из них можно исключить, поскольку они в известной степени вносят дублирование. Так, например, из выражения (3.2) видно, что коэффициенты $K_{в.с}$ и $K_{о.с}$ дополняют друг друга до 1, и тем самым один из них может быть опущен, т.к. при необходимости он в любом случае определяется вычитанием из 1 другого связанного с ним коэффициента ($K_{в.с}$ или $K_{о.с}$).

Ниже в табл. 3.2 содержится описание группы 13 финансовых коэффициентов, в том числе и тех, которые вошли в двойное равенство (3.2). В ней раскрываются наименования коэффициентов (в скобках дается иное название данного коэффициента, встречающееся в литературе), их обозначения и исходные формулы вычисления. Вместе с тем, учитывая свойство математической зависимости коэффициентов, в последней колонке табл. 3.2 приводятся равносильные формулы расчета коэффициентов, образованные посредством комбинации коэффициентов $K_{с.с}$ и $K_{о.с}$ [142]. Читатель без труда может получить их и сам, принимая во внимание исходные формулы вычисления коэффициентов и выражения (3.1) и (3.2).

Вывод. *С переходом от 13 коэффициентов к двум есть возможность более, чем в шесть раз, сократить весь перечень коэффициентов и свести их к паре $K_{с.с}$ и $K_{о.с}$. Благодаря этому устраняется избыточность множества приведенных коэффициентов, которые тем не менее сохраняют свое экономическое назначение и могут использоваться в конкретной диагностике. Важно лишь иметь в виду, что в информационно-аналитическом и вычислительном отношениях гораздо рациональнее ограничиться базовыми коэффициентами $K_{с.с}$ и $K_{о.с}$, с помощью которых можно вычислить остальные 11 коэффициентов, чем перегружать процедуру диагностики функциями расчета, контроля и хранения всех описанных коэффициентов.*

Но не только для обоснования информационно-аналитической полноты коэффициентов служат найденные между ними математические зависимости. Они позволяют вывести ряд полезных соотношений в структуре ресурсобеспечения предприятия и с помощью мониторинга провести углубленный анализ ее динамики. Ведь потенциальная устойчивость предприятия определяется достаточностью его собственных ресурсов, дающей возможность оставаться независимым от заимствований и долговых обязательств. Тем самым оно сохраняет приемлемый темп движения ресурсов и поддерживает намеченный режим работы, несмотря на воздействия внешних и внутренних помех. Отсюда ключевая роль в диагностике предприятия принадлежит коэффициенту автономии $K_{с.с}$, измеряющему долю стоимости собственных средств в его имуществе (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Финансовые коэффициенты и формулы их расчета

Наименование коэффициента	Исходная формула (по определению)	Формула расчета посредством коэффициентов $K_{с.с}$ и $K_{о.с}$.
1. Коэффициент автономии (концентрации собственных средств, общей платежеспособности, собственности, финансовой независимости) $K_{с.с}$	$\frac{C_{с.с}}{C_u}$	$K_{с.с}$
2. Коэффициент, оценивающий долю оборотных (мобильных) средств предприятия в стоимости его имущества $K_{о.с}$	$\frac{C_{о.с}}{C_u}$	$K_{о.с}$
3. Коэффициент, оценивающий долю внеоборотных средств предприятия в стоимости его имущества $K_{в.с}$	$\frac{C_{в.с}}{C_u}$	$1 - K_{о.с}$
4. Коэффициент финансовой зависимости (финансового рычага) K_p	$\frac{C_u}{C_{с.с}}$	$\frac{1}{K_{с.с}}$
5. Коэффициент отношения заемных средств предприятия к стоимости его имущества (финансовой напряженности) $K_{з.с}$	$\frac{C_{з.с}}{C_u}$	$1 - K_{с.с}$
6. Коэффициент задолженности K_d	$\frac{C_{з.с}}{C_{с.с}}$	$\frac{1 - K_{с.с}}{K_{с.с}}$
7. Коэффициент финансирования K_f	$\frac{C_{с.с}}{C_{з.с}}$	$\frac{K_{с.с}}{1 - K_{с.с}}$

Окончание таблицы 3.2

Наименование коэффициента	Исходная формула (по определению)	Формула расчета посредством коэффициентов $K_{с.с}$ и $K_{о.с}$.
8. Коэффициент инвестирования $K_{и}$	$\frac{C_{с.с}}{C_{в.с}}$	$\frac{K_{с.с}}{1 - K_{о.с}}$
9. Коэффициент отношения мобильных (оборотных) средств к иммобилизованным $K_{м.и}$	$\frac{C_{о.с}}{C_{в.с}}$	$\frac{K_{о.с}}{1 - K_{о.с}}$
10. Коэффициент структуры оборотных (мобильных) средств предприятия $K_{с.о.с}$	$\frac{C_{о.с} - C_{з.с}}{C_{о.с}}$	$1 - \left[\frac{1 - K_{с.с}}{K_{о.с}} \right]$
11. Коэффициент обеспечения внеоборотных средств (активов) предприятия $K_{о.в.с}$	$\frac{C_{в.с}}{C_{с.с}}$	$\frac{1 - K_{о.с}}{K_{с.с}}$
12. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств предприятия $K_{м.о.с}$	$\frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{с.с}}$	$\frac{K_{с.с} - (1 - K_{о.с})}{K_{с.с}}$
13. Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами $K_{о.о.с}$	$\frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{о.с}}$	$\frac{K_{с.с} - (1 - K_{о.с})}{K_{о.с}}$

О чем свидетельствуют официальная статистика и мониторинг. По сведениям Госкомстата РФ коэффициент автономии у промышленных предприятий страны имеет достаточную устойчивость (в процентах): 54,9% (1998 г.), 52,6% (1999 г.), 53,4% (2000 г.), 53,2% (2001 г.), 56,7% (2002 г.) [99, с.580].

В свою очередь мониторинг показал, что величина коэффициента $K_{с.с}$ у преобладающей группы обзриваемых предприятий Иркутской области редко опускалась ниже 0,50 и обычно находилась в интервале от 0,37 до 0,94. Между тем у некоторых из них

значение коэффициента было совсем мизерным. В частности, у ОАО «Иркутский завод тяжелого машиностроения» величина $K_{с.с}$ в течение четырех лет монотонно снижалась с 0,64 до 0,13. Ниже (рис. 3.1) можно увидеть траекторию изменения этого коэффициента у двух предприятий: ОАО «Востсибэлемент» г. Свирска Иркутской области (линия I) и ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия II).

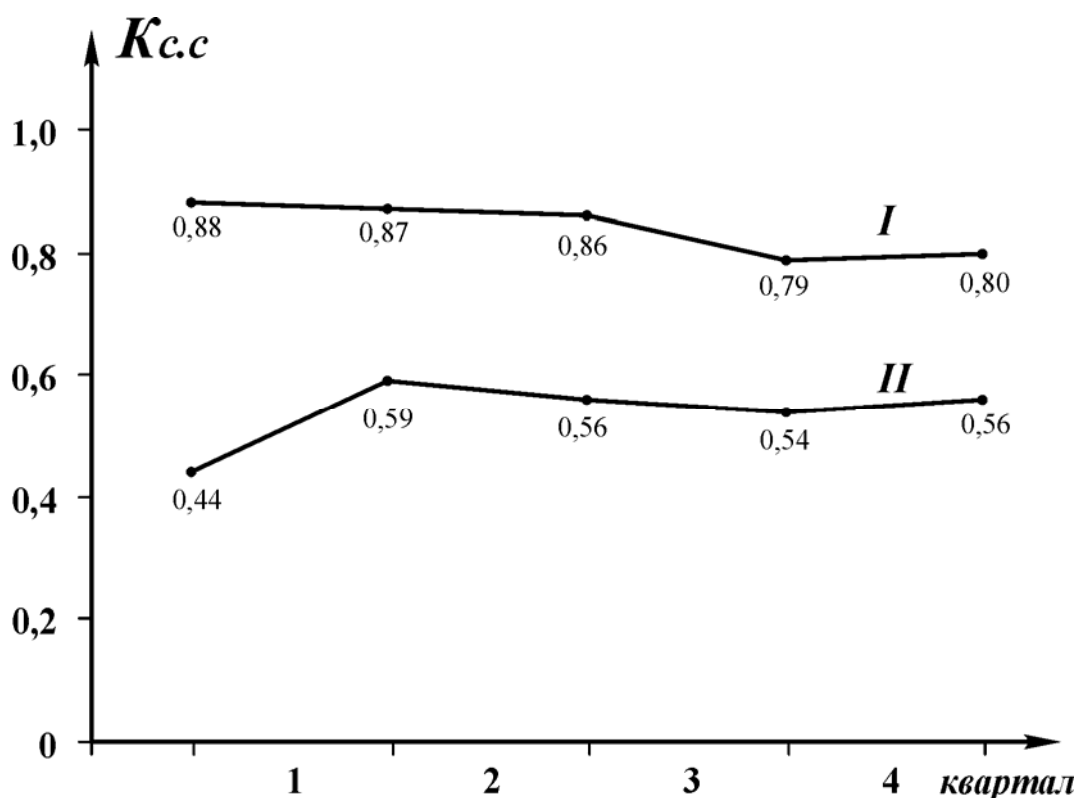


Рис. 3.1. Динамика изменения коэффициента автономии $K_{с.с}$ у ОАО «Востсибэлемент» (линия I) и ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия II)

Траектория изменения коэффициента $K_{с.с}$ дает основание для вывода о том, что его изменение протекает в сравнительно ограниченном диапазоне, лишь иногда круто меняет направление и тем самым сохраняет устойчивость.

Второй базовый коэффициент – $K_{о.с}$ – характеризует структуру актива баланса предприятия и представляет собой долю оборотных (мобильных) ресурсов в стоимости его имущества (табл. 3.2). Устойчивая деятельность предприятия опирается на бесперебойное движение этих ресурсов, совершающих кругооборот (внешняя среда – предприятие – внешняя среда) и с каждым циклом пополняющих расходуемый запас его ресурсов. Тем самым осуществляется вос-

производство основных и оборотных фондов предприятия и возобновление выпуска продукции. В ином случае нарушается восстановление утраченных ресурсов и равномерный ход процесса изготовления продукции, что влечет за собой его аритмию и подрывает устойчивость поведения предприятия.

О чем свидетельствует мониторинг. Выборочное наблюдение промышленных предприятий Иркутской области показало, что в большинстве своем они имели непомерный перекоп баланса в сторону займов. При этом величина коэффициента $K_{o.c}$ доходила до $0,10 \div 0,15$, сообщая об острой нехватке оборотных ресурсов (рис. 3.2). Тенденция сокращения оборотных активов в имуществе предприятий сужала оперативный простор для переброски мобильных финансовых ресурсов и сковывала производство, вынуждая предприятия накапливать долги.

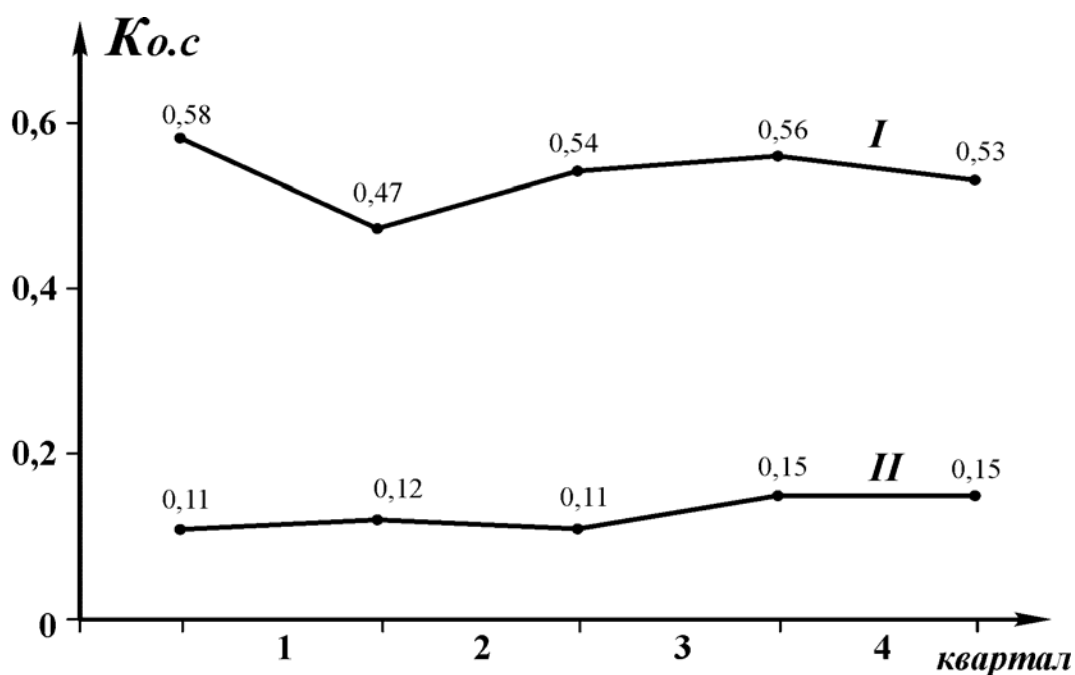


Рис. 3.2. Динамика изменения коэффициента $K_{o.c}$ у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия I) и ОАО «Востсибэлемент» (линия II)

Величина $K_{o.c}$ оказалась более динамичной, чем $K_{c.c}$, что побуждает обращать пристальное внимание на его траекторию. Растущая амплитуда ее значений наводит на мысль о неустойчивости $K_{o.c}$, однако нельзя забывать о том, что допустимый диа-

пазон значений $K_{o.c}$ может отличаться и иметь подвижные пределы в зависимости от отрасли, масштаба предприятий, условий его деятельности и других факторов. Так, у ОАО «Иркутский завод тяжелого машиностроения» величина $K_{o.c}$ варьировала в интервале от 0,32 до 0,47, демонстрируя относительную стабильность. Тогда как пример другого рода представляет динамика коэффициента $K_{o.c}$ (рис. 3.2) у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия I).

Ресурсообмен предприятия с внешней средой позволяет ему не только поддерживать работоспособность, но и обеспечивает развитие материально-технической сферы производства. В силу этого свойство устойчивости включает в себе также тенденцию накопления и расходования ресурсов предприятия, вследствие чего она подкрепляется инвестиционным заделом в производственных фондах и следует ожидать наличие между ними тесной аналитической связи. С выявлением ее вида зависимость приобретает строгость и дает возможность количественно изучить взаимовлияние процессов инвестирования и структуры ресурсов (пассива) предприятия.

Для выявления искомой зависимости необходимо обосновать требуемые показатели и ввести для них обозначения. Будем взвешивать потенциальные возможности предприятия по вложениям в свои технические ресурсы показателем отношения суммы его собственных средств $C_{c.c}$ к первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов $C_{o.f.n}$. Близкий по экономическому содержанию к коэффициенту инвестирования [5, 45, 52, 67, 157], этот показатель (обозначим его $K_{и.о.ф}$) лишь отчасти искажается переоценкой основных фондов (она отражается и на числителе, и на знаменателе дроби) и согласно определения

$$K_{и.о.ф} = \frac{C_{c.c}}{C_{o.f.n}}. \quad (3.3)$$

О чем свидетельствует мониторинг. В 2002 г. инвестиции в основной капитал промышленности Приангарья составили 45% областного объема и были направлены на автоматизацию и механизацию производственных процессов, замену изношенного оборудования, увеличение производственных мощностей. Но расходы на обновление активной части основных фондов – приобретение машин и

оборудования (34% инвестиций в основной капитал отрасли) и их монтаж (5%) – не велики по сравнению с затратами на восстановление зданий (кроме жилых) и сооружений (39%) [96, с.14].

По данным мониторинга предприятий индустрии Иркутской области величина коэффициента инвестирования в основные фонды $K_{и.о.ф}$ была у них довольно изменчива и лежала в пределах от 0,46 до 2,30. Словом, одни предприятия испытывали недостаток инвестиционных средств, тогда как другие не столь сильно ощущали их дефицит.

При сравнении показателей $K_{и.о.ф}$ и $K_{с.с}$ иногда бросалась в глаза их рассогласованность: повышение одного из них сопровождалось снижением другого и наоборот. Тем самым наращивание инвестиционных возможностей предприятия вступало в противоречие со структурой его ресурсов. При этом улучшение последней имело место при ухудшении инвестиционных потенциалов предприятия. Почему? Дело в том, что существенную поправку в расчеты вносили сдвиги в структуре и стоимости имущества предприятий. А именно: разнонаправленный характер изменения коэффициентов $K_{и.о.ф}$ и $K_{с.с}$ объясняется динамикой накопления и погашения займов, не учитываемых в явном виде коэффициентом $K_{и.о.ф}$. Об этом говорят и последующие выкладки.

Для оценивания состояния основных фондов будем применять известный показатель их годности K_z , вычисляемый по отношению остаточной стоимости основных фондов $C_{о.ф.о}$ к первоначальной $C_{о.ф.н}$:

$$K_z = \frac{C_{о.ф.о}}{C_{о.ф.н}}. \quad (3.4)$$

О чем свидетельствует мониторинг. В 2002 г. износ основных фондов крупных и средних предприятий региональной индустрии составил 55%, наибольший износ на предприятиях цветной металлургии – 57% и электроэнергетики – 56% [96, с.13].

Мониторинг показал, что процесс износа основных фондов на ряде промышленных предприятий неуклонно растет и уже достигает 42 - 65% их первоначальной стоимости. Заметим, что у ОАО «Иркутский завод тяжелого машиностроения» коэффициент износа из

года в год увеличивается и уже составляет 66%. Продолжение этого процесса таит в себе опасность не только потери технологических свойств парка оборудования, но и возрастания степени риска эксплуатации его. Поэтому и возникает необходимость проанализировать возможности предприятий по воспроизводству их основных фондов, используя для этого коэффициент $K_{и.о.ф.}$.

Наконец, определим долю остаточной стоимости основных фондов $C_{о.ф.о}$ в имуществе предприятия $C_{и}$ с помощью коэффициента $K_{о.ф.о}$:

$$K_{о.ф.о} = \frac{C_{о.ф.о}}{C_{и}}. \quad (3.5)$$

Теперь можно провести поиск аналитической связи между показателями $K_{с.с}$ и $K_{и.о.ф.}$. Исходя из определения коэффициента $K_{с.с}$ (табл. 3.2), получим его разложение в виде

$$K_{с.с} = \frac{C_{с.с}}{C_{и}} = \left(\frac{C_{с.с}}{C_{о.ф.н}} \cdot \frac{C_{о.ф.о}}{C_{о.ф.н}} \right) \frac{C_{о.ф.о}}{C_{и}}.$$

Замечая, что делимое в скобках есть формула коэффициента $K_{и.о.ф.}$ (3.3), делитель - K_2 (3.4), а сомножитель справа - $K_{о.ф.о}$ (3.5), придем к выражению

$$K_{с.с} = \frac{K_{о.ф.о}}{K_2} K_{и.о.ф.} \quad (3.6)$$

Из него видно, что «связующим звеном» между коэффициентами $K_{с.с}$ и $K_{и.о.ф.}$ является дробь $(K_{о.ф.о}/K_2)$, изменение которой и определит динамику соотношения между $K_{с.с}$ и $K_{и.о.ф.}$.

Вот почему изменение этих коэффициентов не всегда становится однонаправленным. Так, если снижение величины этой дроби по абсолютной величине превысит прирост коэффициента инвестирования в основные фонды $K_{и.о.ф.}$, доля собственных средств предприятия в стоимости его имущества ($K_{с.с}$) уменьшится. (Причиной

тому – наращивание имущества предприятия за счет заемных средств, что влечет за собой уменьшение величины $Ko.ф.o$, а значит, и коэффициента $Kc.c$). В этом и кроется противоречивый на первый взгляд характер связи между потенциалом инвестирования и структурой ресурсов предприятия.

О чем свидетельствует мониторинг. Для иллюстрации как согласованного, так и иного поведения коэффициентов $Kc.c$ и $Kи.o.ф$ (рис. 3.3) сошлемся на их динамику у ОАО «Востсибэлемент».

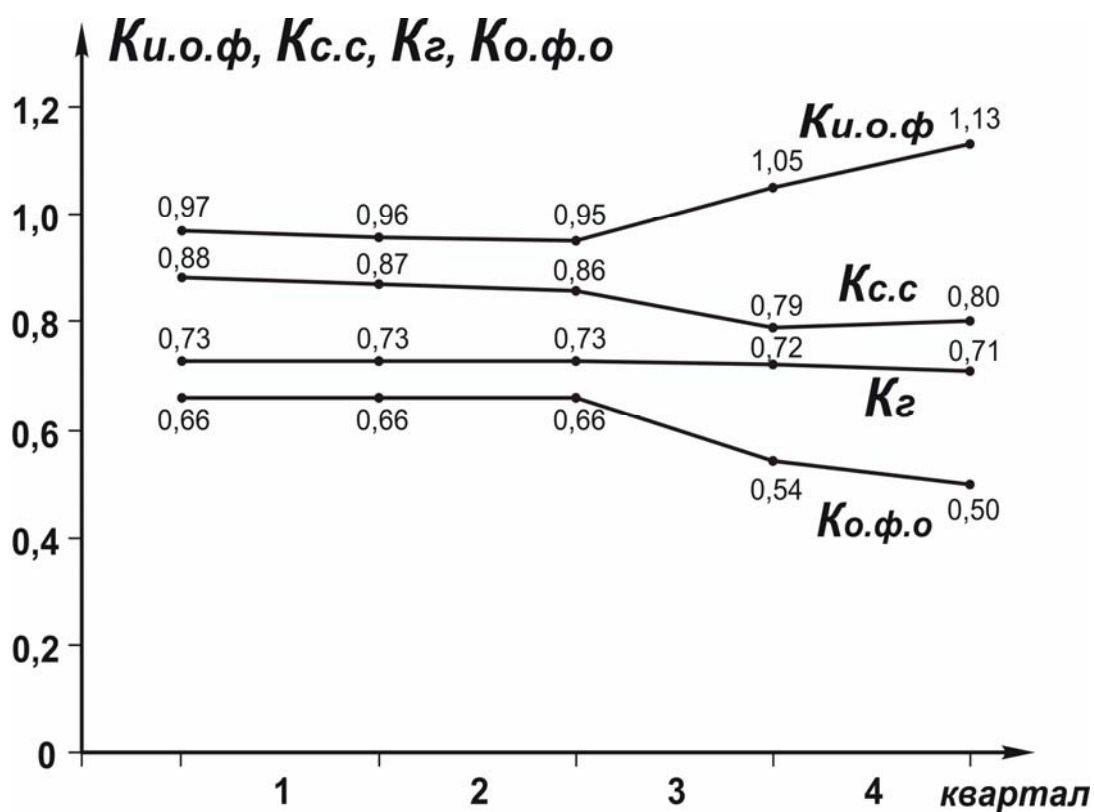


Рис. 3.3. Динамика изменения коэффициентов $Kи.o.ф$, $Kc.c$, Kz , $Ko.f.o$ у ОАО «Востсибэлемент»

В первом, втором и четвертом кварталах обозреваемого года направление изменения $Kc.c$ и $Kи.o.ф$ совпадало: их величины обоюдно уменьшались (в первом и втором кварталах) или увеличивались (в четвертом квартале). Между тем в третьем квартале изменение величин этих коэффициентов протекало в противоположных направлениях. В то время как значение $Kи.o.ф$ несколько возросло (с 0,95 до 1,05), у коэффициента $Kc.c$ оно снизилось (с 0,86 до 0,79).

Как показал анализ, третий квартал наблюдаемого года был отмечен у предприятия, с одной стороны, уменьшением стоимости имущества, а с другой, внушительным (на 46%) наращиванием заемных средств (рис. 3.3).

Полученное выше выражение (3.6) приводит к нахождению формализованных ограничений снизу для показателей структуры ресурсов предприятия, причем не только в разрезе пассива (коэффициент $K_{с.с}$), но соотношения разделов актива и пассива (коэффициент текущей ликвидности $K_{т.л}$).

Показатель текущей ликвидности (покрытия) $K_{т.л}$ оценивает достаточность мобильных активов предприятия для погашения его текущих обязательств и рассчитывается отношением стоимости оборотных средств $C_{о.с}$ к величине краткосрочных пассивов $C_{з.с.к}$:

$$K_{т.л} = \frac{C_{о.с}}{C_{з.с.к}}. \quad (3.7)$$

О чем свидетельствуют официальная статистика и мониторинг. Согласно официальной статистике коэффициент текущей ликвидности в российской промышленности в последние годы приобрел положительную тенденцию, но при этом остается достаточно низким (в процентах): 85,2% (1998 г.), 96,0% (1999 г.), 103,8% (2000 г.), 107,0% (2001 г.), 110,0% (2002 г.) [99, с.580].

По сведениям облкомстата этот коэффициент у промышленных предприятий Иркутской области также растет год от года: 0,691 (1998 г.), 0,784 (1999 г.), 0,850 (2000 г.), 0,986 (2001 г.), 1,078 (2002 г.) [96, с.18]. Однако при этом величина коэффициента не позволяет предприятиям безболезненно рассчитываться по долгам и сохранять устойчивую платежеспособность.

Если ввести показатель доли краткосрочных пассивов $C_{з.с.к}$ в общей сумме долгосрочных и краткосрочных заемных средств $C_{з.с}$ предприятия с помощью коэффициента $K_{к.з}$

$$K_{к.з} = \frac{C_{з.с.к}}{C_{з.с}}, \quad (3.8)$$

то коэффициент текущей ликвидности $K_{т.л}$ будет определяться по формуле

$$K_{т.л} = \frac{C_{о.с}}{K_{к.з}C_{з.с}}. \quad (3.9)$$

Приступая к поиску ограничений для величин коэффициентов $K_{с.с}$ и $K_{т.л}$, преобразуем (3.6) в равенство

$$\frac{K_{с.с}}{K_{о.ф.о}} = \frac{K_{и.о.ф}}{K_г}. \quad (3.10)$$

Полагая, что основные фонды предприятия входят по стоимости в состав его собственных средств и поэтому справедливо неравенство $C_{с.с} \geq C_{о.ф.о}$, с учетом (3.3) и (3.4) для правой дроби (3.10) выполняется ограничение

$$\frac{K_{и.о.ф}}{K_г} = \frac{C_{с.с}}{C_{о.ф.о}} \geq 1, \quad (3.11)$$

равносильное и для левой дроби равенства (3.10), откуда нижний предел для коэффициента $K_{с.с}$:

$$K_{с.с} \geq K_{о.ф.о}.$$

Вывод. Настоящее неравенство говорит о том, что повышение общей платежеспособности предприятия требует наращивания в его имуществе доли основных фондов, измеряемой в данном случае по остаточной стоимости. Этого можно добиться обновлением парка оборудования, модернизацией, расширением его состава и другими подобными мерами технического перевооружения.

О чем свидетельствует мониторинг. Косвенным подтверждением (поскольку здесь действуют и другие факторы, учитываемые показателями ликвидности, эффективности используемых ресурсов и т.п.) этого вывода может служить стабильно высокая общая платежеспособность ОАО «Ангарскцемент». Величина $K_{с.с}$ у

него сохраняется в диапазоне от 0,78 до 0,95. При этом доля основных фондов по остаточной стоимости в имуществе предприятия составляет $K_{o.ф.o} = 0,75 \div 0,81$.

Возвращаясь к динамике показателей ОАО «Востсибэлемент», можно заметить (рис. 3.3), что периоды пиковых значений коэффициента $K_{o.ф.o}$ (первый и второй кварталы) сопровождалось высокими величинами $K_{с.с}$ и наоборот, со снижением значений $K_{o.ф.o}$ (третий и четвертый кварталы) сравнительно меньше была и величина коэффициента $K_{с.с}$.

Вернемся к выражению (3.11) и запишем его в виде

$$K_{и.o.ф} \frac{C_{o.ф.o}}{C_u} = K_2 \frac{C_{с.с}}{C_u}.$$

Последующее преобразование этого равенства дает не только искомый нижний предел для коэффициента $K_{т.л}$, но и позволяет найти ограничение для пропорций в ресурсообеспечении предприятия. Для этого иначе перепишем дроби обеих частей равенства

$$K_{и.o.ф} \frac{C_u}{C_{с.с}} = K_2 \frac{C_u}{C_{o.ф.o}}.$$

Затем представим стоимость имущества предприятия C_u : в левой части равенства как сумму собственных $C_{с.с}$ и заемных $C_{з.с}$ средств ($C_u = C_{с.с} + C_{з.с}$), а в правой части – в разрезе стоимости основных $C_{o.ф.o}$ и оборотных $C_{o.с}$ средств. Причем, поскольку остаются неучтенными прочие внеоборотные и некоторые другие активы, здесь в общем случае имеем $C_u \geq C_{o.ф.o} + C_{o.с}$. Поэтому после подстановки вместо C_u его слагаемых в обе части предыдущего выражения получим неравенство

$$K_{и.o.ф} \left(\frac{C_{с.с} + C_{з.с}}{C_{с.с}} \right) \geq K_2 \left(\frac{C_{o.ф.o} + C_{o.с}}{C_{o.ф.o}} \right).$$

Выполняя действия в скобках, в итоге приведем это выражение к виду

$$K_{и.о.ф} \left(1 + \frac{C_{з.с}}{C_{с.с}} \right) \geq K_2 \left(1 + \frac{C_{о.с}}{C_{о.ф.о}} \right). \quad (3.12)$$

Вывод. Символизируя целостность производственно-финансовой деятельности, это выражение устанавливает структуру имущества предприятия, связывая воедино соотношения между заемными и собственными ($C_{з.с}/C_{с.с}$) средствами пассивов, оборотными и основными ($C_{о.с}/C_{о.ф.о}$) средствами активов предприятия [141].

В частном случае, когда оставленные за рамками нашего внимания прочие внеоборотные и другие элементы актива баланса отсутствуют или пренебрежимо малы, неравенство в выражении (3.12) сглаживается и благодаря приближенному соответствию левой и правой частей неравенства становятся отчетливее пропорции в ресурсообеспечении предприятия. При этом допущении перепишем (3.12) как примерное равенство, чтобы на него можно было наложить ограничение

$$\frac{K_{и.о.ф}}{K_2} \approx \frac{1 + \frac{C_{о.с}}{C_{о.ф.о}}}{1 + \frac{C_{з.с}}{C_{с.с}}}.$$

Пользуясь полученной ранее оценкой (3.11) для левой дроби ($K_{и.о.ф}/K_2$), найдем, что для правой части равенства также справедливо ограничение

$$\frac{1 + \frac{C_{о.с}}{C_{о.ф.о}}}{1 + \frac{C_{з.с}}{C_{с.с}}} \geq 1$$

и отсюда вытекают пропорции среди ресурсов предприятия:

$$\frac{C_{о.ф.о}}{C_{о.с}} \leq \frac{C_{с.с}}{C_{з.с}}.$$

Вывод. В структуре баланса предприятия сохраняются следующие пропорции: отношение собственных средств к заемным не меньше, чем отношение основных средств (по остаточной стоимости) к оборотным. Поэтому для нормального ресурсообеспечения предприятия необходимо прежде всего выдерживать определенную меру между его основными и оборотными средствами.

С несколько иных соображений приходят к аналогичному свойству А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин [152, с.283], Е.В. Негашев [78, с.101], отмечают его Э.А. Маркарьян и Г.П. Герасименко [74, с.99] и др.

В завершение найдем нижнюю границу для коэффициента текущей ликвидности $K_{т.л.}$, для чего разрешим последнее неравенство относительно дроби ($C_{о.с}/C_{з.с}$):

$$\frac{C_{о.с}}{C_{з.с}} \geq \frac{C_{о.ф.о}}{C_{с.с}}$$

и, воспользовавшись выражением (3.9), получим

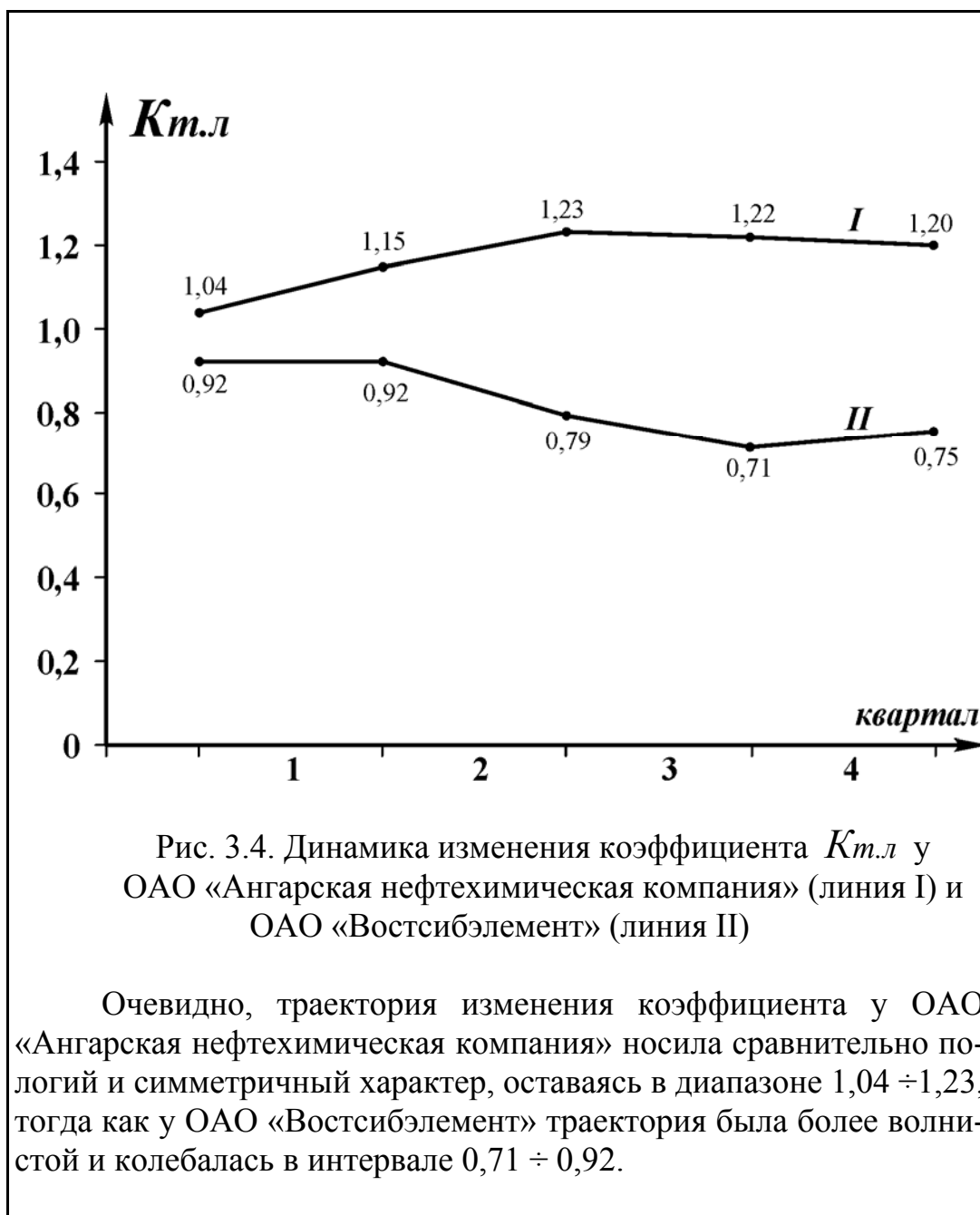
$$K_{т.л.} \geq \frac{C_{о.ф.о}}{K_{к.з}C_{с.с}}. \quad (3.13)$$

В довольно распространенной ситуации, когда краткосрочные обязательства значительно преобладают в общей массе заемных средств и, следовательно, без большой ошибки согласно (3.8) можно принять $K_{к.з} \approx 1,0$, из неравенства (3.13) вытекает ограничение

$$K_{т.л.} \geq \frac{C_{о.ф.о}}{C_{с.с}}.$$

Вывод. Величина коэффициента текущей ликвидности $K_{т.л.}$ не может быть ниже доли основных фондов (по остаточной стоимости) в собственных средствах предприятия.

О чем свидетельствует мониторинг. Величина коэффициента $K_{т.л.}$ у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» и ОАО «Востсибэлемент» обычно была ниже рекомендуемого норматива (2,0), что ослабляло способность предприятий погашать свои обязательства. Причем, иногда величина $K_{т.л.}$ опускалась до величины 0,71, сигнализируя о превышении накопленной задолженности над оборотными активами (рис. 3.4).



Анализ присущих ресурсам предприятия пропорций углубляет представления о их структурной взаимосвязи и причинах утраты устойчивости предприятия и направлениях ее восстановления и поддержания. Теперь резонно обратиться к изучению динамических свойств ресурсообеспечения предприятия и прежде всего под углом зрения эффективности его производственной деятельности как источника повышения потенциала и маневренности предприятия в подвижном окружении.

3.3. Выбор и анализ показателей: эффективность деятельности и платежеспособность предприятий

Предпосылкой наращивания собственных средств предприятия и сохранения его устойчивой деятельности служит эффективное хозяйствование предприятия. Продуктивность его работы, оцениваемая уровнем извлекаемого дохода, в сравнении с применяемыми ресурсами становится показателем, отражающим выгодность вложенных средств - общей эффективностью собственных средств или имущества в целом предприятия.

Поиск и применение на практике тех или иных мер повышения отдачи ресурсов предприятия примут объективный и действенный характер, будучи обоснованными не только в содержательном аспекте, но и количественным анализом. В этих целях аналитики привлекают множество показателей, из которых ключевые приведены в табл. 3 приложения. Очевидно, формализация зависимости между показателями эффективности и платежеспособности предприятий помогает осмыслить и уточнить условия обеспечения их состоятельности. И как увидит читатель, факторный анализ выявленной зависимости между экономическими и финансовыми показателями способен подчас привести к неожиданному результату.

Известно, что достижение и сохранение платежеспособности предприятий требует прежде всего наличия необходимых собственных и, в том числе, оборотных средств. Утрачивание их негативно сказывается на ритме производственно-сбытовой деятельности и влечет за собой дефицит финансовых ресурсов. Ввиду этого возникает потребность в выявлении связи между коэффициентами $K_{с.с}$, $K_{о.с}$ и $K_{т.л}$, с одной стороны, и показателями эффективности работы предприятия как индикаторами пополнения его собственных и оборотных средств, с другой стороны.

Показатель общей эффективности (оборачиваемости) собственных средств предприятия $\mathcal{E}_{с.с}$ оценивает их доходность и рассчитывается отношением выручки от реализации продукции B в том или ином периоде времени к средней за этот период сумме собственных средств предприятия $\bar{C}_{с.с}$ (см. табл. 3 приложения):

$$\mathcal{E}_{с.с} = \frac{B}{\bar{C}_{с.с}}. \quad (3.14)$$

Аналогично общая эффективность (оборачиваемость) имущества предприятия $\mathcal{E}_{и.п}$ раскрывает уровень отдачи всех его ресурсов, включая и заемные средства. Поэтому для расчета $\mathcal{E}_{и.п}$ выручка

предприятия B соизмеряется со средней в течение периода времени стоимостью его имущества \bar{C}_u (см. табл. 3 приложения):

$$\mathcal{E}_{u.n} = \frac{B}{\bar{C}_u}. \quad (3.15)$$

Очевидно, поскольку $\bar{C}_{с.с} \leq \bar{C}_u$, то и $\mathcal{E}_{u.n} \leq \mathcal{E}_{с.с}$.

О чем свидетельствует мониторинг. Из-за удорожания потребляемых ресурсов и роста цен показатели $\mathcal{E}_{с.с}$ и $\mathcal{E}_{u.n}$ у наблюдаемых предприятий региональной индустрии нередко превышали 1,0, однако после проведенной переоценки основных фондов налицо многократное снижение их уже в первом квартале каждого года и последующее повышение. В целом поведение $\mathcal{E}_{с.с}$ и $\mathcal{E}_{u.n}$ отличалось крайней неравномерностью и амплитудой у различных предприятий (рис. 3.5).

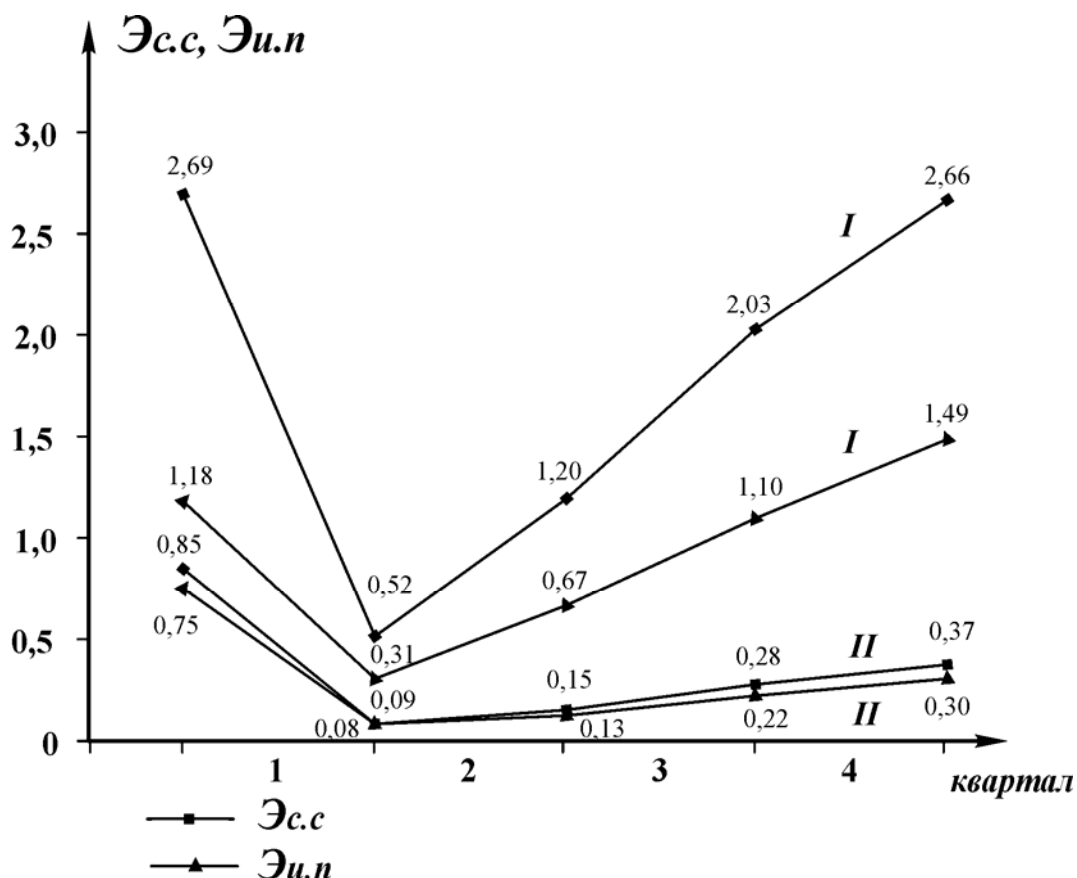


Рис. 3.5. Динамика изменения показателей $\mathcal{E}_{с.с}$ и $\mathcal{E}_{u.n}$ у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия I) и ОАО «Востсибэлемент» (линия II)

Так, у одних предприятий величина $\mathcal{E}_{c.c}$ находилась в сравнительно узком диапазоне (от 0,04 до 0,85), у других – широком (от 0,10 до 2,69). Показатель $\mathcal{E}_{и.п}$ обычно уступал предыдущему из-за накопления займов и варьировал в пределах от 0,04 до 1,49. Как видно из этой динамики, изменение показателей $\mathcal{E}_{и.п}$ и $\mathcal{E}_{c.c}$ было далеким от устойчивого, что связано с негативным влиянием инфляционного фактора и снижением покупательского спроса на изготавливаемую продукцию.

Необходимо иметь в виду, что, поскольку величины внеоборотных, оборотных, собственных, заемных средств и имущества в целом предприятия усредняются за рассматриваемый период времени, то и рассчитанные на их основе коэффициенты $K_{в.с}$, $K_{о.с}$, $K_{с.с}$ и $K_{т.л}$ также будут принимать среднее значение. Введем для усредненных значений коэффициентов соответственно обозначения $\bar{K}_{в.с}$, $\bar{K}_{о.с}$, $\bar{K}_{с.с}$, $\bar{K}_{т.л}$ и тогда формулы их расчета приобретут следующий вид (ср. с табл. 3.2):

$$\bar{K}_{в.с} = \frac{\bar{C}_{в.с}}{\bar{C}_{и}}, \quad (3.16)$$

$$\bar{K}_{о.с} = \frac{\bar{C}_{о.с}}{\bar{C}_{и}}, \quad (3.17)$$

$$\bar{K}_{с.с} = \frac{\bar{C}_{с.с}}{\bar{C}_{и}}, \quad (3.18)$$

$$\bar{K}_{т.л} = \frac{\bar{C}_{о.с}}{\bar{C}_{з.с.к}}, \quad (3.19)$$

где $\bar{C}_{в.с}$, $\bar{C}_{о.с}$ и $\bar{C}_{з.с.к}$ – средние в течение периода суммы внеоборотных, оборотных и краткосрочных заемных средств предприятия соответственно.

Существенно, что в системном отношении показатели эффективности и структуры ресурсов проявляют свойство взаимообусловленности: первые во многом складываются под влиянием вторых,

но и структура ресурсов в свою очередь претерпевает изменения в зависимости от степени их отдачи.

Остановимся подробнее на вариации показателей общей эффективности работы предприятия с учетом динамики разделов его баланса, причем, рассмотрим структурные сдвиги ресурсов как в рамках актива и пассива в отдельности, так и баланса в целом. Для этого вновь воспользуемся базовыми коэффициентами $\bar{K}_{o.c}$ и $\bar{K}_{c.c}$.

Примем во внимание, что значения этих коэффициентов характеризуют некоторый период в прошлом и их приращения (положительные или отрицательные) по сравнению с ними по итогам завершившегося периода равны $\Delta \bar{K}_{o.c}$ и $\Delta \bar{K}_{c.c}$ соответственно. К тому же для простоты будем полагать, что величина $\bar{Э}_{c.c}$ в течение обозреваемого времени остается неубывающей, т.е. ее приращение $\Delta \bar{Э}_{c.c} \geq 0$.

Тогда в разрезе актива можно следующим образом описать и интерпретировать связь показателей общей эффективности $\bar{Э}_{c.c}$ (3.14) и $\bar{Э}_{и.п}$ (3.15) с пропорциями этой части баланса:

$$\bar{Э}_{и.п} = \frac{B}{C_{и}} = \frac{B}{C_{c.c}} \cdot \frac{\bar{C}_{c.c}}{C_{и}} = \frac{B}{C_{c.c}} \cdot \frac{\bar{C}_{в.c}}{C_{и}} \cdot \frac{\bar{C}_{c.c}}{\bar{C}_{в.c}} = \bar{Э}_{c.c} \bar{K}_{в.c} \bar{K}_{и},$$

где $\bar{K}_{в.c}$ вычисляется по формуле (3.16), а $\bar{K}_{и}$ - коэффициент инвестирования (см. табл. 3.2), рассчитываемый как отношение средних сумм собственных ($\bar{C}_{c.c}$) и внеоборотных средств ($\bar{C}_{в.c}$):

$$\bar{K}_{и} = \frac{\bar{C}_{c.c}}{\bar{C}_{в.c}}.$$

Вывод. Динамика показателя эффективности $\bar{Э}_{и.п}$ находится под влиянием изменения всех трех сомножителей $\bar{Э}_{c.c}$, $\bar{K}_{в.c}$ и $\bar{K}_{и}$. И потому эффективность имущества предприятия улучшается не только с ростом выручки от реализации продукции, но и наращиванием основных фондов и инвестиций в ресурсы предприятия. Тем самым формализуется известное требование о необходимости поддержания уровня и оборотного, и основного капитала предприятия для устойчивой эффективности использования его ресурсов.

В частности, повышение $\bar{Э}_{и.п}$ достигается в том случае, если приращение выручки от реализации продукции превышает прирост средней величины собственных средств (и потому $\Delta \bar{Э}_{с.с} \geq 0$), а последние обгоняют приращение средней величины внеоборотных средств ($\Delta \bar{K}_{и} \geq 0$), которые к тому же растут быстрее, чем средняя величина имущества предприятия ($\Delta \bar{K}_{в.с} \geq 0$). Могут иметь место и более сложные комбинации вариаций $\bar{Э}_{с.с}$, $\bar{K}_{в.с}$ и $\bar{K}_{и}$, когда одни (один) из них увеличиваются, а другие (другой) уменьшаются, и тогда направление изменения $\bar{Э}_{и.п}$ будет предопределено преобладающей динамикой этих сомножителей.

Для пассивной части баланса зависимость между $\bar{Э}_{и.п}$ и ее структурой достаточно очевидна:

$$\bar{Э}_{и.п} = \frac{B}{\bar{C}_{и}} = \frac{B}{\bar{C}_{с.с}} \cdot \frac{\bar{C}_{с.с}}{\bar{C}_{и}} = \bar{Э}_{с.с} \bar{K}_{с.с}, \quad (3.20)$$

имея в виду выражения для $\bar{Э}_{с.с}$ (3.14) и $\bar{K}_{с.с}$ (3.18).

Вывод. Согласно этой формулы увеличение $\bar{Э}_{и.п}$ всегда наступает в том случае, если при $\Delta \bar{Э}_{с.с} \geq 0$ наблюдается также прирост и второго сомножителя $\Delta \bar{K}_{с.с} > 0$. Иными словами, ускоренное (по отношению к имуществу в целом) пополнение собственных средств предприятия сопровождается повышением степени их доходности. На этом основании важно добиваться опережающего прироста выручки от реализации продукции по сравнению с темпом наращивания собственных ресурсов предприятия.

Следующая формула вводит зависимость между $\bar{Э}_{и.п}$ и соотношением разделов активов (оборотных средств) и пассивов (заемных средств). С учетом (3.20), (3.1), (3.17) и (3.9) получим:

$$\begin{aligned} \bar{Э}_{и.п} &= \bar{Э}_{с.с} \cdot \frac{\bar{C}_{с.с}}{\bar{C}_{и}} = \bar{Э}_{с.с} \left(\frac{\bar{C}_{и} - \bar{C}_{з.с}}{\bar{C}_{и}} \right) = \bar{Э}_{с.с} \left(1 - \frac{\bar{C}_{з.с}}{\bar{C}_{и}} \right) = \\ &= \bar{Э}_{с.с} \left(1 - \frac{\frac{\bar{C}_{о.с}}{\bar{C}_{и}}}{\frac{\bar{C}_{о.с}}{\bar{C}_{з.с}}} \right) = \bar{Э}_{с.с} \left(1 - \frac{\bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{к.з} \bar{K}_{т.л}} \right). \end{aligned}$$

Настоящее выражение допускает упрощение, если принять $\bar{K}_{к.з} \approx 1,0$ (весомое преобладание краткосрочных обязательств над долгосрочными). Тогда положительная динамика $\bar{Э}_{и.п}$ сохраняется, если при $\Delta \bar{Э}_{с.с} \geq 0$ темп прироста числителя дроби ($\Delta \bar{K}_{о.с} / \bar{K}_{о.с}$) уступает темпу прироста знаменателя ($\Delta \bar{K}_{т.л} / \bar{K}_{т.л}$), т.е.

$$\frac{\Delta \bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{о.с}} < \frac{\Delta \bar{K}_{т.л}}{\bar{K}_{т.л}}.$$

Вывод. Для повышения эффективности использования ресурсов предприятия наращивание его оборотных средств требует более значительного повышения коэффициента текущей ликвидности $\bar{K}_{т.л}$. И наоборот, сокращение оборотных средств предприятия оправдано при убывании его заемных средств (чем меньше займов, тем выше $\bar{K}_{т.л}$ и $\bar{Э}_{и.п}$).

Нелишне еще раз отметить, что рассмотренные выше условия наращивания показателя эффективности $\bar{Э}_{и.п}$ являются частными. Нередко динамика сомножителей в формуле определения $\bar{Э}_{и.п}$ (3.20) имеет более сложный характер, и изменение одного из них способно компенсировать обратное изменение другого. Например, темп прироста $\bar{Э}_{с.с}$ может отчасти ослабить или превысить уменьшение темпа прироста другого сомножителя и в итоге величина $\bar{Э}_{и.п}$ снижается меньше или даже прибавляет.

О чем свидетельствует мониторинг. Характерным примером этих процессов может служить структурная динамика ресурсов ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» и ОАО «Востсибэлемент».

В первом квартале наблюдаемого года стремительное снижение показателя общей эффективности собственных средств $\bar{Э}_{с.с}$ (с 2,69 до 0,52) в связи с переоценкой основных фондов компании было отчасти компенсировано изменением пропорций ее ресурсов, в результате чего падение $\bar{Э}_{и.п}$ было несколько «смягчено» (с 1,18 до 0,31). Положительное воздействие на структуру баланса оказал темп прироста собственных средств (0,34), благодаря чему уменьшение доли оборотных активов $\bar{K}_{о.с}$ с 0,58 до 0,47 (на фоне более сильного сокращения заемных средств) не ухудшило значение коэффи-

циента текущей ликвидности $\bar{K}_{т.л}$, величина которого даже возросла (с 1,03 до 1,14).

Однако в следующем квартале произошел обратный процесс: сдвиги в структуре ресурсов ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» в противоположном направлении сопровождались повышением доходности ее собственных средств $\bar{Э}_{с.с}$ (до 1,20), что вызвало удвоение общей эффективности имущества $\bar{Э}_{и.п}$ (0,67) компании. На пропорциях баланса сказались наращивание доли оборотных ($\bar{K}_{о.с} = 0,54$) и заемных средств при улучшении соотношения между ними ($\bar{K}_{т.л} = 1,23$).

Третий квартал был отмечен замедлением структурных изменений в ресурсах компании. Значительное увеличение $\bar{Э}_{с.с}$ (до 2,03) в условиях наступившей стабилизации пропорций баланса привело к повышению и показателя $\bar{Э}_{и.п}$ до 1,10.

Вместе с тем, если во 2-3 кварталах продолжалось уменьшение доли внеоборотных средств $\bar{K}_{в.с}$ (с 0,53 до 0,44), то в последней четверти года она несколько поднялась (до 0,47) при сокращении доли оборотных активов в имуществе компании. Поскольку в целом собственные средства ее пополнились ($\bar{K}_{с.с} = 0,56$), темп прироста $\bar{Э}_{и.п}$ превзошел темп прироста $\bar{Э}_{с.с}$, и в итоге показатель $\bar{Э}_{и.п}$ достиг величины 1,49.

Похожая динамика структуры ресурсов складывалась и у ОАО «Востсибэлемент», финансовое положение которого усугублялось нарастанием убытков, составивших в конце года 7,3 % стоимости имущества. К тому же ощущался острый дефицит оборотных средств и ухудшались показатели их маневренности и обеспеченности.

В первом квартале многократное (в 9,4 раза) уменьшение $\bar{Э}_{с.с}$ было отчасти ослаблено благодаря пополнению собственных средств ($\bar{K}_{с.с}$ вырос с 0,66 до 0,87), что ограничивало падение общей эффективности имущества завода $\bar{Э}_{и.п}$ величиной 0,08 (уменьшение в 7 раз).

В середине года было зафиксировано повышение значения $\bar{Э}_{с.с}$ (до 0,15), но структура баланса завода претерпевала изменения, вызванные накоплением заемных средств. В то время как доля оборотных средств оставалась неизменной ($\bar{K}_{о.с} = 0,11$), величина коэффициента текущей ликвидности $\bar{K}_{т.л}$ стала уменьшаться и

прибавление $\bar{Э}_{и.п}$ (с 0,08 до 0,13) уступало приросту $\bar{Э}_{с.с}$ (с 0,09 до 0,15).

Во второй половине года продолжалось сокращение собственного капитала, однако возобновила рост масса оборотных активов. Вследствие этого в четвертом квартале остановилось падение коэффициента $\bar{К}_{т.л}$, и к исходу года он несколько вырос (до 0,77), хотя и был по-прежнему незначительным. Поскольку величина $\bar{Э}_{с.с}$ монотонно увеличивалась (до 0,37), структурные изменения в балансе «поддержали» рост и показателя общей эффективности имущества ОАО «Востсибэлемент» $\bar{Э}_{и.п}$ до 0,30.

Между тем, как уже говорилось выше, структура ресурсов предприятия испытывает обратное влияние эффективности их использования: приращение или убывание дохода и прибыли сказывается на пропорциях внеоборотных и оборотных, собственных и заемных средств. Поэтому устойчивость предприятия в общем случае определяется как сложившейся структурой ресурсов, так и показателями эффективности $\bar{Э}_{с.с}$ и $\bar{Э}_{и.п}$. Поиск этой зависимости для коэффициента автономии $\bar{К}_{с.с}$ приводит к следующему аналитическому выражению:

$$\begin{aligned} \bar{К}_{с.с} &= \frac{\bar{С}_{с.с}}{\bar{С}_{и}} = \frac{1}{\frac{\bar{С}_{и}}{\bar{С}_{с.с}}} = \frac{1}{\frac{\bar{С}_{с.с} + \bar{С}_{з.с}}{\bar{С}_{с.с}}} = \frac{1}{1 + \frac{\bar{С}_{з.с}}{\bar{С}_{с.с}}} = \\ &= \frac{1}{1 + \frac{1}{\frac{\bar{С}_{с.с}}{\bar{С}_{з.с}}}} = \frac{1}{1 + \left(\frac{B}{\bar{С}_{с.с}} \cdot \frac{\bar{С}_{о.с}}{\bar{С}_{и}} \right) : \left(\frac{B}{\bar{С}_{и}} \cdot \frac{\bar{С}_{о.с}}{\bar{С}_{з.с}} \right)}. \end{aligned}$$

Принимая во внимание формулы показателей $\bar{Э}_{с.с}$ (3.14) и $\bar{Э}_{и.п}$ (3.15), а также коэффициентов $\bar{К}_{о.с}$ (3.17) и $\bar{К}_{т.л}$ (3.19), получаем в итоге

$$\bar{К}_{с.с} = \frac{1}{1 + \frac{\bar{Э}_{с.с} \bar{К}_{о.с}}{\bar{Э}_{и.п} \bar{К}_{к.з} \bar{К}_{т.л}}}. \quad (3.21)$$

Из формулы видно, что увеличение значения коэффициента автономии предприятия $\bar{K}_{с.с}$ (при $\bar{K}_{к.з} \approx 1,0$, когда долгосрочные займы малы или отсутствуют) в том или ином периоде связано с уменьшением в течение этого времени произведения дробей

$$\frac{\bar{Э}_{с.с}}{\bar{Э}_{и.п}} \cdot \frac{\bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{т.л}}$$

Вывод. Условие роста коэффициента $\bar{K}_{с.с}$ может быть сформулировано следующим образом. Повышение величины $\bar{K}_{с.с}$ неизбежно будет иметь место в том случае, если темпы прироста числителей этих дробей будут ниже темпов прироста знаменателей, т.е. при выполнении неравенств

$$\frac{\Delta \bar{Э}_{с.с}}{\bar{Э}_{с.с}} < \frac{\Delta \bar{Э}_{и.п}}{\bar{Э}_{и.п}} \quad \text{и} \quad \frac{\Delta \bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{о.с}} < \frac{\Delta \bar{K}_{т.л}}{\bar{K}_{т.л}}$$

одновременно.

Словом, при сравнении темпов прироста эффективности имущества и собственных средств первые должны быть больше вторых, а темп прироста оборотных средств по отношению к краткосрочным заемным средствам должен быть выше, чем по отношению к имуществу предприятия в целом.

Вместе с тем это условие не является общим: нередко динамика показателей носит разнонаправленный характер, в связи с чем изменение одних показателей может ослабить или даже перекрыть изменение других, и тогда поведение $\bar{K}_{с.с}$ (3.21) будет предрешено более значительным (по абсолютной величине) темпом прироста.

В отсутствие дополнительных требований уместно предположить, что для обеспечения общей платежеспособности предприятия необходимо, чтобы заемные средства его не превалировали над собственными, т.е. сохранялось неравенство $\bar{C}_{с.с} \geq \bar{C}_{з.с}$. Найдем, исходя из этого соотношения, нижнюю границу для величины коэффициента $\bar{K}_{с.с}$.

Имеем: $\bar{C}_{с.с} = \bar{C}_{и} - \bar{C}_{з.с} \geq \bar{C}_{з.с}$, откуда $\bar{C}_{и} \geq 2 \cdot \bar{C}_{з.с}$ и тогда $(\bar{C}_{з.с} / \bar{C}_{и}) \leq 0,5$. Переходя от этой дроби к коэффициенту $\bar{K}_{с.с}$

$$\frac{\bar{C}_{з.с}}{\bar{C}_и} = \frac{\bar{C}_и - \bar{C}_{с.с}}{\bar{C}_и} = 1 - \frac{\bar{C}_{с.с}}{\bar{C}_и} = 1 - \bar{K}_{с.с} \leq 0,5,$$

определим для него искомую нижнюю границу: $\bar{K}_{с.с} \geq 0,5$. Накладывая это ограничение на выражение для $\bar{K}_{с.с}$ (3.21), получаем

$$\bar{K}_{с.с} = \frac{1}{1 + \frac{\bar{Э}_{с.с}\bar{K}_{о.с}}{\bar{Э}_{и.н}\bar{K}_{к.з}\bar{K}_{т.л}}} \geq 0,5,$$

откуда для дроби имеет место

$$\frac{\bar{Э}_{с.с}\bar{K}_{о.с}}{\bar{Э}_{и.н}\bar{K}_{к.з}\bar{K}_{т.л}} \leq 1,$$

и в итоге (при прежнем допущении $\bar{K}_{к.з} \approx 1,0$) находим условие

$$\frac{\bar{Э}_{и.н}}{\bar{Э}_{с.с}} \geq \frac{\bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{т.л}}. \quad (3.22)$$

Вывод. Полученное выражение (3.22) задает условие общей платежеспособности предприятия ($\bar{K}_{с.с} \geq 0,5$), устанавливая соотношение между доходностью собственных и совокупных ресурсов предприятия с одной стороны, и его оборотными и заемными средствами, с другой: для более высокой эффективности использования всех (а не только собственных) его ресурсов необходимо относительное увеличение в них доли оборотных активов. Улучшение этого соотношения часто происходит благодаря убыванию заемных или пополнению доходами собственных (в том числе и оборотных) средств.

О чем свидетельствует мониторинг. Продолжим иллюстрацию полученных выводов, анализируя динамику показателя $\bar{K}_{с.с}$ в зависимости от изменения $\bar{Э}_{с.с}$, $\bar{Э}_{и.н}$, $\bar{K}_{о.с}$ и $\bar{K}_{т.л}$ у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания».

Если на начало года компания имела $\bar{Э}_{и.п} = 1,18$ и $\bar{К}_{т.л} = 1,03$, то в конце его показатели прибавили и составили 1,49 и 1,21 соответственно. При этом величины $\bar{Э}_{с.с}$ и $\bar{К}_{о.с}$ хотя и снизились в течение года, но не столь значительно (с 2,69 до 2,66 и с 0,58 до 0,53 соответственно), что в итоге обеспечило прирост собственных средств компании и показатель $\bar{К}_{с.с}$ увеличился с 0,44 до 0,56.

Нетрудно заметить, что при $\bar{К}_{с.с} = 0,44$, меньшем порогового значения 0,50, условие платежеспособности (3.22) не выполняется

$$\frac{1,18}{2,69} < \frac{0,58}{1,03}$$

тогда как при $\bar{К}_{с.с} = 0,56 > 0,50$ это неравенство соблюдается

$$\frac{1,49}{2,66} > \frac{0,53}{1,21}.$$

Таким образом, полученное условие общей платежеспособности (3.22) для показателя $\bar{К}_{с.с}$ корректно и отвечает своему назначению.

Между тем доходы предприятия содержат в себе издержки на производство и реализацию продукции и потому дают лишь косвенную оценку реальной отдаче располагаемых ресурсов. Более достоверное представление о их результативности сообщает полученная предприятием прибыль в соотношении с понесенными затратами или использованными ресурсами. Поэтому есть смысл провести анализ платежеспособности предприятия под углом зрения рентабельности собственных средств и имущества в целом предприятия.

Введем обозначения и укажем на формулы расчета для показателей рентабельности ресурсов (см. табл. 4 приложения). Полученную предприятием положительную балансовую прибыль (прибыль до налогообложения) в рассматриваемом периоде обозначим Π_b . Тогда значения общей рентабельности собственных средств $R_{с.с}$ и имущества предприятия $R_{и.п}$ можно определить по формулам

$$R_{с.с} = \frac{\Pi_b}{\bar{С}_{с.с}}, \quad (3.23)$$

$$P_{u.n} = \frac{Пб}{\bar{C}_u}, \quad (3.24)$$

где средние величины собственных средств $\bar{C}_{с.с}$ и имущества \bar{C}_u предприятия вычисляются по тому же периоду времени, что и балансовая прибыль $Пб$. При этом между $P_{с.с}$ и $P_{u.n}$ сохраняется то же соотношение, что и между $\bar{Э}_{с.с}$ и $\bar{Э}_{u.n}$: $P_{u.n} \leq P_{с.с}$, т.к. $\bar{C}_{с.с} \leq \bar{C}_u$.

О чем свидетельствует мониторинг. У наблюдаемых предприятий приращение собственных средств предприятий балансовой прибылью варьировалось в различном диапазоне: от сравнительно узкого до широкого (например, у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» в интервале от 0,13 до 0,54). Кроме того, у ОАО «Востсибэлемент» затраты на производство продукции и налоги в сумме превышали выручку, и вместо извлечения прибыли оно несло убыток (рис. 3.6).

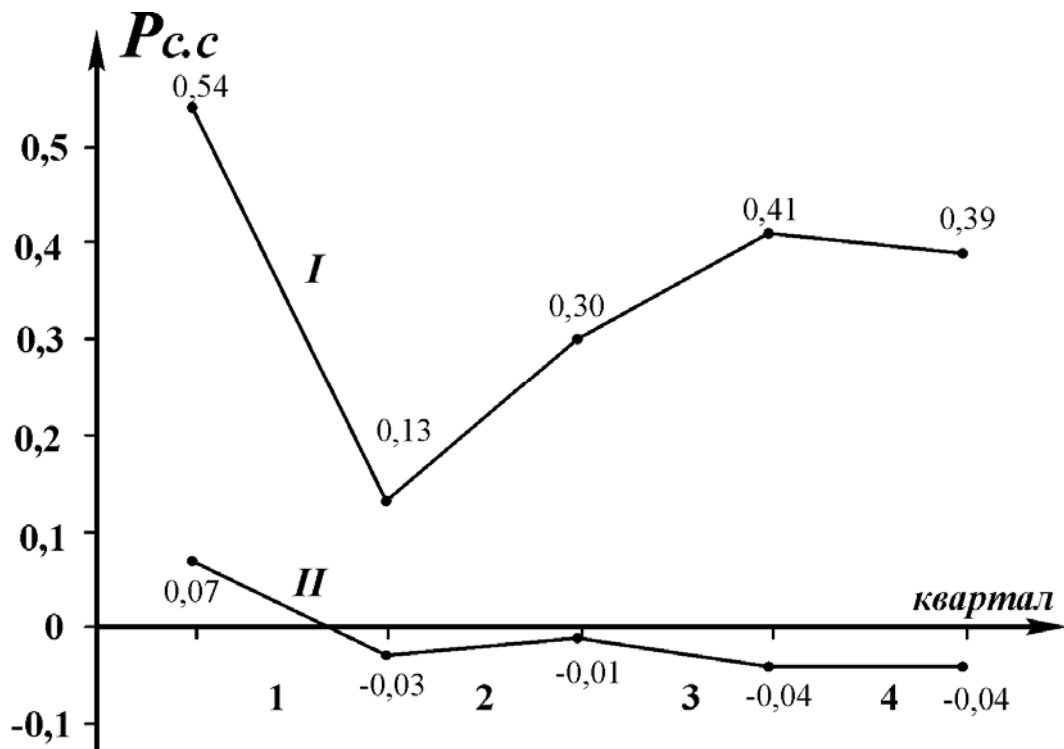


Рис. 3.6. Динамика изменения показателя $P_{с.с}$ у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия I) и ОАО «Востсибэлемент» (линия II)

Похожий характер динамики был характерен и для показателя пополнения имущества предприятия (рис. 3.7).

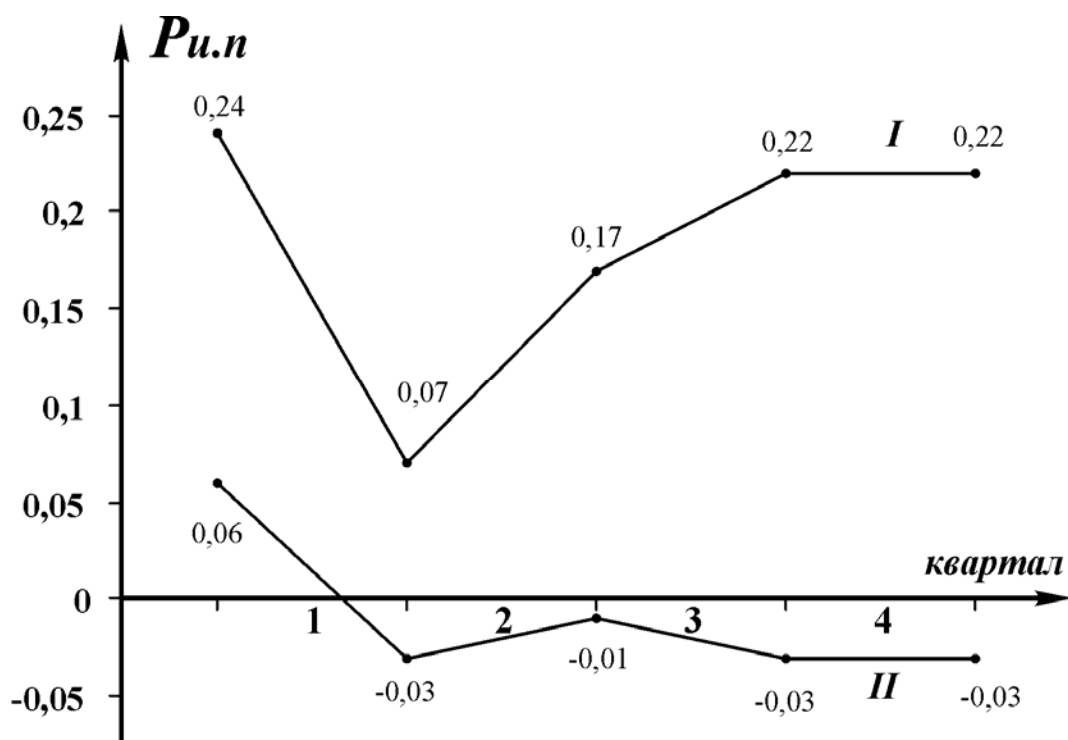


Рис. 3.7. Динамика изменения показателя $P_{u.n}$ у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» (линия I) и ОАО «Востсибэлемент» (линия II)

Повторяя тот же характер изменения, показатель рентабельности имущества $P_{u.n}$ обычно уступал предыдущему по величине из-за накопления займов. Давая общую оценку прибыльности всех используемых предприятием средств, этот показатель варьировал с большой амплитудой и тем самым был неустойчив.

Исходя из того, что пополнение оборотных и собственных ресурсов предприятия осуществляется благодаря его прибыльной деятельности, на первый взгляд показатели платежеспособности связаны с рентабельностью собственных средств и имущества предприятия прямой зависимостью: первые показатели растут при улучшении вторых и снижаются при ухудшении той и другой рентабельности. Между тем это ожидание нередко расходится с действительностью.

Ведь снижение рентабельности собственных средств может происходить не только из-за убывания прибыли, но и прироста собственных средств предприятия - явления, благоприятного для его платежеспособности. И наоборот, повышение этой рентабельности возможно и вследствие сокращения собственных средств, что способно осложнить возмещение долгов предприятия. Тем самым по изменению показателя рентабельности собственных средств нельзя с уверенностью судить о том, положительное или негативное влияние оно окажет на платежеспособность предприятия.

Такая же двусмысленная ситуация складывается и с рентабельностью имущества предприятия, с тем, правда, отличием, что ее рост чаще всего свидетельствует о наращивании прибыли (сокращение имущества маловероятно), и потому он способствует поддержанию платежеспособности предприятия. Однако снижение рентабельности может быть обусловлено как убыванием прибыли, так и пополнением имущества предприятия, причем и собственными, и заемными средствами. Отсюда уменьшение величины этой рентабельности также не поддается однозначному толкованию с точки зрения воздействия ее на платежеспособность предприятия.

Вывод. Достоверность анализа платежеспособности предприятия становится выше, если рассматривать динамику показателей рентабельности собственных средств и имущества не порознь, а в совокупности, что и отвечает системным представлениям о структуре ресурсов предприятия.

С учетом изложенного существует следующая зависимость между положительными показателями рентабельности и коэффициентом автономии $\bar{K}_{с.с}$ (табл. 3.3). Как видно из табл. 3.3, остается невыясненной динамика коэффициента $\bar{K}_{с.с}$ в самом казалось бы простом случае, когда изменение показателей той и другой рентабельности происходит в одном направлении. Здесь уже недостаточно знания характера их поведения и требуется сравнение степени их изменчивости, превалирование которой и укажет на снижение или повышение общей платежеспособности.

Проведение формализации и количественного анализа зависимости между показателями рентабельности $P_{с.с}$ и $P_{и.п}$, с одной стороны, и платежеспособности $\bar{K}_{с.с}$ и $\bar{K}_{т.л}$, с другой стороны, дает следующий результат.

Таблица 3.3

Динамика коэффициента автономии $\bar{K}_{c.c}$ в зависимости от характера изменения показателей рентабельности ресурсов предприятия

Рентабельность собственных средств $P_{c.c}$	Снижается	Снижается	Повышается	Повышается
Рентабельность имущества $P_{u.n}$	Снижается	Повышается	Снижается	Повышается
Коэффициент автономии $\bar{K}_{c.c}$	Требуется дальнейший анализ	Повышается	Снижается	Требуется дальнейший анализ

Для показателя автономии получим соотношение

$$\bar{K}_{c.c} = \frac{\bar{C}_{c.c}}{\bar{C}_u} = \frac{\frac{Пб}{\bar{C}_u}}{\bar{C}_{c.c}} = \frac{P_{u.n}}{P_{c.c}}, \quad (3.25)$$

учитывая формулы расчета $P_{c.c}$ (3.23) и $P_{u.n}$ (3.24).

Для дальнейшего анализа зависимости $\bar{K}_{c.c}$ от $P_{c.c}$ и $P_{u.n}$ рассчитаем также темпы прироста последних, т.е. вычислим дроби $\Delta P_{c.c}/P_{c.c}$ и $\Delta P_{u.n}/P_{u.n}$, где $\Delta P_{c.c}$ и $\Delta P_{u.n}$ - приращения (положительные или отрицательные) показателей $P_{c.c}$ и $P_{u.n}$.

Приростные величины позволяют уточнить связь динамики коэффициента автономии с поведением показателей рентабельности ресурсов: снижение или повышение $\bar{K}_{c.c}$ при однонаправленном изменении $P_{c.c}$ и $P_{u.n}$ будет определяться превышением одной из относительных величин (дробей $\Delta P_{c.c}/P_{c.c}$ или $\Delta P_{u.n}/P_{u.n}$) над другой. В дополнение к табл. 3.2 динамика коэффициента $\bar{K}_{c.c}$ как функции темпов изменения показателей рентабельности $P_{c.c}$ и $P_{u.n}$ приводится ниже табл. 3.4.

Таблица 3.4

Уточненная динамика коэффициента $\bar{K}_{c.c}$ в зависимости от изменения темпов прироста показателей рентабельности $P_{c.c}$ и $P_{u.n}$

Изменение рентабельности собственных средств $P_{c.c}$ и имущества $P_{u.n}$ предприятия			
Снижаются, но при этом $(\Delta P_{u.n}/P_{u.n}) > (\Delta P_{c.c}/P_{c.c})$	Снижаются, но при этом $(\Delta P_{u.n}/P_{u.n}) < (\Delta P_{c.c}/P_{c.c})$	Повышаются, но при этом $(\Delta P_{u.n}/P_{u.n}) > (\Delta P_{c.c}/P_{c.c})$	Повышаются, но при этом $(\Delta P_{u.n}/P_{u.n}) < (\Delta P_{c.c}/P_{c.c})$
Величина $\bar{K}_{c.c}$ повышается	Величина $\bar{K}_{c.c}$ снижается	Величина $\bar{K}_{c.c}$ повышается	Величина $\bar{K}_{c.c}$ снижается

(Примечание к таблице: если приросты $P_{u.n}$ и $P_{c.c}$ имеют одинаковый темп, т.е. дроби $(\Delta P_{u.n}/P_{u.n}) = (\Delta P_{c.c}/P_{c.c})$ совпадают, величина коэффициента автономии $\bar{K}_{c.c}$ в любом случае остается неизменной).

Таким образом, значение коэффициента автономии $\bar{K}_{c.c}$ может повышаться даже при одновременном уменьшении обоих показателей рентабельности и снижаться при их увеличении.

В свою очередь и коэффициент текущей ликвидности $\bar{K}_{т.л}$ (3.19) может быть уточнен граничным условием и выражен через показатели $P_{c.c}$ и $P_{u.n}$. Принимая во внимание связь между $\bar{K}_{o.c}$ (3.17), $\bar{K}_{c.c}$ (3.18), $\bar{K}_{т.л}$ (3.19) и исходя из (3.9), найдем, что

$$\bar{K}_{т.л} = \frac{1}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{\bar{C}_{o.c}}{\bar{C}_{з.с}} = \frac{1}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{\bar{C}_{o.c}}{\frac{\bar{C}_{з.с}}{\bar{C}_u}} = \frac{1}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{\bar{C}_{o.c}}{\bar{C}_u - \bar{C}_{c.c}} =$$

$$\frac{1}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{\bar{C}_{o.c}}{1 - \frac{\bar{C}_{c.c}}{\bar{C}_u}} = \frac{\bar{K}_{o.c}}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{1}{(1 - \bar{K}_{c.c})}. \quad (3.26)$$

Для нахождения зависимости коэффициента $\bar{K}_{т.л}$ от показателей рентабельности $P_{с.с}$ и $P_{и.п}$ произведем замену $\bar{K}_{с.с}$ на равносильную ему дробь (3.25) и с учетом (3.26) получим

$$\bar{K}_{т.л} = \frac{\bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{1}{1 - \bar{K}_{с.с}} = \frac{\bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{1}{1 - \frac{P_{и.п}}{P_{с.с}}} = \frac{\bar{K}_{о.с}}{\bar{K}_{к.з}} \cdot \frac{P_{с.с}}{P_{с.с} - P_{и.п}}.$$

Вывод. Динамика коэффициента текущей ликвидности $\bar{K}_{т.л}$ будет определяться не только изменением величин $P_{с.с}$ и $P_{и.п}$, но и $\bar{K}_{о.с}$, что требует рассмотрения всех комбинаций их поведения. В частности, при фиксированном $\bar{K}_{о.с}$ ($\bar{K}_{о.с} = const$) коэффициент $\bar{K}_{т.л}$ будет тем выше, чем больше рентабельность $P_{с.с}$ и при этом $P_{и.п} \rightarrow P_{с.с}$, т.е. рентабельность имущества предприятия приближается к рентабельности его собственных средств.

Заметим, что несмотря на изучение влияния, которое оказывает на структуру ресурсов предприятия доходность и прибыльность его деятельности, за рамками изложения остался анализ взаимосвязи между самими показателями оборачиваемости и рентабельности имущества предприятия. Разумеется, такой важный вопрос достоин того, чтобы быть раскрытым и учитываемым в диагностике устойчивости предприятия. Между тем, как представляется, в силу своей фундаментальности он более уместен для исследований общэкономического характера и заслуживает отдельного развернутого анализа. Заинтересованный читатель может обратиться, например, к обстоятельному учебнику-монографии Л.А. Бернштейна (L.A. Bernstein) [17, с.492-495], в котором найдет искомый аналитический материал. Подробный обзор результатов поиска корреляционной зависимости между финансовыми коэффициентами и экономическими показателями и группировку их для целей финансовой диагностики представлен в учебном пособии С.Ю. Куницыной и Е.Н. Захаровой [62, с.124-126].

Предложенный читателю анализ зависимости показателей структуры ресурсов предприятия от эффективности его деятельности попутно отвечает и на вопрос об определении значимых для диагностики показателей: привлеченные для анализа информационно емкие показатели имеют в этом выборе предпочтение перед остальными показателями подобного рода, набор которых далеко не

исчерпывается рассмотренными выше (см. табл. 3 и 4 приложения). Однако вполне естественно, что при ином подходе в фокусе исследования может быть другая группа показателей, аналитическая ценность которых по результатам исследования окажется выше, чем у прочих измерителей эффективности работы предприятия.

Возвращаясь к найденным условиям обеспечения платежеспособности предприятия, уместно подчеркнуть, что они вводят критерии и ограничения, соблюдение которых предохраняет его от ресурсных диспропорций и потери устойчивости. Вместе с тем читатель, по-видимому, отметил, что до сих пор обсуждение показателей не касалось вопросов оценивания их допустимых величин, за пределами которых поведение предприятия становится неустойчивым. К этому теперь мы и переходим, посвящая проблематике корректности и обоснования допусков показателей диагностики следующую главу.

4. ПРОБЛЕМЫ НОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ И ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ ИХ ДОПУСТИМЫХ ЗНАЧЕНИЙ

4.1. Проблематика применения показателей диагностики и регламентации их нормативов

В отечественной и зарубежной литературе анализу нормативных значений финансовых коэффициентов принадлежит приоритетное место, чему есть веские причины. Определение допусков величины коэффициентов является исходным пунктом диагностики устойчивости предприятия и требует от аналитиков строгого и скрупулезного подхода. Легковесность в их нормировании оборачивается ошибочными суждениями о реальном состоянии предприятия, что в свою очередь может стать источником заблуждений аналитиков и привести к укоренению кризисных процессов на предприятии.

Вокруг каких вопросов концентрируется внимание аналитиков на страницах публикаций ?

• О роли финансовых коэффициентов в анализе деятельности предприятий

Поскольку проблема нормирования финансовых коэффициентов удовлетворительным образом до сих пор не решена, аналитики сходятся во мнении об их информационной ценности, но при этом признают условность применения коэффициентов. В частности, Нобелевский лауреат по экономике 1997 г. Р. Мертон (R. Merton) и З. Боди (Z. Bodie), указывая на ограничения анализа с помощью финансовых коэффициентов, резюмируют: «Таким образом, анализ с использованием коэффициентов может служить лишь общим руководством, и в процессе принятия финансовых решений ни в коем случае не следует полностью на него полагаться» [20, с.134]. Предупреждает об ограничениях и Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham), по заключению которого, «хотя анализ коэффициентов и обеспечивает полезную информацию о производственной деятельности компании и ее финансовом положении, он тем не менее связан с некоторыми специфическими проблемами и ограничениями, требующими тщательности и наличия здравого смысла при его проведении» [26, с.259]. Единодушны по этому вопросу с американскими коллегами и отечественные экономисты. Так, в отношении коэффициентов платежеспособности М.Н. Крейнина полагает, что их «...нормальные значения следует рассматривать как сугубо информационные ориентировочные уровни показателей» [61, с.44].

- **О противоречивости динамики финансовых показателей**

Изменение величины показателей встречается у аналитиков неоднозначное толкование: оно может рассматриваться и в позитивном, и негативном контексте, что выражает противоречивую сущность экономических явлений. Так, рост доли оборотных активов в имуществе предприятия надо приветствовать, если он восполняет их дефицит и повышает ритмичность производства, и воспринимать досадным, если повлечет за собой уменьшение оборачиваемости и «омертвление» этих активов. Не говоря уже о том, что увеличение удельного веса оборотных активов на поверку может оказаться результатом накопления дебиторской задолженности покупателей, что в большей мере имеет отрицательные последствия, нежели положительные. Эту двойственность финансовых показателей обнаруживает Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham), рассуждая о превратностях высокого значения коэффициента покрытия с точки зрения ликвидности и избыточности наличного денежного капитала [26, с.260].

Продолжают эту тему Р.В. Колб (R.W. Kolb) и Р.Дж. Родригес (R.J. Rodriguez), с точки зрения которых «...ни один из этих показателей не дает «правильного» значения. Например, можно предположить, что чем выше коэффициент текущей ликвидности, тем лучше в любом случае. Ведь чем выше коэффициент, тем меньше риск дефолта. Но если управлять компанией так, чтобы обеспечить высокий коэффициент текущей ликвидности, то в результате можно неэффективно использовать ресурсы» [58, с.332].

- **О применимости нормативов финансовых коэффициентов в практической работе аналитиков**

Интерпретация сущности этих коэффициентов как примерных ориентиров непосредственно связана с их приложением к задачам финансового анализа. Комментарий к этим нормативам в экономической литературе большей частью имеет рекомендательный характер и сопровождается смягчающими оговорками, а то и пессимистическими суждениями. Приведем ряд мнений аналитиков с подобным смысловым оттенком.

По поводу коэффициента покрытия (current ratio) Дж. К. Ван Хорн (J.C. Van Horne) пишет, что «...этот показатель следовало бы рассматривать как очень грубый, поскольку в нем не учитывается степень ликвидности отдельных компонентов оборотного капитала» [28, с.143]. В том же плане высказывается и О.В. Ефимова, призывающая не понимать буквально рекомендуемые значения для финансовых коэффициентов [45, с.94].

Наряду с этим в комментарии к федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» 1998 года авторы не скрывают отрицательного отношения к регламентированным постановлением Пра-

вительства РФ от 20 мая 1994 года № 498 критериям неплатежеспособности, отмечая, что «...использование этой системы критериев в качестве инструментария диагностики признаков неплатежеспособности в процедурах банкротства многократно и справедливо подвергалась критике со стороны ученых-юристов и экономистов и специалистов-практиков» [126, с.162]. И поскольку эти критерии противоречат концепции настоящего Закона, «...не вызывает сомнений, что более не подлежат применению в арбитражно-судебной практике все нормы, регламентирующие несостоятельность (банкротство) должника-юридического лица в связи с неудовлетворительной структурой баланса, которая, в свою очередь, определяется на базе коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и восстановления (утраты) платежеспособности...» [126, с.360].

• О правомерности заимствования нормативов коэффициентов из опыта их применения западными странами

Достаточно часто в экономической литературе аналитики ссылаются на зарубежную практику использования нормативов, мотивируя тем самым перенос их в диагностику российских предприятий. Не отвергая такой подход в принципе, нельзя не видеть его уязвимость: стандарты, выверенные на статистическом материале американских и европейских фирм, без привязки к нашим условиям и уточнения остаются «чужеродными» для отечественных предприятий. Поэтому слепое копирование таких стандартов приводит к разочарованию и ставит под сомнение саму возможность их заимствования. Между тем отсутствие собственного опыта применения нормативов коэффициентов действительно побуждает обратить внимание на технику финансового анализа на предприятиях Запада.

Ввиду этого В.В. Ковалев отмечает, что критическое значение 2 для коэффициента текущей ликвидности «является достаточно жестким и вряд ли выполнимым для большинства предприятий. Критическое значение «2» взято из мировой учетно-аналитической практики без учета реальной ситуации на отечественных предприятиях...

В экономически развитых странах нормативные значения подобных коэффициентов дифференцированы по отраслям и подотраслям и, что очень важно, используются не для принятия волевых решений, а лишь как средство анализа. Так, по данным Министерства торговли США, коэффициент $K_{лт}$ (текущей ликвидности – прим. С.Ч.) по ряду отраслей и групп предприятий в 1990 году имел следующие значения: корпорации производственной сферы – 1,47; производство продуктов питания – 1,25;...химическая промышленность – 1,30; нефтяная и угледобывающая промышленность – 1,0; маши-

ностроение – 1,85; производство электрооборудования и электронной техники –1,47; розничная торговля – 1,5» [54, с.147-148].

По утверждению О.В. Ефимовой, для коэффициента покрытия «...значение данного коэффициента, большее 2,0, для предприятий промышленности является скорее исключением из правил, чем правилом» [45, с.37], что связано с недостаточностью у российских предприятий собственного капитала.

Такая постановка вопроса находит отклик у А.Н. Романова и И.Я. Лукасевича. На основе изучения зарубежного опыта они склонны к проведению отраслевой дифференциации нормативов, полагая, что для коэффициента покрытия «соотношение 2:1 теоретически считается нормальным, однако для некоторых сфер бизнеса оно может колебаться от 1,2 до 2,5» [98, с.26]. Авторы учебника под ред. Г.П. Иванова информируют о том, что «зарубежные источники показывают сильный разброс действительной величины коэффициента полного покрытия от 1,5 до 3 – 4 для предприятий различных отраслей. Существуют и страновые различия, связанные, например, с различной запасаемостью производств, обеспечиваемых либо ближними, либо дальними поставками ресурсов» [4, с.119].

Аналогично авторы учебника (под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина) апеллируют к зарубежным статистическим данным, которые показывают, что показатель текущей ликвидности может колебаться в пределах от 0,8 до 2,0 и выше в зависимости от сферы деятельности, размера предприятия, сложившихся условий кредитования и других моментов [119, с.114]. Неудивительно поэтому, что существует значительный разброс нормативов у одного и того же показателя, о чем свидетельствует табл. 2 приложения.

• Об универсальности допусков коэффициентов для анализа предприятий различных отраслей и структуры

В продолжение предыдущего обсуждения заслуживает рассмотрения проблема общности допусков финансовых коэффициентов. Действительно, могут ли оставаться одинаковыми допускаемые значения коэффициентов вне зависимости от отраслевой принадлежности предприятий или они имеют отличия в разных отраслях даже рамках единого экономического пространства? Отвечая на этот вопрос, специалисты солидарно ратуют за необходимость обосновывать допуски (нормативы) для каждой отдельной отрасли, не считая возможным их унифицированное регламентирование.

Рассуждая по поводу ограниченного применения коэффициентов, З. Боди (Z. Bodie) и Р. Мертон (R. Merton) приходят к выводу: «Основная проблема заключается в том, что абсолютного стандарта для оценки того, является ли коэффициент слишком высоким или слишком низким, не существует. Кроме того, коэффициенты вклю-

чают в себя числовые показатели, которые часто вычисляются произвольными методами. Далее, довольно трудно определить группу сопоставимых фирм, поскольку даже работающие в одной и той же сфере компании часто очень серьезно отличаются друг от друга по своим экономическим показателям. Например, может отличаться их уровень диверсификации, размеры, срок существования, степень охвата зарубежного рынка, используемые методы учета товарно-материальных запасов и амортизации и т.д.» [20, с.134]. Р.В. Колб (R.W. Kolb) и Р.Дж. Родригес (R.J. Rodriguez) пишут, что «все эти коэффициенты и приемы использования процентной финансовой отчетности имеют смысл только в совокупности с результатами прошлой деятельности компании и в сравнении с показателями других компаний одноименной отрасли» [58, с.332]. Аналогична позиция и Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству: «Обычно финансовые коэффициенты организации-должника сравниваются с теми же коэффициентами за предшествующие годы и с показателями деятельности других организаций той же отрасли» [59, с.17].

Весьма убедительно мнение А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина о том, что «...в качестве базы сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения устойчивости финансового состояния значения относительных показателей. Такие величины фактически выполняют роль нормативов для финансовых коэффициентов, хотя методики их расчета в зависимости, например, от отрасли производства не создано...» [151, с.44]. Скептически относится к общим нормативам и В.В. Ковалев, подчеркивая, что не существует каких-то единых нормативных критериев для таких показателей. Они зависят от ряда факторов, среди которых отраслевая принадлежность предприятия, принципы кредитования, сложившаяся структура источников средств, оборачиваемость оборотных средств, репутация предприятия [54, с.105-106]. Не лишено оснований суждение М.Н. Крейниной о том, что для коэффициента «нормальное значение – это значение, рассчитанное с учетом конкретной структуры и конкретного состояния оборотных активов именно на этом предприятии, а не в сравнении со значениями его на других предприятиях» [61, с.44].

Вызывают критику и нормативы конкретных финансовых показателей. Так, аргументируя явное преувеличение роли коэффициента покрытия в качестве главного критерия потенциального банкротства, О.В. Ефимова видит его главным достоинством простоту расчета, а не приписываемую ему универсальность [45, с.37]. Следует согласиться с ней в том, что «...механическое сопоставление ве-

личины текущих активов и пассивов без учета специфики производственной деятельности и индивидуальных компонентов текущих активов и текущих обязательств может исказить достоверность оценки финансового состояния» [45, с.37]. Как считают В.Г. Артеменко и М.В. Беллендир, нормативное значение коэффициента текущей ликвидности 2,0 не учитывает «...реальной ситуации на отечественных предприятиях, когда большинство из них продолжает работать со значительным дефицитом собственных оборотных средств», не приняты во внимание отраслевые особенности и тип производства экономических субъектов [9, с.112]. Такого же мнения придерживаются Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова [105, с.379].

Наряду с этим принимаем точку зрения А.И. Ковалева и В.П. Привалова относительно оптимального значения коэффициента маневренности, равного 0,5: «Однако, эти предполагаемые критерии могут быть взяты под сомнение...Уровень коэффициента маневренности зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких (т.к. в фондоемких значительная часть собственных средств является источником покрытия основных производственных фондов)» [53, с.51]. Наконец, процитируем высказывание Г.В. Савицкой о том, что «нормативов соотношения заемных и собственных средств практически не существует. Они не могут быть одинаковыми для разных отраслей и предприятий» [100, с.296].

Вместе с тем Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham) упоминает и структурный аспект: в крупных многоотраслевых компаниях коэффициентный анализ протекает сложнее, чем в малых и узкоспециализированных, поскольку «достаточно трудно разработать последовательный набор средних по отрасли показателей, необходимых для сравнения» [26, с.259]. Объединение в рамках компании предприятий разных секторов экономики создает проблему с оценением ее финансового состояния в целом.

• О влиянии циклов в деятельности предприятия на динамику финансовых показателей его работы

Поскольку деятельность предприятия протекает циклически и имеет свои фазы, целесообразно определенным образом учесть их при изучении поведения предприятия. Сошлемся по этому поводу на рекомендацию Л.А. Бернштейна (L.A. Bernstein) в отношении показателя прибыли: «Во многих случаях концентрация внимания на уровне прибыли для одного года может оказаться ошибкой. Циклический характер многих отраслей обуславливает такие резкие колебания рентабельности, что прибыль в течение нескольких лет может оказаться чрезмерно большой, а в другие годы – едва достаточной для того, чтобы оправдать соответствующие инвестиции. Работа та-

ких предприятий может быть обоснованно оценена только на базе средней прибыли за несколько лет, охватывающих полный экономический цикл» [17, с.495]. О необходимости учитывать стадию развития производственной системы в методике ее экономического анализа пишут Н.П. Любушин и Е.А. Коган [72, с.125-129].

Представляется, что диагностика устойчивости предприятия должна не только раскрывать специфику работы предприятия на каждой фазе, но и видоизменять свои оценочные подходы в зависимости от нее. Ведь величина и подвижность финансовых показателей предприятия находятся под влиянием макроэкономических условий его функционирования и нуждаются в адекватных аналитических способах исследования.

Так, на фазе кризиса с падением объемов производства резко возрастают издержки производства, что выражается в замедлении показателей оборачиваемости изготавливаемой продукции, сокращении денежного оборота и притока прибыли от реализации продукции. Ясно, что в этот период нарастает перекоп в сторону заемных средств, деформируется структура баланса предприятия и ухудшаются его показатели оборачиваемости, рентабельности и платежеспособности.

Следующая фаза – депрессия – характеризуется продолжением на низком уровне, а то и затуханием, производственной деятельности, возможным появлением избыточного запаса выпущенной продукции («затовариванием») и высвобождением излишнего оборудования. Вялый темп производства и финансовых потоков становится причиной убыточной работы предприятия и относительной стабилизации показателей поведения предприятия в зоне малых величин.

На фазе оживления заметно улучшается использование мощностей предприятия, растет спрос на инвестиции и банковские кредиты. Поэтому с заимствованием денежных средств увеличивается финансовый риск, связанный с неопределенностью их возврата в будущем, и значения показателей отличаются повышенной чувствительностью к внешним возмущениям. «Хотя и экономически жизнеспособное, даже иногда очень жизнеспособное, предприятие в такой ситуации может подвергнуться угрозе банкротства», - не исключает Б. Коласс (B. Colasse) [57, с.210].

Наконец, фаза подъема выводит предприятие на ускоренный режим обмена ресурсами с окружением и активизирует его производственно-финансовые процессы, сопровождающиеся закреплением положительных тенденций в изменении показателей деятельности предприятия. Вместе с тем в закономерном поведении предприятия фаза подъема по прошествии времени вновь сменяется кризисом и цикл повторяется.

Следует заметить, что проблематика влияния экономических циклов на аппарат диагностики устойчивости предприятия пока еще не получила широкого освещения в литературе и имеет основания для глубокой проработки.

• О моментном характере значений коэффициентов, тогда как суждение выносится о поведении предприятия в течение периода времени

Это противоречие становится особенно явным в эпоху кардинальных и быстрых перемен, когда величины показателей на начальную и конечную дату обзриваемого периода не передают своеобразия их изменения («рельеф» их траектории: локальные спады, подъемы, их крутизна, длительность, цикличность и т.п.) на протяжении этого периода. В результате теряется необходимая для углубленного анализа информация о динамических свойствах поведения предприятия. Ведь «...многие отдельно взятые коэффициенты по природе своей, - замечает Э. Хелферт (E. Helfert), – всего лишь статичные оценки, при помощи которых нельзя сделать выводы о динамике бизнеса» [136, с.183].

Поэтому В.Г. Артеменко и М.В. Беллендир резонно обращают внимание на «моментный характер рассчитываемых показателей, хотя внутри отчетного периода значения показателей существенно отличаются от полученных в результате расчетов по данным баланса на начало и конец этого периода» [9, с.111]. Их мнение разделяют Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова [105, с.379]. К этому противоречию неоднократно возвращается и А.В. Грачев. «Получается так, что на основе баланса можно дать оценку предприятию только на начало и только на конец отчетного периода, а все процессы, происходящие между этими датами (со второго по предпоследний день периода), искусственно выпадают из рассмотрения, и это обстоятельство никак не учитывается», - пишет он [36, с.13]. И «...даже если финансовое состояние предприятия на отчетные даты является неблагоприятным, это еще не означает, что такое состояние сохранялось в течение всего отчетного периода» [36, с.13].

Обсуждаемая проблема встречала понимание и у руководства Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству, по рекомендации которой «анализ финансового состояния должника должен проводиться на ту дату, на которую он с максимально возможной степенью достоверности будет отражать реальное положение дел должника. Однако не является секретом тот факт, что в ряде случаев к отчетным датам финансовая отчетность «подгоняется» под определенные заданные параметры» [59, с.15].

Кстати, и ученые-юристы полагают, что «проводимый анализ должен охватывать предшествующий (базовый) период финансово-

хозяйственной деятельности должника, достаточный для выработки и обоснования достоверных выводов о текущем финансовом состоянии должника, а также о наиболее вероятных перспективах должника...» [126, с.163]. Между тем выбор подходящего периода времени для суждения о диагнозе поведения предприятия и перспективах его деятельности в динамичной среде не так прост, как может показаться на первый взгляд. Во всяком случае «для получения достоверных оценок параметров среды необходимы данные за 10-30 предыдущих периодов, т.е. для получения статистических данных по итогам месяца необходимы данные за один-три прошлых года» [107, с.14].

• О сопоставимости показателей финансового состояния предприятия за различные календарные периоды

«Коэффициенты, рассматриваемые изолированно, «беспомощны». – убеждены В.В. Ковалев и В.В. Патров. – Только используя их в пространственно-временных сопоставлениях, можно достичь желаемой цели, принять обоснованные управленческие решения» [56, с.355]. На это обстоятельство указывал и Л.А. Бернштейн (L.A. Bernstein) в приведенной выше цитате в отношении уровня прибыли, подверженной год от года циклическим колебаниям. Но на динамику поведения финансовых показателей непосредственное воздействие оказывают национальные и региональные факторы хозяйствования, вследствие чего сравнение величин этих показателей требует приведения их к сопоставимому виду.

Очевидно, есть смысл «очистить» показатели от влияния налоговых нормативов, правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности и подобных им «поправок» в расчет обозреваемых показателей. Инфляция сильно отражается на балансовых отчетах, амортизации, затратах на товарно-материальные запасы, прибыли. «Следовательно, - заключает Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham), - анализ коэффициентов одной компании за определенный период времени либо сравнительный анализ компаний за разные периоды времени должен проводиться тщательно и продуманно» [26, с.259].

О воздействии фактора инфляции на результаты анализа финансового состояния предприятия напоминает и Дж.К. Ван Хорн (J.C. Van Horne). По его мнению, «данные бухгалтерского учета отражают фактические издержки, а значит, год от года искажают картину под влиянием инфляции. Соответственно искажаются и финансовые показатели, особенно показатели рентабельности. Некоторые результаты объясняются действием инфляционных сил и неподвластны контролю изнутри. И то, что на первый взгляд могло показаться значительным изменением рентабельности, при ближайшем рассмотрении оказывается результатом действия инфляционных сил. В

большинстве случаев аналитик должен не только выявить причину искажения, но и сделать соответствующие поправки при оценке финансового состояния фирмы за изучаемый период» [28, с.171-172].

• **О взаимосвязи между коэффициентами и избыточности их набора для финансового анализа**

В экономической литературе аналитики неоднократно подчеркивали присущую финансовым коэффициентам взаимосвязь, что находит выражение в известном дублировании их и чрезмерном многообразии (см. табл. 2 приложения). «Будьте разборчивы в выборе финансовых коэффициентов, - советуют Р. Брейли (R. Brealey) и С. Майерс (S. Myers), - поскольку многие коэффициенты говорят вам об одном и том же» [25, с.755]. В подтверждение они показывают корреляцию между девятью финансовыми коэффициентами.

Вследствие этого А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин обоснованно сетовали на то, что «лишен полноценной системной упорядоченности набор относительных показателей, применяемых для анализа финансового состояния предприятия. Зачастую предлагается избыточное количество показателей. Для точной и полной характеристики финансового состояния предприятия и тенденций его изменения достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно лишь, чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния» [151, с.44-45]. Эту мысль развивает Е.В. Негашев: «Финансовые коэффициенты...зачастую используются в анализе в виде неупорядоченной, бессистемной совокупности. В результате динамика этих показателей рассматривается обособленно. Это может привести к недостаточно верным выводам о финансовом состоянии предприятия, особенно в связи с тем, что из-за новизны ряда относительных показателей интуиция финансистов еще не выработала адекватных оценок тех или иных сочетаний их значений или тенденций изменения. Поэтому весьма актуальной представляется задача комплексного изучения финансовых коэффициентов, решению которой должно помочь **моделирование взаимосвязи различных показателей** (выделено жирным шрифтом Е.В. Негашевым)» [78, с.126]. Поскольку коэффициенты являются производными от ключевых компонентов одной и той же финансовой отчетности, поясняет Э. Хелферт (E. Helfert), «фактически они часто взаимосвязаны и потому их можно рассматривать как систему» [136, с.166].

Констатируя свойство взаимозависимости коэффициентов друг от друга, аналитики конкретизируют их и раскрывают связь между ними. Так, Р.В. Колб (R.W. Kolb) и Р.Дж. Родригес (R.J. Rodriguez) считают важным «...тот факт, что некоторые из этих коэффициентов связаны между собой. Например, мы уже показали со-

отношение между коэффициентами отношения заемных средств к активам и заемных средств к собственному капиталу...» [58, с.331]. На зависимость между коэффициентом задолженности и соотношения заемных и собственных средств указывает Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham) [26, с.248]. С точки зрения А.И. Ковалева и В.П. Привалова, «производными от коэффициента автономии являются такие показатели как коэффициент финансовой зависимости и коэффициент соотношения заемных и собственных средств» [53, с.47]. Этот очевидный факт не ускользнул от внимания А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина [151, с.73].

Таким образом, отмечает А.В. Грачев, «...количество анализируемых коэффициентов должно быть уменьшено, поскольку между ними существует определенное несоответствие, противоречие и дублирование, причем рекомендуемые границы изменения коэффициентов устанавливаются без всякого учета специфики предприятий, а сам механизм их достижения просто отсутствует» [36, с.13-14]. О свойственной им неупорядоченности и избыточности у нас уже шел разговор (при их выборе для целей анализа структуры ресурсов предприятия в параграфе 3.2) и в дальнейшем его продолжим под углом зрения корректности допусков финансовых коэффициентов.

• **О некорректности нормативов ряда финансовых коэффициентов**

Принятые для некоторых финансовых коэффициентов нормативные значения противоречат друг другу в том смысле, что удовлетворение нормативу одного из них заведомо ведет к невозможности соблюдения норматива другого, а то и группы финансовых коэффициентов. Иными словами, складывается ситуация, когда выполнить нормативы для *всех* показателей *одновременно* нельзя, поскольку они установлены без учета друг друга. Формальное доказательство этого парадокса последует позднее и основывается на том очевидном обстоятельстве, что между финансовыми коэффициентами существует математическая зависимость и потому их нормативы тоже взаимосвязаны. Пока же ограничимся иллюстрацией наиболее явной несогласованности между нормативами, которые приводятся в экономической литературе.

Так, в качестве рекомендуемых значений для двух коэффициентов – автономии и финансовой зависимости – В.В. Баранов предлагает величину более 0,5 [14, с.53]. Уместен вопрос: могут ли одновременно эти коэффициенты иметь значение, превышающее 0,5 ? Убедившись в совпадении способов их расчета с нашими (по табл. 3.2, где они обозначены $K_{с.с}$ и $K_{з.с}$ соответственно), видим, что для них выполняется равенство (3.2) и тем самым они дополняют

друг друга до 1,0. Согласно этому свойству приходим к выводу: если один из них более 0,5, то другой всегда будет менее 0,5, но никак не более этой величины. Налицо неточность в задании нормативных значений, а возможно, и вкралась опечатка. Второе вероятнее, поскольку условие $K_{з.с} > 0,5$ обычно приводит к росту займов и финансовой напряженности.

Или другой пример. Нельзя признать корректными и рекомендуемые В.В. Бочаровым значения коэффициентов (в наших обозначениях) задолженности ($K_d = 0,67$), финансирования ($K_f = 1,5$) и финансовой независимости ($K_{с.с} > 0,5$) [24, с.134]. Если первые два коэффициента имеют согласованные между собой нормативы, то каждый из них в отдельности и коэффициент финансовой независимости нет. Действительно, простые выкладки показывают: если $K_f = 1,5$, то $K_{с.с}$ должен не быть более 0,5, а строго соответствовать величине 0,6. Почему ?

По определению коэффициент финансирования вычисляется отношением собственных средств ($C_{с.с}$) предприятия к заемным ($C_{з.с}$), т.е. $K_f = \frac{C_{с.с}}{C_{з.с}}$ (см. табл. 3.2). Приравнивая эту дробь предлагаемому нормативу 1,5 и учитывая свойство (3.2), находим $C_{с.с} = 0,6C_u$, где C_u – стоимость имущества (валюта баланса) предприятия. Подставляя последнее выражение в формулу для расчета коэффициента финансовой независимости (автономии) $K_{с.с} = \frac{C_{с.с}}{C_u}$, получим, что в этом случае $K_{с.с} = 0,6$. Аналогичным способом читатель может выявить несогласованность нормативов $K_d = 0,67$ и $K_{с.с} > 0,5$.

Далее. Ошибку (или опечатку ?) не избежали В.Г. Артеменко и М.В. Беллендир, описывая коэффициент соотношения заемных и собственных средств и вычисляя его как отношение суммы долгосрочных пассивов и собственного капитала к величине последнего [9, с.39]. Ясно, что подобная дробь, у которой значение числителя не может быть меньше знаменателя, уже по определению равна или больше 1,0, тогда как авторы вводят для этого показателя норму менее 1,0 [9, с.40].

Такого рода «нестыковки» в нормативной базе коэффициентов привносят погрешность и в результаты анализа деятельности предприятия. Поэтому появляется потребность снять присущую нормативам противоречивость, раскрывая характер связи между коэффициентами и проверяя согласованность рекомендуемых значений.

- **Об информационно-аналитической неполноте исходных данных для заключения о финансовом состоянии предприятия**

Проблема достаточности объема информации для компетентной оценки финансового состояния предприятия довольно сложна и требует обстоятельного рассмотрения, ввиду чего здесь лишь тезисом изложим свою точку зрения. Информационно-аналитическая неполнота проявляет себя не только в дефиците объема сведений о финансовом поведении предприятия и их точности, но и в отсутствии выверенных допусков коэффициентов. В итоге страдает качество диагностики устойчивости предприятия: ее выводы поверхностны, противоречивы и потому подвергаются сомнению.

Примечательно, что информационную ограниченность баланса предприятия для заключения об устойчивости предприятия признавало и Федеральное управление России по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий, сообщая о том, что «...информация, содержащаяся в балансах и формах, прилагаемых к нему, не позволяет сделать исчерпывающие выводы о характере и устойчивости финансовой, а также хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия; на ее основе не всегда можно выявить и исследовать отраслевые особенности рассматриваемого предприятия» [84, с.154]. Ситуация становится запутанной и потому, что данные бухгалтерского учета и финансового менеджмента «...вряд ли могут быть использованы в полном объеме для объективной оценки финансового состояния в силу множества причин: от элементарной недоступности, особенно при так называемых «криминальных» банкротствах (когда отчетные документы попросту уничтожаются или «тщательно» скрываются) и при банкротстве отсутствующих должников до невозможности его интерпретации в короткие сроки в виду отсутствия общепринятых стандартов управленческого учета» [59, с.16].

Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предписывает арбитражному управляющему проведение анализа финансового состояния должника, а также его финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности (статья 24), но не указывает на конкретный информационный источник такого анализа, отсылая временного управляющего к результатам инвентаризации имущества должника при их наличии и документам, удостоверяющим государственную регистрацию прав собственности (статья 70). В комментарии к закону М.В. Телюкина по традиции дополняет этот перечень бухгалтерской документацией, не раскрывая и в общих чертах проблематику ее анализа [118, с.187].

Предыдущий закон о несостоятельности (1998 г.) содержал аналогичную норму, обязывая арбитражного управляющего анализировать финансовое состояние должника (статья 20), но при этом не адресовал к какому-либо массиву исходной информации. Вместе с тем кроме бухгалтерских подлежат анализу и «...документы статистической отчетности, финансовые документы, документы и информация, характеризующие местоположение должника и его производственно-технологическую и социальную инфраструктуру, его место на соответствующих товарных рынках, положение основных конкурентов должника и т.д.», о чем пишут авторы комментария к закону (руководитель авторского коллектива В.В. Витрянский) [126, с.163].

Однако с введением мониторинга финансового состояния и учета неплатежеспособности крупных, экономически или социально значимых организаций распоряжением Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению от 28.06.1999 г. № 17-р был установлен необходимый для этого состав документов ежеквартальной и годовой отчетности [94, с.347]. Более широкий перечень форм годовой отчетности включал бухгалтерский баланс и приложение к нему, отчеты о прибылях и убытках, движении капитала и денежных средств, сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и пояснительную записку. Но весьма емкая информация далеко не в полном объеме использовалась на практике при проведении мониторинга финансового состояния организаций.

Наряду с этим с позиций публичности и прозрачности финансового руководства предприятий Межведомственная балансовая комиссия предлагала в свое время ввести особую форму бухгалтерской отчетности либо существенно дополнить форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках», переименовав ее в «Отчет о финансовых результатах» [82]. Подобная модернизация, по мнению комиссии, должна раскрыть динамику собственного оборотного капитала, масштаба бизнеса, денежной компоненты в выручке, производительности труда работающих, объема текущих обязательств, сроков расчетов за отгруженную продукцию, уровень оплаты труда и задолженность по ней и уровень исполнения фискальных обязанностей по видам бюджетов и по внебюджетным фондам. В дополнение для профилактики воспроизводства негативных явлений комиссия считала необходимым ввести ряд новых документов официальной бухгалтерской отчетности, среди которых план поступления и распределения денежных средств, снижения издержек производства, капитальных вложений и развития производственной базы и др.

Что же касается допусков финансовых коэффициентов, о которых шла речь выше и будет идти дальше, то они не раз становились объектом жестких оценок, исходивших не только от экономистов, но и юристов. Цитированные уже авторы комментария к закону о банкротстве подчеркивают, что не считают возможным применение регламентированных постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 системы критериев в качестве инструментария диагностики признаков неплатежеспособности, критикуемой учеными-юристами, экономистами и специалистами-практиками [126, с.162].

Нельзя обойти вниманием и тот факт, что действительная информация о финансовом положении предприятия часто недоступна для анализа, что оставляет ощущение искусственности и натянутости оцениваемого состояния предприятия. Преднамеренное искажение исходной информации перечеркивает возможность получения достоверных результатов анализа устойчивости предприятия и принятия адекватных решений.

• О противоречии между непрерывной шкалой значений финансовых коэффициентов и дискретной классификацией состояний предприятия

Смысл этого противоречия заключается в том, что величины финансовых коэффициентов варьируют в непрерывном интервале (нередко в диапазоне от 0,0 до 1,0), тогда как резюме о деятельности предприятия часто выносится по дискретному принципу «или-или». Тем самым в результате малого и постепенного смещения величины коэффициента, например, на 0,05 (с 0,48 до 0,53) состоянию предприятия «навязывается» не плавное, а мгновенное, «перепрыгивание» из одного класса в другой (в частности, из «неустойчивого» в «устойчивое»). Понятно, что такой скачкообразный переход из одного класса в другой на фоне непрерывного изменения величины финансового коэффициента выглядит мало правдоподобным. Более естественным было бы соотнесение величины коэффициента со сплошной мерой, когда можно говорить *о какой-то* (от нулевой до единичной) степени принадлежности предприятия к классу «неустойчивого», и *о какой-то* (также от нулевой до единичной) степени «устойчивого».

Математически данное противоречие можно снять аппаратом теории нечетких множеств, с помощью которого формализуется «размытость» границ между классами, а стало быть плавный и постепенный переход объекта из одного из них в другой. Такой подход демонстрирует, в частности, И.Я. Лукасевич, предлагая моделировать анализ финансового положения предприятия с использованием градаций «отличное», «хорошее», «удовлетворительное», «неудов-

летворительное», границы между которыми расплывчаты [69, с.51].

• **О необходимости и сложности обобщения частных показателей для создания целостной картины финансового положения предприятия**

Не подлежит сомнению, что полная картина финансового состояния предприятия вырисовывается с помощью синтеза фрагментарных оценок, благодаря чему удастся увидеть всю многомерную структуру ресурсов предприятия. Подытоживая обсуждение коэффициентов, Р.В. Колб (R.W. Kolb) и Р.Дж. Родригес (R.J. Rodriguez) пишут: «Мораль всего этого состоит в том, что коэффициенты следует рассматривать как часть целого, а не изолированно» [58, с.333].

Вместе с тем ситуация приобретает неоднозначность, если по результатам анализа одни показатели оказываются «хорошими», а другие «плохими». В этом случае, признает Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham), довольно трудно подытожить финансовое состояние, располагая только двумя оценками: «сильная» или «слабая» компания [26, с.260]. Решение этой проблемы он видит в оценке чистого эффекта от использования некоторых коэффициентов на основе применения дискриминантного анализа и классификации компаний по вероятности возникновения финансовых затруднений.

Резюмируем обсуждение проблем применения финансовых коэффициентов и регламентации их нормативов.

***Вывод.** Как и любым измерителям, финансовым коэффициентам свойственна системность и своя область применения, которую следует хорошо представлять. Не абсолютизируя их роль в анализе поведения предприятий, они полезны тем, что дают срез их состояния и вполне уместны при исследовании динамики деятельности предприятий и сравнении с аналогичными показателями подобных предприятий.*

«Анализ коэффициентов, проведенный механически и непродуманно, просто опасен, - предостерегает Ю.Ф. Бригхэм (E.F. Brigham), - однако при условии его разумного и вдумчивого применения он способен дать глубокое понимание деятельности компании» [26, с.260]. Такой подход не умаляет индикативного значения и нормативов финансовых показателей, методологически обоснованных и дифференцированных по отраслям экономики, типу производства и другим параметрам предприятий.

Но достаточно ли обоснованы и корректны приводимые в литературе нормативы (нормальные, допустимые, оптимальные или пороговые значения) финансовых показателей? Как увидит читатель, увы, нет.

4.2. Корректность нормативов официальных критериев платежеспособности предприятия

Сложившаяся в нашей экономике практика признания предприятия банкротом продолжает вызывать дискуссии и побуждает вернуться к обоснованию признаков несостоятельности предприятий. Речь, в частности, идет об аргументации критериев неплатежеспособности предприятия, которые позволяют судить о его финансовом состоянии и в юридическом отношении служат индикаторами несостоятельности предприятия. В силу этого появляется необходимость рассмотреть официально установленные ныне признаки неплатежеспособности, анализируя их с позиций избыточности и согласованности [143].

Известно, что постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» [80] вводит критерии для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий. Согласно упомянутого постановления структура баланса оценивается как неудовлетворительная при выполнении одного из двух граничных условий: коэффициент текущей ликвидности (в принятых у нас обозначениях) $K_{т.л}$ менее 2,0 или коэффициент обеспеченности собственными средствами $K_{о.о.с}$ менее 0,1. Тем самым, если величина хотя бы одного из коэффициентов $K_{т.л}$ или $K_{о.о.с}$ меньше своего порогового значения (2,0 или 0,1 соответственно), появляются правовые основания для признания предприятия неплатежеспособным.

О чем свидетельствует официальная статистика. Приводимые официальной статистикой данные по российской индустрии говорят об изменении величин коэффициентов $K_{т.л}$ и $K_{о.о.с}$ в широком диапазоне. Достаточно сказать, что в промышленности в период с 1993 г. по 2002 г. значения коэффициента $K_{т.л}$ изменялись (в процентах) в интервале от 85,2% (1998 г.) до 130,1% (1993 г.), а коэффициента $K_{о.о.с}$ от – 22,3% (1998 г.) до 15,5% (1995 г.). Понятно, что отрицательная величина $K_{о.о.с}$ сообщает о дефиците собственных оборотных средств у промышленных предприятий и финансировании их производственной деятельности заемными средствами. При этом с 1999 г. по 2002 г. наблюдается тенденция роста величины коэффициента $K_{т.л}$ (с 96,0% до 110,0%), тогда как значения $K_{о.о.с}$ колебались то в одну, то другую сторону [99, с.580].

Продолжим начатое в главе 3 обсуждение проблемы информационно-аналитической неполноты и противоречивости финансовых показателей диагностики устойчивости предприятия. В самом деле, логично ожидать, что в ходе диагностического исследования анализу будет подвергнут набор лишенных избыточности показателей баланса. Иначе пострадает качество проводимого анализа: среди показателей будут дублирующие, измерение которых не добавит полезных сведений, но потребует дополнительных затрат. Кроме того, не исключено, что применение избыточных показателей приведет к противоречивому толкованию их величины. Ведь оценивание таких показателей относительно их пороговых значений может дать различное заключение о платежеспособности предприятия, что внесет двусмысленность в окончательный результат анализа.

Во избежание этого диагностику предваряет проверка выполнения требований необходимости и достаточности измеряемых коэффициентов: с одной стороны, набор этих коэффициентов должен быть информационно емким, с другой – по возможности малочисленным, компактным, что облегчает их оценку и анализ. Удовлетворение этих условий достигается с помощью процедуры параметризации, сочетающей формальные и неформальные методы исследования. В процессе ее проведения математические приемы изучения динамики коэффициентов обогащаются знаниями и опытом аналитика, наблюдающего за кризисным развитием предприятия.

С этих позиций уместно проверить, отвечают ли коэффициенты $K_{т.л}$ и $K_{о.о.с}$ условиям необходимости и достаточности. В противном случае применение обоих коэффициентов на практике может выявить их избыточность и противоречивость.

Очевидно, наряду с другими финансовыми показателями эти коэффициенты могут быть взаимосвязаны и тем самым стать равноценными в информационном отношении. Если это так, то без ущерба для достоверности анализа один из коэффициентов - $K_{т.л}$ или $K_{о.о.с}$ - может быть опущен. При этом необходимо убедиться в том, что данные коэффициенты согласованы по граничным условиям, и тогда отказ от избыточного коэффициента не скажется на полноте оценки платежеспособности предприятия.

Приступая к анализу коэффициентов $K_{т.л}$ и $K_{о.о.с}$ и зависимости между ними, резонно поставить перед собой задачу найти ответ на следующие вопросы.

Существует ли какое-либо аналитическое соотношение между этими коэффициентами? Иными словами, связаны ли они друг с другом формальным образом (равенством, неравенством) и можно

ли в этом случае обойтись лишь одним коэффициентом ? Предлагаемый ниже анализ отвечает на этот вопрос положительно.

Тогда естественным образом возникает второй вопрос. Взаимовязаны ли между собой граничные условия $K_{т.л} < 2,0$ и $K_{о.о.с} < 0,1$, т.е. ведет ли выполнение граничного условия одним из коэффициентов к *обязательному* соблюдению граничного условия вторым коэффициентом ? Приводимые выкладки дают на этот раз отрицательный ответ: граничные условия коэффициентов не гарантируют выполнения друг друга. Например, некоторые значения коэффициента $K_{т.л}$, удовлетворяющие ограничению $K_{т.л} < 2,0$, могут иметь место и при $K_{о.о.с} < 0,1$, и при $K_{о.о.с} > 0,1$.

Таким образом, корректность критериев $K_{т.л}$ и $K_{о.о.с}$ оказывается под сомнением, поскольку, несмотря на существующее между ними закономерное соотношение, они имеют рассогласование по граничным условиям. Это обстоятельство необходимо учитывать при оценке платежных возможностей предприятия, поскольку невыполнение граничного условия (при $K_{т.л} < 2,0$ или $K_{о.о.с} < 0,1$), как уже отмечалось, относит его к разряду неплатежеспособных.

Докажем теперь эти утверждения, для чего воспользуемся найденными ранее формулами расчета коэффициентов. Прежде всего обратимся вновь к балансовому равенству (3.1) и заметим, что стоимость заемных средств $C_{з.с}$ складывается из краткосрочных $C_{з.с.к}$ и долгосрочных $C_{з.с.д}$ обязательств предприятия, т.е. $C_{з.с} = C_{з.с.к} + C_{з.с.д}$. С учетом этой суммы выражение (3.1) запишем в виде

$$C_{в.с} + C_{о.с} = C_{с.с} + C_{з.с.к} + C_{з.с.д}.$$

Вслед за этим перегруппируем слагаемые и разделим каждое из них на величину стоимости оборотных средств $C_{о.с}$ (поскольку $C_{о.с} \neq 0$):

$$\frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{о.с}} = \frac{C_{о.с}}{C_{о.с}} - \frac{C_{з.с.к}}{C_{о.с}} - \frac{C_{з.с.д}}{C_{о.с}}. \quad (4.1)$$

Замечая, что дробь $(C_{с.с} - C_{в.с})/C_{о.с}$ в левой части выражения есть величина $K_{о.о.с}$ (табл. 3.2), а дробь $C_{з.с.к}/C_{о.с}$ в правой части равенства - согласно (3.7) величина $K_{т.л}^{-1}$, оконча-

тельно найдем искомое соотношение между этими коэффициентами $K_{o.o.c}$ и $K_{т.л}$.

$$K_{o.o.c} = 1 - K_{т.л}^{-1} - \frac{C_{з.с.д}}{C_{o.c}}. \quad (4.2)$$

В отсутствие вычитаемого $C_{з.с.д}/C_{o.c}$ (весьма часто так и обстоит в действительности, когда долгосрочные займы нулевые или $C_{з.с.д} \approx 0$) выражение принимает вид неравенства

$$K_{o.o.c} \leq 1 - K_{т.л}^{-1}. \quad (4.3)$$

Для наглядной иллюстрации этой зависимости между коэффициентами ниже (рис. 4.1) приводится фрагмент графика функции $K_{o.o.c} = 1 - K_{т.л}^{-1}$ в интервале $0,5 \leq K_{т.л} \leq 5,0$.

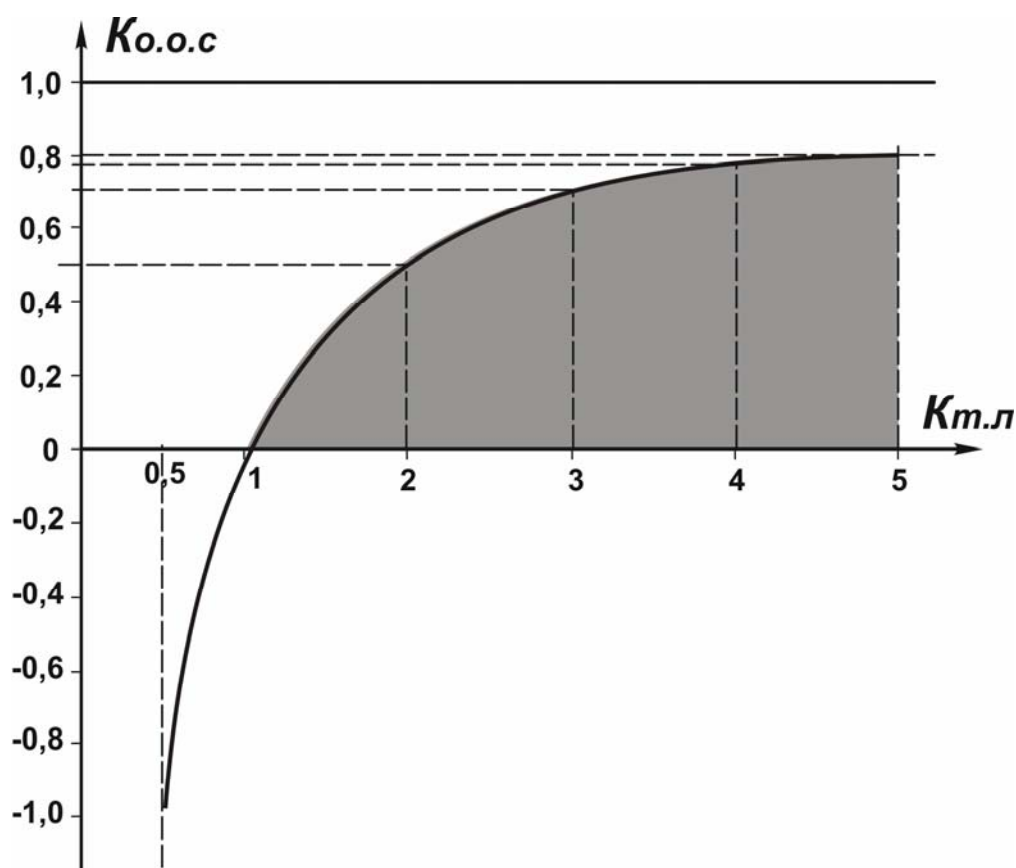


Рис. 4.1. График зависимости коэффициента обеспеченности собственными средствами $K_{o.o.c}$ от коэффициента текущей ликвидности $K_{т.л}$

Полученное выражение и график позволяют сделать ряд примечательных выводов относительно поведения коэффициентов $K_{o.o.c}$ и $K_{т.л}$ и изменения их значений.

Выводы:

- график зависимости $K_{o.o.c}$ от $K_{т.л}$ (рис. 4.1) представляет собой гиперболу и своим видом выражает монотонную функцию. При этом строго возрастающая функция $K_{o.o.c}$ имеет верхний предел: при $K_{т.л} \rightarrow \infty$ максимум $K_{o.o.c}$ стремится к 1,0,

- удовлетворяющие неравенству (4.3) точки значений $K_{o.o.c}$ находятся на линии кривой и ниже ее. Отсюда можно сделать вывод об **условно однонаправленном** изменении значений коэффициентов, поскольку выражение (4.3) задает лишь верхнюю границу величины $K_{o.o.c}$. Поэтому с увеличением значения $K_{т.л}$ растет только максимальный предел величины $K_{o.o.c}$, а с уменьшением $K_{т.л}$ аналогично снижается лишь верхний предел $K_{o.o.c}$. Поэтому в первом случае величина $K_{o.o.c}$ не обязательно увеличивается вслед за ростом $K_{т.л}$, во втором – не всегда уменьшается при убывании $K_{т.л}$.

Подобная неоднозначность поведения коэффициента $K_{o.o.c}$ вполне понятна, принимая во внимание, что по равенству (4.2) его величина определяется и вычитаемым $S_{з.с.д}/S_{o.c}$. Остановимся лишь на частном случае (рассмотрение с общих позиций требует специального разбора и скрупулезного анализа отдельного и совместного влияния всех переменных), когда стоимость оборотных средств $S_{o.c}$ остается постоянной, а меняются лишь величины краткосрочных $S_{з.с.к}$ и долгосрочных $S_{з.с.д}$ заемных средств.

Очевидно, когда такая динамика имеет однонаправленный характер (обе величины $S_{з.с.к}$ и $S_{з.с.д}$ повышаются или снижаются), в соответствии с (4.1) изменение коэффициентов $K_{o.o.c}$ и $K_{т.л}$ также протекает согласованно: они оба уменьшаются с ростом $S_{з.с.к}$ и $S_{з.с.д}$ или увеличиваются с убыванием $S_{з.с.к}$ и $S_{з.с.д}$.

Однако ситуация может стать иной, если динамика $S_{з.с.к}$ и $S_{з.с.д}$ носит противоположный характер, т.е. одна из них повышается, а другая снижается. В этом случае превалирующее изменение в составе заемных средств и определит положительный или отрицательный сдвиг коэффициента $K_{o.o.c}$. Действительно, если происходит уменьшение краткосрочных пассивов на величину $\Delta S_{з.с.к}$ (и

потому при постоянной $C_{o.c}$ значение $K_{т.л}$ растет) одновременно с наращиванием на $\Delta C_{з.с.д}$ долгосрочных пассивов и при этом по модулю $|\Delta C_{з.с.к}| < \Delta C_{з.с.д}$, значение коэффициента $K_{o.o.c}$ (4.1) будет убывать в отличие от роста $K_{т.л}$. Подобное рассогласование в изменении коэффициентов $K_{т.л}$ и $K_{o.o.c}$ может иметь место и при обратной динамике величин $C_{з.с.к}$ и $C_{з.с.д}$ (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Динамика коэффициентов $K_{т.л}$ и $K_{o.o.c}$ в зависимости от характера изменения краткосрочных $C_{з.с.к}$ и долгосрочных $C_{з.с.д}$ заемных средств (при $C_{o.c} = \text{const}$)

Коэффициенты $K_{т.л}$ и $K_{o.o.c}$	Изменение краткосрочных $C_{з.с.к}$ и долгосрочных $C_{з.с.д}$ заемных средств			
	Уменьшается $C_{з.с.к}$ и увеличивается $C_{з.с.д}$		Увеличивается $C_{з.с.к}$ и уменьшается $C_{з.с.д}$	
	$ \Delta C_{з.с.к} < \Delta C_{з.с.д}$	$ \Delta C_{з.с.к} > \Delta C_{з.с.д}$	$\Delta C_{з.с.к} < \Delta C_{з.с.д} $	$\Delta C_{з.с.к} > \Delta C_{з.с.д} $
Величина коэффициента $K_{т.л}$	Повышается	Повышается	Снижается	Снижается
Величина коэффициента $K_{o.o.c}$	Снижается	Повышается	Повышается	Снижается

Вместе с тем в том случае, когда эти величины варьируют в разных направлениях, но их отклонения по модулю совпадают ($|\Delta C_{з.с.к}| = |\Delta C_{з.с.д}|$) и в силу этого наступает их взаимокompенсация, значение коэффициента $K_{o.o.c}$ (4.1) остается постоянным, несмотря на изменение $K_{т.л}$.

Выводы:

- в зависимости от величины $K_{т.л}$ коэффициент $K_{o.o.c}$ может принимать не только положительное, но и отрицательное значение. Обычно достаточным для этого является $K_{т.л} = 1,0$, при которой кривая графика пересекает ось абсцисс и затем опускается в минусовую область (см. рис. 4.1),

• значение $K_{o.o.c}$ при определенных условиях меняется в ином направлении, нежели величина $K_{т.л.}$. Однако диапазон разброса значений $K_{o.o.c}$ и $K_{т.л.}$ ограничен рамками неравенства (4.3), и в этом смысле между ними существует упорядоченность,

• в каждом конкретном случае величина коэффициента $K_{o.o.c}$ имеет верхний предел, и этот максимум определяется значением $K_{т.л.}$. В частности, при $K_{т.л.} < 1,0$ верхняя граница коэффициента $K_{o.o.c}$ становится отрицательной, в связи с чем на интервале $0 < K_{т.л.} < 1,0$ величина $K_{o.o.c}$ также приобретает отрицательный знак. Вследствие этого, исходя из определения коэффициента $K_{o.o.c}$ (табл. 3.2), можно заключить, что займы не только превышают стоимость собственных средств, но и частично размещаются во внеоборотных активах предприятия,

• при критическом значении коэффициента обеспеченности собственными средствами $K_{o.o.c} < 0,1$, когда по положению указанного выше постановления Правительства РФ возникает основание для признания предприятия неплатежеспособным, по неравенству (4.3) величина коэффициента текущей ликвидности $K_{т.л.} < (1:0,9) \approx 1,1$. По полученному значению этого коэффициента анализируемое предприятие **тем более** подпадает под признак неплатежеспособности: ведь его значение $K_{т.л.} \approx 1,1$ почти вдвое меньше регламентированного упомянутым постановлением уровня 2,0,

• при такой величине коэффициента $K_{т.л.} < 2,0$ в соответствии с неравенством (4.3) нижняя граница критерия $K_{o.o.c}$ меньше 0,5. Это говорит о том, что величина $K_{o.o.c}$ в данном случае может быть как меньше 0,1, так и больше 0,1. Причем, если величина $K_{o.o.c}$ находится в интервале $0,1 \leq K_{o.o.c} < 0,5$, то подобное «платежеспособное» значение критерия $K_{o.o.c}$ идет вразрез с «неплатежеспособным» значением критерия $K_{т.л.} < 2,0$.

Таким образом, при одной структуре баланса оба критерия $K_{т.л.}$ и $K_{o.o.c}$ сигнализируют об утрате платежеспособности предприятия, при другой структуре - лишь критерий $K_{т.л.}$. При этом, напомним, достаточно критического значения одного из них для официального признания предприятия неплатежеспособным.

На основании этих выводов можно сделать общее заключение о том, что по формальным соображениям критерий текущей ликвид-

ности $K_{т.л}$ является более жестким, нежели критерий обеспеченности собственными средствами $K_{о.о.с}$. Поэтому последний может быть исключен из состава критериев неплатежеспособности предприятий, поскольку он целиком «перекрывается» коэффициентом $K_{т.л}$ и с этих позиций является излишним.

Это утверждение становится еще очевиднее в частном (но, как отмечено выше, распространенном) случае, когда в активе предприятия отсутствуют долгосрочные заемные средства $C_{з.с.д}$. Тогда ввиду того, что в выражении (4.2) величина $C_{з.с.д} = 0$, соотношение (4.3) приобретает вид строгого равенства

$$K_{о.о.с} = 1 - K_{т.л}^{-1} . \quad (4.4)$$

Тем самым между коэффициентами устанавливается однозначное соответствие и по величине одного из них можно определить величину другого. В таком случае и по давню можно обойтись только одним из коэффициентов $K_{о.о.с}$ или $K_{т.л}$. Однако второй все же предпочтительнее, поскольку сохраняют силу наши выводы.

При этом лишь сильнее бросается в глаза противоречивость значений коэффициентов: при однозначном соответствии между $K_{о.о.с}$ и $K_{т.л}$ их пороговые значения не согласуются друг с другом. При принятой по нормативу пороговой величине $K_{т.л} = 2,0$ рассчитанная по формуле (4.4) величина коэффициента $K_{о.о.с} = 0,5$ в 5 (!) раз выше его порогового значения 0,1.

Заметим, что отечественные аналитики склонны к аналогичному заключению. Так, М.Н. Крейнина подробно рассмотрела зависимость между коэффициентами текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами и вывела зависимость (4.4) [61, с.57]. На этом основании она полагает, что «...сочетание двух критических уровней коэффициентов оказывается невыполненным» [61, с.58] и, стало быть, «...если предприятие поставило себе задачу обеспечить коэффициент текущей ликвидности на уровне 2,0 и выше, можно не следить за динамикой коэффициента обеспеченности собственными средствами. Он автоматически будет значительно выше своего критического уровня» [61, с.58].

В.Г. Артеменко и М.В. Беллендир также отмечают взаимосвязь между коэффициентом обеспеченности собственными средствами и коэффициентом текущей ликвидности (4.4), ввиду чего первый «...не отражает никакого нового качества баланса предприятия, кроме той

же текущей ликвидности» [9, с.111]. Подобную же точку зрения высказывают Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова [105, с.379].

Между тем доказательство избыточности коэффициента $K_{o.o.c}$ с формальных позиций должно быть подкреплено осмыслением ее в финансовом аспекте. В этом отношении сформулированное выше резюме находит подтверждение в ходе анализа финансового состояния ряда промышленных предприятий Иркутской области.

О чем свидетельствует мониторинг. Наблюдение динамики показателей платежеспособности ряда региональных промышленных предприятий зафиксировало широкую амплитуду изменения коэффициентов $K_{т.л}$ и $K_{o.o.c}$. Но если значения $K_{o.o.c}$ часто достигали порогового уровня 0,1 и даже превышали его, то величина $K_{т.л}$ практически всегда оставалась ниже отметки 2,0.

Например, у ОАО «Ангарскцемент» значения коэффициента $K_{o.o.c}$ находились в диапазоне от 0,03 до 0,50, тогда как $K_{т.л}$ в пределах от 1,03 до 1,99. При этом кривая изменения $K_{o.o.c}$ повторяла вид траектории $K_{т.л}$, и значения первого коэффициента совпадали с вычисленными по формуле (4.4). Судя по величинам $K_{o.o.c}$, ОАО «Ангарскцемент» преодолело деформацию структуры баланса и пороговый рубеж 0,1, восстановив тем самым свою платежеспособность. Значения же критерия $K_{т.л}$ говорят об обратном – предприятию не удалось нормализовать пропорции баланса, и оно должно быть признано неплатежеспособным, поскольку значения его $K_{т.л} < 2,0$.

Похожее финансовое положение складывалось и у ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» с тем отличием, что размах варьирования величины его коэффициентов $K_{o.o.c}$ (от 0,03 до 0,25) и $K_{т.л}$ (от 1,03 до 1,34) был несколько меньше. Демонстрируя на практике равенство (4.4), точки траектории $K_{o.o.c}$ при этом обычно лежали выше отметки 0,1, $K_{т.л}$ – ниже порогового уровня 2,0. Налицо то же противоречие, что и у первого предприятия: по критерию $K_{o.o.c}$ оно оставалось платежеспособным, по критерию $K_{т.л}$ – нет.

Иную картину представляла собой динамика финансовых показателей ОАО «Востсибэлемент». Характер изменения кривых его коэффициентов $K_{o.o.c}$ (снижение с 0,14 до – 0,01 и затем повыше-

ние до 0,17) и $K_{т.л}$ (уменьшение с 1,16 до 0,77) с течением времени становился различным. И если отдельные значения $K_{о.о.с}$ превышали пороговый уровень 0,1, то монотонно убывающая величина коэффициента $K_{т.л}$ свидетельствовала о хронической неплатежеспособности предприятия.

Вывод. Результаты проведенного выше анализа обнаруживают расхождение решений относительно признания предприятия неплатежеспособным при том, что выражение (4.3) задает соотношение между коэффициентами $K_{о.о.с}$ и $K_{т.л}$, и благодаря этому им свойственна согласованность принимаемых численных значений. С учетом данного обстоятельства коэффициент $K_{о.о.с}$ становится избыточным, а пороговые значения $K_{о.о.с}$ и $K_{т.л}$ (величины 0,1 и 2,0 соответственно) следует признать некорректными.

О чем свидетельствует официальная статистика. Сведения Госкомстата РФ о величине коэффициентов $K_{о.о.с}$ и $K_{т.л}$ промышленных предприятий страны также дают основание для подобного вывода. В 1993 г. их значения (в процентах) составляли 12,8% и 130,1% соответственно, т.е. величина коэффициента $K_{о.о.с}$ была больше своего порогового значения 10%, а коэффициента $K_{т.л}$ менее его порогового значения 200%. Аналогичная ситуация была и в 1995 г., когда величины $K_{о.о.с} = 15,5\%$, а $K_{т.л} = 114,3\%$, вследствие чего имели рассогласованные с точки зрения пороговых уровней значения. Вместе с тем в последующие годы величины этих коэффициентов принимали согласованные значения, например, в 1997 г. ($K_{о.о.с} = -12,1\%$, $K_{т.л} = 89,2\%$), в 1998 г. ($K_{о.о.с} = -22,3\%$, $K_{т.л} = 85,2\%$), т.е. и тот, и другой коэффициент были меньше своих пороговых уровней [99, с.580].

В целом для годовых показателей $K_{о.о.с}$ и $K_{т.л}$ характерна большая амплитуда изменения, из чего можно сделать вывод о высоком темпе изменения их и отражаемой ими структуры ресурсов. Вместе с сильным «креном» в пассиве предприятий в сторону заемных средств такие резкие сдвиги в составе ресурсов сообщают о неустойчивой деятельности предприятий отечественной промышленности.

Подытоживая, следует подчеркнуть, что состоявшееся обсуждение избыточности и противоречивости допусков критериев неплатежеспособности служит лишь введением к решению проблемы их обоснованности и корректности. Задача же в данном случае – акцентировать внимание читателя на необходимости *взаимоувязывания* пороговых значений критериев, что может быть достигнуто посредством их анализа с учетом существующей между ними связи. Для этого требуется формализация и исследование динамических свойств устойчивости предприятия в условиях различной подвижности внутренних и внешних факторов хозяйствования. Причем, есть смысл проверить корректность не только критериев неплатежеспособности предприятия, а допусков всех применяемых в диагностике показателей, что вытекает из предлагаемого читателю анализа нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия.

4.3. Анализ нормативов системы показателей финансовой устойчивости предприятия

Достижение и поддержание устойчивого функционирования предприятия опирается на мониторинг его производственно-финансовой деятельности. Отслеживание ее индикаторов имеет целью наблюдение динамики располагаемых ресурсов и упреждение негативной тенденции изменения их структуры. Для оценивания этого процесса аналитики предлагают для ряда финансовых показателей нормативный диапазон их значений (см. табл. 2 приложения), выход за пределы которого сигнализирует о нарушении пропорций в ресурсообеспечении предприятия и угрозе его устойчивости.

Мониторинг крупных промышленных предприятий Иркутской области выявил двусмысленность в толковании значений показателей финансовой устойчивости и побудил обратиться к анализу их нормативов. Актуальность этой работе придает и то обстоятельство, что некоторые из этих показателей указывают на степень платежеспособности предприятий в юридическом отношении. Вот почему результаты определения пороговых (минимального, максимального) значений показателя, фиксирующих границы его норматива, имеют как методологическое, так и практическое приложение.

Выше уже отмечалось, что необходимой предпосылкой достоверности нормативных значений показателей является учет их взаимосвязи, выражающей целостность производственно-финансовой деятельности предприятия. В противном случае показателям могут быть присвоены некорректные пороговые значения, что может при-

вести к рассогласованию нормативных интервалов [146].

Это «каверзное» системное свойство коэффициентов часто упускают из виду авторы публикаций по финансовому анализу предприятий, давая рекомендацию относительно предпочтительных значений для тех или иных коэффициентов. Пренебрежение взаимозависимостью между ними, как будет видно из дальнейшего обсуждения, оборачивается противоречивыми нормативными диапазонами коэффициентов. Использование таких интервалов на практике может дезориентировать аналитиков, способно создать превратное впечатление о финансовой сбалансированности предприятия при отсутствии таковой в действительности, либо, наоборот, вызвать тревогу по поводу ее, тогда как сложившиеся пропорции в финансах предприятия могут еще не представлять опасности для устойчивости предприятия.

Во избежание рассогласованности нормативных диапазонов коэффициентов проанализируем структуру бухгалтерского баланса предприятия и вытекающую из нее связь коэффициентов друг с другом. Для формализации зависимости между ними воспользуемся уже введенными в главе 3 обозначениями стоимости средств: имущества предприятия в целом - $C_{и}$, в том числе внеоборотных - $C_{в.с}$ и оборотных средств - $C_{о.с}$, собственных - $C_{с.с}$ и заемных средств - $C_{з.с}$. Причем, как и прежде, заемные средства складываются из краткосрочных $C_{з.с.к}$ и долгосрочных $C_{з.с.д}$ пассивов, но последние ныне, за редким исключением, имеют мизерную долю в имуществе предприятия или отсутствуют совсем и тем самым в (3.9) величина $K_{к.з} \approx 1,0$, что примем во внимание при оперировании величиной $C_{з.с}$.

Структурную динамику баланса будем оценивать с помощью общепринятых коэффициентов, измеряющих долю этих средств в стоимости имущества предприятия, либо соотношение их между собой (табл. 3.2). Раскрывая пропорции между разделами баланса предприятия, эти коэффициенты играют роль индикаторов его финансовой устойчивости и нередко сопровождаются указанием нормативов. В частности, в публикациях по финансовому анализу можно встретить советы по допустимой или оптимальной величине коэффициентов $K_{с.с}$, $K_{о.с}$, $K_{м.о.с}$ (см. табл. 2 приложения). Известно также, что коэффициенты $K_{т.л}$ и $K_{о.о.с}$ служат критериями удовлетворительности структуры баланса, и при $K_{т.л} < 2,0$ или $K_{о.о.с} < 0,1$ появляются основания для признания предприятия неплатежеспособным.

Проиллюстрируем анализ численным примером, для чего воспользуемся информацией о разделах баланса предприятия и рассчитанными на его основе финансовыми коэффициентами за два года (см. табл. 4.2).

Изменение значений коэффициентов предприятия свидетельствует о прогрессивной динамике в структуре имущества предприятия. Причем, если коэффициенты $K_{в.с}$ и $K_{о.с}$ не отличаются высокой подвижностью, то об остальных коэффициентах этого не скажешь. В течение предыдущего года $K_{с.с}$ увеличился в 1,5 раза, а $K_{т.л}$, $K_{м.о.с}$ и $K_{о.о.с}$ - более, чем в 2,3 и 4 раза соответственно. На протяжении отчетного года значения $K_{т.л}$ и $K_{о.о.с}$ продолжали и дальше заметный рост на фоне малых сдвигов в величине коэффициентов $K_{в.с}$ и $K_{с.с}$ и постоянства $K_{м.о.с}$. Несмотря на такую неравномерность изменения значений коэффициентов, они рассчитаны на базе единого бухгалтерского баланса, связаны между собой и потому обуславливают поведение друг друга.

Логично ожидать, что достаточный уровень коэффициентов поддерживается структурой пассива баланса, отражаемой величиной $K_{с.с}$. Поэтому проведем анализ взаимозависимого изменения введенных коэффициентов и посмотрим, согласуются ли между собой нормативы коэффициентов по группам: в парах $K_{с.с}$ и $K_{о.о.с}$, $K_{с.с}$ и $K_{т.л}$, в тройке $K_{т.л}$, $K_{с.с}$, $K_{м.о.с}$ и пятерке коэффициентов $K_{м.о.с}$, $K_{о.с}$, $K_{с.с}$, $K_{о.о.с}$, $K_{т.л}$.

Прежде всего проверим, не противоречат ли друг другу нормативные значения коэффициентов $K_{с.с}$ и $K_{о.о.с}$. Исходя из определения коэффициента $K_{о.о.с}$ (табл. 3.2) и установленного для него граничного условия, можно записать неравенство

$$K_{о.о.с} = \frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{о.с}} = \frac{\frac{C_{с.с}}{C_{и}} - \frac{C_{в.с}}{C_{и}}}{\frac{C_{о.с}}{C_{и}}} = \frac{K_{с.с} - K_{в.с}}{K_{о.с}} \geq 0,1, \quad (4.5)$$

учитывая формулы расчета $K_{с.с}$, $K_{в.с}$ и $K_{о.с}$ (см. табл. 3.2).

Из этого выражения видно, что оценивание значения $K_{о.о.с}$ становится возможным при заданной величине коэффициента $K_{в.с}$, зависящей от отраслевой принадлежности предприятия, его специализации и других факторов. Между тем косвенно судить о $K_{в.с}$

Таблица 4.2

Разделы баланса и финансовые коэффициенты предприятия

№ п/п	Показатели	Обозначение	На начало предыдущего года	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	Внеоборотные активы, тыс. р.	<i>Св.с</i>	15500095	12031563	12601369
2	Оборотные активы, тыс. р.	<i>Со.с</i>	22305017	21393260	18133677
3	Капитал и резервы, тыс. р.	<i>Сс.с</i>	18146453	24063127	25202738
4	Долгосрочные пассивы, тыс. р.	<i>Сз.с.д</i>	–	–	–
5	Краткосрочные пассивы, тыс. р.	<i>Сз.с.к</i>	19658659	9361696	5532308
6	Имущество предприятия, тыс. р. (стр. 1+2 или стр. 3+4+5)	<i>Си</i>	37805112	33424823	30735046
7	Коэффициент имобилизации (стр.1:стр.6)	<i>Кв.с</i>	0,41	0,36	0,41
8	Коэффициент мобильности (стр.2 : стр.6)	<i>Ко.с</i>	0,59	0,64	0,59
9	Коэффициент автономии (стр.3 : стр.6)	<i>Кс.с</i>	0,48	0,72	0,82
10	Коэффициент текущей ликвидности (стр.2 : стр.5)	<i>Кт.л</i>	1,13	2,29	3,28
11	Коэффициент обеспеченности собственными средствами ((стр.3-стр.1) : стр.2)	<i>Ко.о.с</i>	0,12	0,56	0,69
12	Коэффициент маневренности собственных средств ((стр.3-стр.1) : стр.3)	<i>Км.о.с</i>	0,15	0,50	0,50

можно и по значению коэффициента $K_{o.c}$. Ведь согласно равенства (3.2) эти коэффициенты дополняют друг друга до единицы, т.е. $K_{в.с} + K_{o.c} = 1$, и отсюда

$$K_{o.c} = 1 - K_{в.с}. \quad (4.6)$$

Подставляя эту разность в неравенство (4.5), имеем соотношение

$$K_{с.с} - K_{в.с} \geq 0,1(1 - K_{в.с})$$

и в итоге приходим к выражению

$$K_{с.с} \geq 0,1 + 0,9K_{в.с}. \quad (4.7)$$

Полученное ограничение вытекает из необходимости соблюдения коэффициентом $K_{o.o.c}$ своего порогового значения 0,1. Принимая во внимание, что для коэффициента $K_{o.c}$ предлагается ([32, с.13]) нормативный диапазон $0,4 \leq K_{o.c} \leq 0,6$, найдем, что в таком случае допустимые значения $K_{в.с}$ в соответствии со свойством (4.6) также находятся в интервале $0,4 \leq K_{в.с} \leq 0,6$. Отсюда при соблюдении граничного условия $K_{в.с} \geq 0,4$ согласно неравенства (4.7) величина коэффициента $K_{с.с}$ не может быть менее 0,46.

При обращении к финансовым коэффициентам предприятия (табл. 4.2) подобную картину можно наблюдать в начале предыдущего года. Примечательно, что при величине $K_{в.с} = 0,41$ (пороговый уровень 0,4) возможно превышение коэффициентом $K_{o.o.c} = 0,12$ своего норматива 0,1 даже при невысоком значении $K_{с.с} = 0,48$, когда собственные средства предприятия уступают заемным.

Между тем с точки зрения обеспечения устойчивости предприятия первые должны превалировать над вторыми и потому необходимо, чтобы собственные средства составляли не менее половины стоимости имущества предприятия, т.е. выполнялось условие $K_{с.с} \geq 0,5$ (см. табл. 2 приложения). Аналитики обычно не ужесточают это требование, тем более, что величина $K_{с.с} = 0,5$ отвечает мировой практике [152, с.141]. Но и довольно умеренное пороговое значение 0,5 коэффициента $K_{с.с}$ расходится с найденной для него выше нижней границей 0,46.

Наряду с коэффициентом $K_{o.o.c}$ заслуживает рассмотрения также другой критерий неплатежеспособности – коэффициент теку-

щей ликвидности $K_{т.л}$. В частности, выясним возможность совместного достижения пороговых значений $K_{с.с} = 0,5$ и $K_{т.л} = 2,0$. Принимая во внимание формулы расчета коэффициентов $K_{т.л}$ (3.9 при допущении $K_{к.з} \approx 1,0$), $K_{о.с}$, $K_{с.с}$ (табл. 3.2) и, учитывая равенство (3.1), в результате преобразований получим

$$K_{т.л} = \frac{C_{о.с}}{C_{з.с}} = \frac{\frac{C_{о.с}}{C_{и}}}{\frac{C_{з.с}}{C_{и}}} = \frac{\frac{C_{о.с}}{C_{и}}}{\frac{C_{и} - C_{с.с}}{C_{и}}} = \frac{\frac{C_{о.с}}{C_{и}}}{1 - \frac{C_{с.с}}{C_{и}}} = \frac{K_{о.с}}{1 - K_{с.с}}. \quad (4.8)$$

Подставляя в знаменатель дроби пороговое значение коэффициента $K_{с.с} = 0,5$, найдем, что в таком случае

$$K_{т.л} = 2K_{о.с}. \quad (4.9)$$

При этом согласно формулы вычисления коэффициента $K_{о.с}$ (табл. 3.2) величина его ограничена верхним пределом 1,0 ($K_{о.с} \leq 1,0$) ввиду того, что $C_{о.с} \leq C_{и}$. Исходя из равенства (4.9), максимальное значение коэффициента $K_{т.л}$ равно 2,0. Однако *одновременное* достижение пороговых значений $K_{с.с} = 0,5$ и $K_{т.л} = 2,0$ является для предприятия скорее гипотетической, чем реальной ситуацией: это возможно, если величина коэффициента $K_{о.с} = 1,0$ (при $C_{о.с} = C_{и}$), т.е. предприятие имеет в своем имуществе только оборотные активы и отсутствуют какие бы то ни было внеоборотные, в том числе основные средства.

Учитывая же то, что оборотные активы предприятия имеют разную ликвидность и при реализации лишь часть их может быть легко превращена в денежную форму и возместить займы, часто устанавливают допустимое значение коэффициента $K_{т.л}$ равным или *больше* 2,0. Но при $K_{с.с} = 0,5$ обеспечить выполнение строгого неравенства $K_{т.л} > 2,0$, как видно из приведенных рассуждений, нельзя. Поэтому в соответствии с формулой (4.8) добиться для коэффициента текущей ликвидности $K_{т.л}$ значения большего, чем 2,0, можно лишь при величине $K_{с.с} > 0,5$.

Анализируя динамику финансовых коэффициентов предприятия (табл. 4.2), можно заметить, что по истечении года $K_{т.л}$ пре-
взошел нормативный уровень 2,0. И если $K_{о.с}$ увеличился незначи-

тельно (с 0,59 до 0,64), то $K_{с.с}$ увеличился наполовину и лишь при $K_{с.с} = 0,72$, «перешагнувшем» через порог 0,5, достигается довольно высокая величина $K_{т.л} = 2,29 > 2,0$.

Между тем иногда можно встретить рекомендацию (см. табл. 2 приложения) по расширению интервала оптимальных значений коэффициента $K_{т.л}$ до 3,0. Возвращаясь к равенству (4.8), видим, что такая внушительная величина $K_{т.л}$ и теоретически не может быть получена при (оптимальной, по мнению авторов [52]) величине $K_{с.с} = 0,5$. Ведь расчет по формуле $K_{т.л}$ показывает, что в этом случае требуется иметь значение коэффициента $K_{о.с} = 1,5$ – запредельной для него величины, поскольку всегда $K_{о.с} \leq 1,0$.

Но ограничиться лишь констатацией необходимости $K_{с.с} > 0,5$ было бы явно недостаточно. Пороговое значение коэффициента $K_{с.с}$ должно быть проанализировано во взаимосвязи с нормативами других коэффициентов. Так, выясним, при какой величине $K_{с.с}$ может быть достигнуто приводимое в специальной литературе (см. табл. 2 приложения) оптимальное значение коэффициента маневренности $K_{м.о.с} = 0,5$. Для этого представим коэффициент $K_{м.о.с}$ в виде:

$$K_{м.о.с} = \frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{с.с}} = 1 - \frac{C_{в.с}}{C_{с.с}} = 1 - \frac{\frac{C_{в.с}}{C_{и}}}{\frac{C_{с.с}}{C_{и}}} = 1 - \frac{K_{в.с}}{K_{с.с}}. \quad (4.10)$$

Заменив $K_{в.с}$ в числителе дроби на вытекающую из формулы (3.2) разность $K_{в.с} = 1 - K_{о.с}$, получим выражение

$$K_{м.о.с} = 1 - \frac{1 - K_{о.с}}{K_{с.с}}. \quad (4.11)$$

Приравняем его к предлагаемому для коэффициента $K_{м.о.с}$ нормативу 0,5

$$K_{м.о.с} = 1 - \frac{1 - K_{о.с}}{K_{с.с}} = 0,5 \quad (4.12)$$

и с учетом того, что по формуле (4.8) $K_{о.с} = K_{т.л}(1 - K_{с.с})$, подстановка его в числитель дроби выражения (4.12) после преобразования дает

$$K_{m.l} = \frac{1 - 0,5K_{c.c}}{1 - K_{c.c}}. \quad (4.13)$$

С наложением на эту дробь граничного условия $K_{m.l} \geq 2,0$ находим, что в таком случае величина $K_{c.c} \geq (1:1,5) \approx 0,67$. Тем самым для соблюдения нормативных значений коэффициентов $K_{m.l}$ и $K_{m.o.c}$ пороговый уровень 0,5 коэффициента $K_{c.c}$ должен быть увеличен и составлять не менее 0,67.

Такая ситуация характерна для финансового положения предприятия на начало отчетного года (табл. 4.2). Обратим внимание, что на этот раз значение коэффициента $K_{m.o.c}$ соответствует нормативу 0,5 и выйти на «заграничный» уровень $K_{m.l} = 2,29$ удастся при величине $K_{c.c} = 0,72$, которая не только оставила позади порог 0,5, но и превысила 0,67.

Однако и эту корректировку нижней границы $K_{c.c}$ нельзя считать окончательной. Резонно проверить согласованность нормативов группы коэффициентов $K_{m.o.c}$, $K_{o.c}$, $K_{c.c}$, $K_{o.o.c}$ и $K_{m.l}$ в целом. Предваряя этот анализ, можно сказать, что с учетом нормативных диапазонов совокупности коэффициентов, пороговое значение $K_{c.c}$ должно быть еще выше - на уровне 0,8.

Убедимся в этом, для чего уточним сначала нижний порог коэффициента $K_{o.c}$, выдерживая норматив $K_{m.o.c} = 0,5$. Заметим, что из выражения (4.12) вытекает равенство

$$K_{o.c} = 1 - 0,5K_{c.c}. \quad (4.14)$$

Полагая, что величина коэффициента $K_{c.c}$ по определению лимитирована интервалом $0,0 \leq K_{c.c} \leq 1,0$, найдем, что тогда по равенству (4.14) значение коэффициента $K_{o.c}$ должно удовлетворять условию $K_{o.c} \geq 0,5$. Сравнивая этот пороговый уровень с левой границей рекомендуемого диапазона $0,4 \leq K_{o.c} \leq 0,6$, видим, что нижний порог коэффициента $K_{o.c}$ возрастает с величины 0,4 до 0,5. Вследствие этого диапазон его нормативных значений становится меньше и заключен в интервале $0,5 \leq K_{o.c} \leq 0,6$.

Возвращаясь теперь к коэффициенту $K_{c.c}$, наложим пороговое ограничение (0,5) для коэффициента $K_{m.o.c}$ на выражение (4.10)

$$K_{m.o.c} = 1 - \frac{K_{в.с}}{K_{с.с}} \geq 0,5,$$

откуда после преобразований следует формальное требование

$$K_{с.с} \geq 2K_{в.с}. \quad (4.15)$$

Воспользовавшись разностью (4.6), найдем, что предыдущее неравенство эквивалентно выражению

$$K_{с.с} \geq 2(1 - K_{о.с}).$$

Это неравенство задает условие соблюдения коэффициентом $K_{m.o.c}$ своего норматива, связывая соотношением коэффициенты $K_{с.с}$ и $K_{о.с}$. С подстановкой в него пределов уточненного нормативного диапазона $0,5 \leq K_{о.с} \leq 0,6$ отыскиваем для коэффициента $K_{с.с}$ новый допустимый минимум: $K_{с.с} \geq 0,8$. Тем самым для согласованности нормативов коэффициентов $K_{m.o.c}$, $K_{о.с}$ и $K_{с.с}$ пороговое значение $K_{с.с}$ еще дальше уходит от первоначального норматива 0,5 и становится уже равным 0,8, в результате чего диапазон нормативных значений коэффициента $K_{с.с}$ образует интервал $0,8 \leq K_{с.с} \leq 1,0$.

В связи с этим появляется необходимость в корректировке норматива и коэффициента $K_{о.о.с}$, для чего сначала определим характер его зависимости от коэффициентов $K_{m.o.c}$, $K_{о.с}$ и $K_{с.с}$, а затем найдем его пороговое значение.

Исходя из формулы расчета коэффициента $K_{о.о.с}$, после ее разложения на дроби и замены их коэффициентами будем иметь

$$K_{о.о.с} = \frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{о.с}} = \frac{C_{с.с} - C_{в.с}}{C_{с.с}} \cdot \frac{C_{с.с}}{C_{о.с}} = \frac{K_{m.o.c} K_{с.с}}{K_{о.с}}. \quad (4.16)$$

Для нахождения нижнего предела $K_{о.о.с}$ подставим в правую часть равенства: в числителе норматив коэффициента $K_{m.o.c} = 0,5$ и наименьшее допустимое значение коэффициента $K_{с.с} = 0,8$, а в знаменателе коэффициенту $K_{о.с}$ присвоим его максимально возможное (для минимизации $K_{о.о.с}$) нормативное значение 0,6. После соверше-

ния этих действий получим новое пороговое значение коэффициента $K_{o.o.c} = (0,4:0,6) \approx 0,67$. Аналогично верхний предел $K_{o.o.c}$ определим, подставляя в правую часть (4.16) норматив $K_{m.o.c} = 0,5$, наибольшую величину $K_{c.c} = 1,0$ и минимально допустимое (для максимизации $K_{o.o.c}$) значение $K_{o.c} = 0,5$, после чего найдем верхнюю границу $K_{o.o.c} = 1,0$. Таким образом, диапазон нормативных значений для коэффициента $K_{o.o.c}$ приобретает вид неравенства $0,67 \leq K_{o.o.c} \leq 1,0$ (сравните с первоначальным $K_{o.o.c} \geq 0,1$).

Наконец, заметим, что с получением более жесткого условия $K_{c.c} \geq 0,8$ пороговым значением $K_{m.l}$ в соответствии с формулой (4.13) является уже не 2,0, а величина 3,0. Такой сдвиг нижнего предела коэффициента $K_{m.l}$ дает основание для введения норматива $K_{m.l} \geq 3,0$, выполнение которого весьма сложно для отечественных предприятий.

Финансовое состояние предприятия на конец отчетного года (табл. 4.2) показывает пример соблюдения всеми коэффициентами своих уточненных нормативов: $K_{o.c} = 0,59$ при нормативном диапазоне $0,5 \leq K_{o.c} \leq 0,6$, $K_{c.c} = 0,82$ при нормативном диапазоне $0,8 \leq K_{c.c} \leq 1,0$, $K_{m.l} = 3,28$ при нормативном ограничении $K_{m.l} \geq 3,0$, $K_{o.o.c} = 0,69$ при нормативном диапазоне $0,67 \leq K_{o.o.c} \leq 1,0$ и только $K_{m.o.c}$ остался на исходном нормативном уровне 0,5.

В целях наглядного отображения полученных результатов можно воспользоваться двухмерной плоскостью координат, и очертить на ней области исходных (до уточнения) нормативных диапазонов коэффициентов (рис. 4.2).

Откладывая по оси абсцисс величину коэффициента $K_{c.c}$, а по оси ординат – $K_{v.c}$, построим на плоскости прямые, соответствующие граничным условиям коэффициентов. При этом прямые будут отвечать пороговым значениям тех коэффициентов, которые помечены рядом с линиями. И поскольку математически граничные условия имеют вид нестрогих неравенств типа \geq , нормативные значения коэффициентов находятся на линии и примыкающей к ней части плоскости, куда обращена отбрасываемая этой линией тень (см. рис. 4.2).

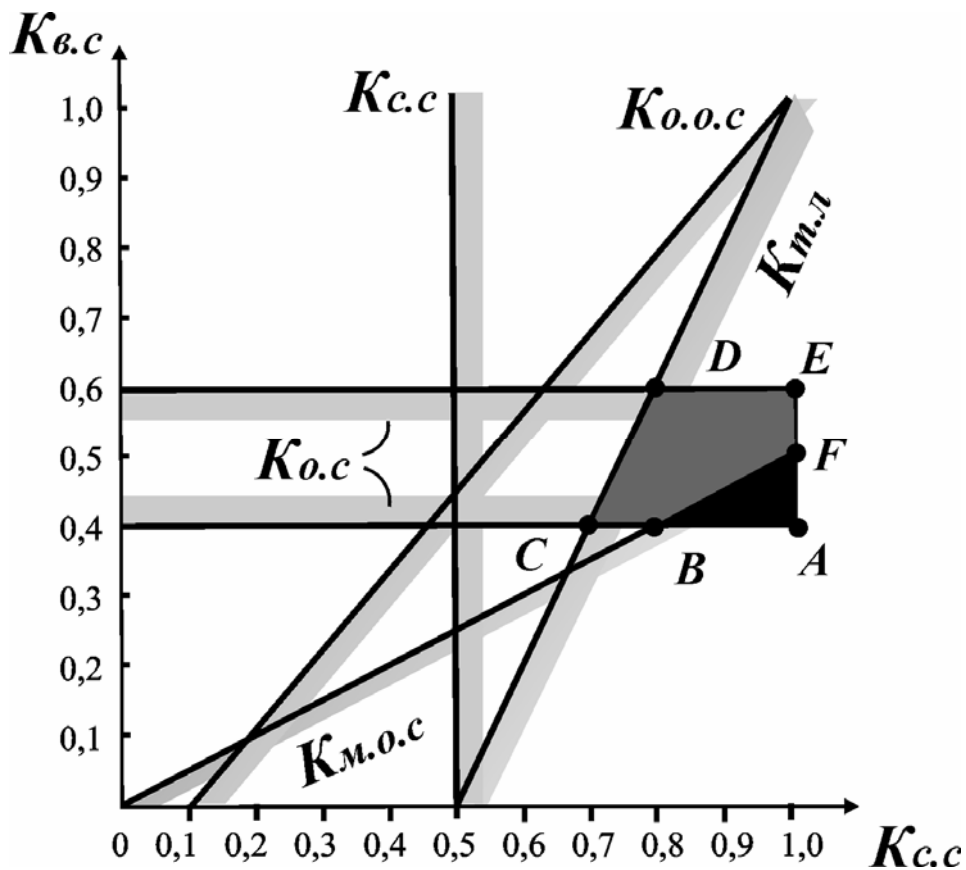


Рис. 4.2. Область допустимых значений (треугольник ABF) финансовых коэффициентов

Так, нормативные значения коэффициента $K_{с.с}$ принадлежат вертикали $K_{с.с} = 0,5$ и правой от нее половине плоскости, поскольку их точки удовлетворяют неравенству $K_{с.с} \geq 0,5$. Допуск коэффициента $K_{о.с}$ задан его нормативным диапазоном $0,4 \leq K_{о.с} \leq 0,6$ и представляет собой горизонтальную полосу, ограниченную согласно (4.6) снизу прямой $K_{в.с} = 0,4$ и сверху прямой $K_{в.с} = 0,6$. Граничное условие коэффициента $K_{т.л} \geq 2,0$ равносильно соблюдению неравенства $K_{в.с} \leq 2K_{с.с} - 1$, полученного из выражения (4.8) с заменой $K_{о.с}$ на разность (4.6) $K_{о.с} = 1 - K_{в.с}$.

Наложенные на коэффициенты $K_{о.о.с}$ и $K_{м.о.с}$ ограничения ($K_{о.о.с} \geq 0,1$ и $K_{м.о.с} \geq 0,5$) задают области их нормативных значений, которые отвечают неравенствам (4.7) и (4.15) соответственно и на плоскости расположены на обозначенных ими прямых и ниже их.

Графическое изображение граничных условий позволяет визуально оценить расхождение проверяемых нормативных значений коэффициентов. Наряду с этим появляется возможность сравнения их

по степени «жесткости», в ходе которого находит подтверждение вывод о том, что среди рассмотренных коэффициентов сильнее других лимитируют нормативные диапазоны $0,4 \leq K_{o.c} \leq 0,6$ и $K_{m.o.c} \geq 0,5$.

Вместе с тем и по достижении согласованности уточненных диапазонов вряд ли оправдано регламентировать их в качестве искомым нормативов коэффициентов, поскольку этому должна предшествовать кропотливая аналитическая работа с дифференциацией предприятий по отраслям, профилю и другим особенностям. Учет этих особенностей позволит индивидуализировать нормативы по группам однотипных предприятий и освободит шкалу оценки их состояния от излишней универсальности. Вместе с тем подобная дифференцированность нормативов придаст обоснованный характер процедуре диагностики устойчивости предприятий и повысит достоверность ее результатов.

Вывод. *Проведенный анализ обнаруживает некорректность нормативов ряда финансовых коэффициентов. Предложенные для каждого из коэффициентов в отдельности, в комплексе нормативы противоречат друг другу и потому должны быть согласованы между собой. Иначе оценивание величины этих коэффициентов относительно принятых для них пороговых значений может дать искаженное представление о степени финансовой устойчивости предприятия, о чем уже говорилось выше.*

В самом деле, из иллюстрации видно, что общее пространство допустимых значений в отсутствие требования $K_{m.o.c} \geq 0,5$ представляет собой многоугольник $ACDE$, тогда как с учетом этого ограничения оно сужается до площади треугольника ABF . Последний образован пересечением допустимых областей всех коэффициентов, вследствие чего по координатам точек, принадлежащих плоскости этого треугольника, можно судить о численных значениях $K_{c.c}$ и $K_{в.с}$, которые удовлетворяют граничным условиям коэффициентов $K_{o.o.c}$, $K_{т.л}$ и $K_{m.o.c}$. При этом скорректированные пороговые значения $K_{c.c}$ и $K_{в.с}$ связаны между собой и определяются координатами вершин A , B и F .

Резюме: взаимосвязь финансовых коэффициентов приводит к тому, что установленные для них нормативы претерпевают изменения за исключением коэффициента $K_{m.o.c}$. Пороговое значение коэффициента $K_{т.л}$ повышается с 2,0 до 3,0, $K_{o.c}$ с 0,4 до 0,5, а рекомендуемые нормативные диапазоны коэффициентов $K_{c.c}$ и $K_{o.o.c}$ су-

щественно сужаются, что видно из сравнения исходных (до корректировки) и уточненных по итогам анализа значений коэффициентов (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Исходные и уточненные диапазоны нормативных значений
финансовых коэффициентов

№ п/п	Коэффициент	Исходный норматив	Уточненный норматив
1	Коэффициент мобильности	$0,4 \leq K_{o.c} \leq 0,6$	$0,5 \leq K_{o.c} \leq 0,6$
2	Коэффициент автономии	$K_{c.c} \geq 0,5$	$0,8 \leq K_{c.c} \leq 1,0$
3	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л} \geq 2,0$	$K_{т.л} \geq 3,0$
4	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{o.o.c} \geq 0,1$	$0,67 \leq K_{o.o.c} \leq 1,0$
5	Коэффициент маневренности собственных средств	$K_{м.o.c} = 0,5$	$K_{м.o.c} = 0,5$

В заключение сформулируем основные выводы из проведенного обсуждения [148].

Выводы:

- *количественный анализ убедительно показывает системную взаимозависимость финансовых коэффициентов друг от друга и поэтому с изменением порогового значения одного или группы коэффициентов можно ожидать закономерного смещения их и у остальных коэффициентов,*

- *применение этого метода позволяет выявить и устранить существующую неувязку между нормативами финансовых коэффициентов и благодаря этому найти общую допустимую область, отвечающую уточненным нормативам всех рассмотренных коэффициентов. В ином случае вряд ли возможно получить достоверные результаты об устойчивости поведения предприятия и направить*

управление ею на достижение прочных позиций предприятия в динамичной рыночной среде,

• полученная допустимая область (рис. 4.2) очерчена рекомендуемыми ныне нормативными значениями коэффициентов, и пока их обоснованность не поддержана комплексным и углубленным анализом, уточненные допуски коэффициентов не могут быть приняты в качестве корректных и признанных для мониторинга устойчивости предприятий. Предстоит тщательное исследование пороговых значений коэффициентов, прежде чем они займут место стандартов в управлении устойчивостью предприятий. Описанная методика может служить аналитическим средством согласования пороговых значений и областей допустимых значений обзриваемых финансовых коэффициентов.

Необходимо сказать, что предложенный анализ нормативных значений системы показателей финансовой устойчивости предприятий не охватывает, разумеется, всей проблематики их обоснованности и достоверности. Поиск и уточнение допусков оцениваемых показателей обязывают вести углубленное и скрупулезное исследование зарождения и разрастания кризисных процессов на предприятиях с привлечением количественных методов анализа.

И очевидно, наш разговор о диагностике был бы далек от завершения, если бы за его рамками остались проблемы разработки инструментов обеспечения устойчивости предприятия, и прежде всего информационных технологий. Рассмотрение подхода к построению компьютерного мониторинга, совершенствованию его функций и принятию решений и подведет черту под обсуждением диагностики устойчивости промышленного предприятия.

5. ПРИКЛАДНОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДИАГНОСТИКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Компьютерная система поддержки мониторинга устойчивости предприятия

Своевременное отслеживание и регулирование деятельности предприятия выдвигает на передний план задачу развития компьютерных средств ее диагностики. Направленные на раннее распознавание и предупреждение негативных процессов на предприятии, они служат инструментом исследования динамики показателей его работы и удержания траектории их изменения в допустимых границах. Благодаря этому появляется возможность оценивать и обеспечивать устойчивость поведения предприятия на фоне действия возмущающих факторов внешней и внутренней среды.

В стремлении расширить функции аналитического аппарата разработчики процедуры (руководитель проекта С.В.Чупров, программное обеспечение А.Б. Каневского) находят полезным ее универсализацию и компьютеризацию, реализацию в ней тенденциального анализа деятельности предприятия и на его основе – поиск и корректировку принимаемых решений. Такая смычка диагностики и разработки решений продиктована не только логикой процесса управления устойчивостью предприятия и информационной общностью их, но и предпочтительна с точки зрения выверки потенциальных решений и преимуществ совместного выполнения этих двух функций. С применением человеко-машинного режима анализа поведения предприятия и отыскания решений удастся увязать формальный и неформальный аспекты управления, проводя в диалоге с компьютером обмен числовой и трудно определяемой эвристической информацией.

Диагностика и принятие решений осуществляются в рамках специально разработанной процедуры мониторинга деятельности предприятия, реализующей функции прогнозирования, планирования, учета, контроля, анализа и регулирования работы предприятия ([144], [147]). Возложение на процедуру мониторинга всех приведенных функций позволяет комплексно выполнять задачу управления устойчивостью предприятия и обеспечивает информацией прогностическую, плановую и регулируемую деятельность менеджеров. Главное меню процедуры мониторинга можно увидеть на рис. 5.1.

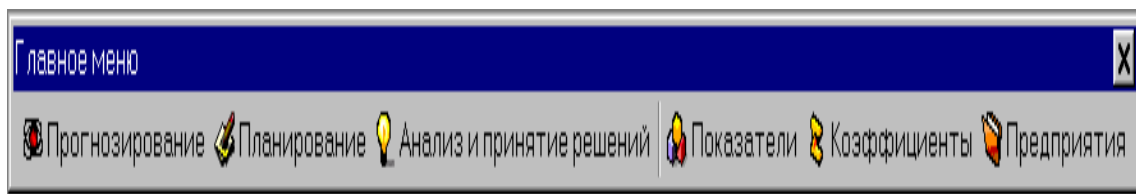


Рис.5.1. Базовые формы в главном меню

Прогнозирование осуществляется по накопленным статистическим данным показателей за прошлые календарные периоды. Причем, аналитик по своему усмотрению может выбрать как произвольный ретроспективный промежуток времени, по которому выявляется тенденция изменения показателя, так и любую интересующую его дату (месяц, квартал, год) в будущем для расчета по ней прогноза. Поскольку ряды значений показателей могут подчиняться различным закономерностям, процедурой мониторинга предусмотрены линейный, экспоненциальный, полиномиальный и другие линии тренда. Аналитiku предоставляется возможность прогнозирования величины показателя и ее визуализации одновременно по всем указанным им линиям тренда (рис. 5.2).

	Год	Месяц		Год	Месяц	Тренд	Прогноз	Дата	
с	1998	1	по	2001	3	Линейный	57 400	24.10.01	<input checked="" type="checkbox"/>
с	1998	8	по	1999	11	Личный	53 800	24.10.01	<input type="checkbox"/>
с	1998	5	по	2001	3	Экспонен	55 600	24.10.01	<input type="checkbox"/>
*			по				0	25.10.01	<input type="checkbox"/>

Рис. 5.2. Вид формы «Прогнозирование»

Ввиду сложности модельного расчета на фоне резких сдвигов в экономике страны и связанную с этим высокую погрешность прогноза, возможно и экспертное оценивание его величины (с учетом или без учета модельных вычислений) в режиме «Личный». Кроме того, потребность в многовариантных расчетах вызвала необходимость фиксации даты прогнозирования. По результатам оценивания всех значений показателя принятая величина прогноза помечается в последней колонке формы значком «√» и участвует в ходе выполнения дальнейших этапов управления.

Следующая функция управления – планирование – предназначена для определения плановых значений показателей в календарном разрезе (на год, а при необходимости, на квартал и месяц) исходя из его прогнозной величины и цели деятельности предприятия в рамках внешних и внутренних условий его функционирования. Среди первых цены и объемы поставок исходных ресурсов, спрос на продукцию предприятия, налоги и др., вторых – запас и уровень использования накопленных ресурсов, гибкость технологии и др.

Для повышения достоверности расчета мониторинг применяет человеко-машинные процедуры планирования на базе экономико-математических моделей различных типов. Последние отличаются информационной полнотой используемых данных, т.е. возможностями обработки детерминированной, стохастической и неопределенной информации, в том числе и экспертной. Поэтому в распоряжении аналитика достаточно широкий набор моделей – от детерминированных до эвристических, построенных на основе приложений теории нечетких множеств (рис. 5.3).

В зависимости от характера и объема исходной информации аналитик выбирает адекватную модель и проводит серию расчетов, варьируя в диалоге с компьютером параметрами задачи. Опираясь на итоги вычислений, он (подобно тому, как протекал процесс прогнозирования) может скорректировать их с учетом известных ему неформализуемых сведений и ввести уточненное значение показателя в строку «Личный» данной формы. При этом аналитик принимает во внимание не только формализованную информацию, поддающуюся количественным методам обработки, но и трудно формализуемые сведения, которые не учитывались в процессе математического поиска решений. Как и прежде, варианты величины показателя сопровождаются датой расчета, а обоснованное и принятое к исполнению плановое значение показателя отличается от прочих значком «√» в последней колонке формы (см. рис. 5.3).

Планирование

ПЛАНИРОВАНИЕ

Предприятие: ИЗТМ им. В.В. Куйбышева

Показатель: 1f120

Год Квартал Месяц

2001 1 1

Метод	План	Дата
Детерминированный	55 800	25.10.01
Вероятностный	55 600	25.10.01
Эвристический	57 300	25.10.01
Личный	55 300	25.10.01
*	0	25.10.01

Рис. 5.3. Вид формы «Планирование»

По прошествии времени с получением результата выполнения плана наступает этап сравнения фактического значения показателя с намеченным, осмысления и нейтрализации расхождения между ними. В том случае, если возникшее отклонение является существенным, может быть принято решение об изменении последующего планового задания: вносится поправка в очередные плановые показатели и обеспечивается достижение скорректированного плана в ходе предстоящей работы предприятия. Иными словами, реализуются функции учета, контроля, анализа и регулирования его деятельности в режиме «Анализ и принятие решений» (рис. 5.4).

Между тем настоящий режим предоставляет возможность расчета абсолютного и относительного отклонения не только фактической величины показателя от плановой, но и его планового или фактического значений от принятой прогнозной величины показателя. Тем самым при необходимости аналитик может оценить точность как планирования, так и прогнозирования деятельности предприятия. Сравнимые пары величин он указывает в форме, нажимая на горизонтальные кнопки и включая значок «√» в поле напротив требуемых величин (прогнозных, плановых, фактических).

Анализ и принятие решений

АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Предприятие:

Год Квартал Месяц
 1998 1 1
 по 2002 8

Год	Месяц	Код	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Прогноз	Исх. план	Скорр. план	<input checked="" type="checkbox"/>	Факт	Абс. откл.	Отн. откл.
1999	11	1f120			69 230,00	56 710,00		42 530,00	-14 180,00	-33,34
1999	11	1f140			93 720,00				#Ошибка	#Ошибка
2001	3	1f120			49 540,00	43 210,00		41 650,00	-1 560,00	-3,75
2001	3	1f140			33 850,00	53 610,00		71 110,00	17 500,00	24,61
2002	2	1f140			43 200,00	42 700,00		41 000,00	-1 700,00	-4,15
2002	2	1f120			39 500,00	37 400,00		35 600,00	-1 800,00	-5,06
2002	3	1f120			47 800,00	47 000,00		45 000,00	-2 000,00	-4,44
2002	3	1f140			51 300,00	49 900,00	51 600,00	47 300,00	-4 300,00	-9,09
2002	6	1f120			57 400,00	57 300,00			#Ошибка	#Ошибка

Отклонение за пред. период: -1700
 План: 49 900,00
 Поправка: -1700
 Скорректированный план: 51 600,00

Рис. 5.4. Вид формы «Анализ и принятие решений»

Между тем настоящий режим предоставляет возможность расчета абсолютного и относительного отклонения не только фактической величины показателя от плановой, но и его планового или фактического значений от принятой прогнозной величины показателя. Тем самым при необходимости аналитик может оценить точность как планирования, так и прогнозирования деятельности предприятия. Сравнимые пары величин он указывает в форме, нажимая на горизонтальные кнопки и включая значок «✓» в поле напротив требуемых величин (прогнозных, плановых, фактических).

Выбирая в левой части формы календарный период, аналитик видит в ее нижней строке исходное значение планового показателя и вычисленные отклонение за предыдущий период, поправку и рекомендуемую величину скорректированного с ее учетом плана (см. рис. 5.4). Если последняя не вызывает у аналитика возражений, он заносит ее в память нажатием кнопки «Сохранить» или по своему усмотрению изменяет значение скорректированного плана и затем подобным же образом фиксирует его. После этого в колонке «Скорр. план» появляется величина сохраняемого значения, и все операции (контроля, анализа и

др.) будут проводиться в последующем относительно этой, а не исходной, величины показателя. (Исходное значение при этом не стирается и остается прежним в своей колонке формы).

Процедура мониторинга позволяет наблюдать за траекториями поведения прогнозной, плановой и фактической величин показателя, определять уравнение выбранного тренда и рассчитывать статистические характеристики показателя (рис. 5.5).

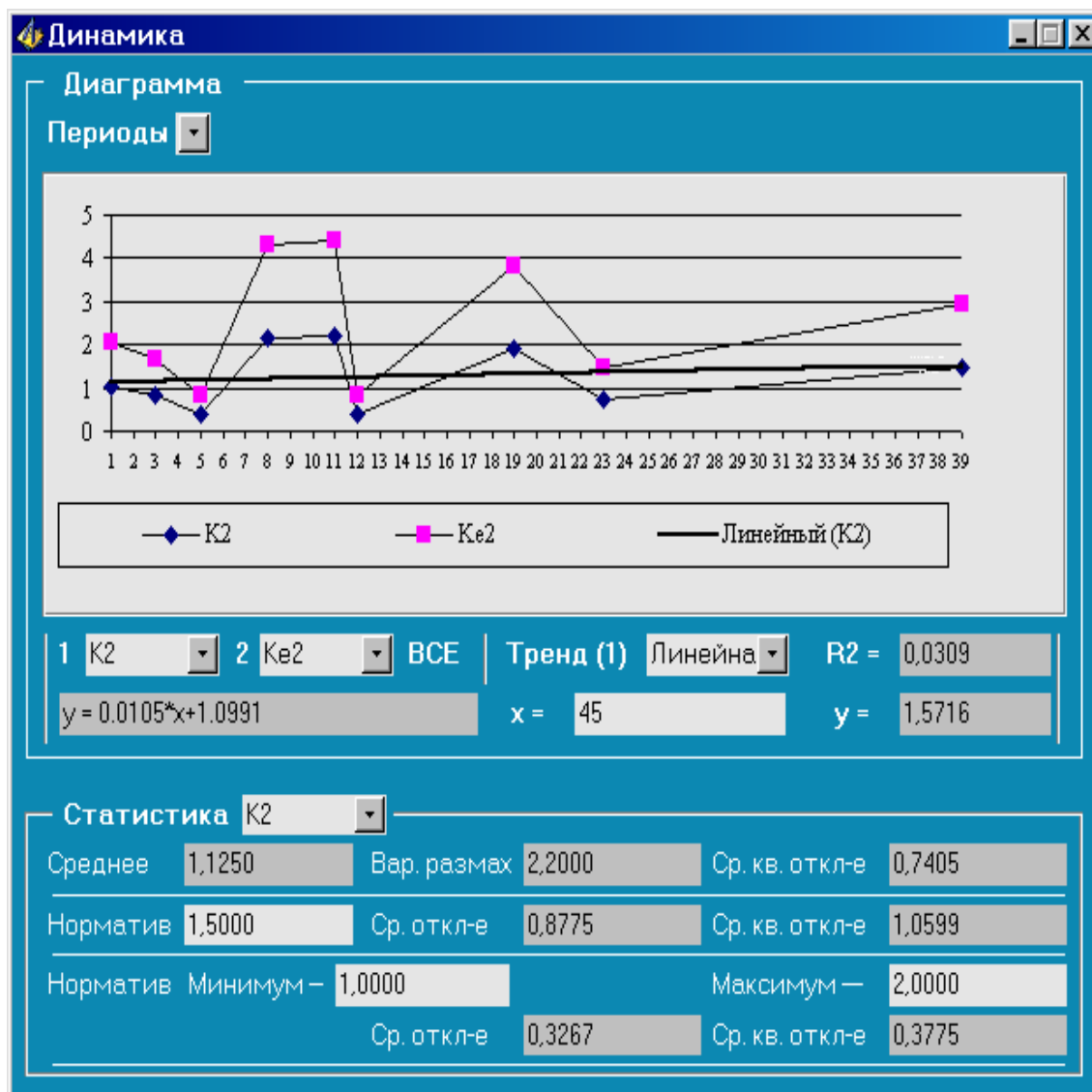


Рис. 5.5. Вид формы «Динамика»

С пометкой величины показателя («Прогноз», «Исх. план» и др.) и нажатием кнопки «Динамика» перед аналитиком открывается соответствующая форма, в которой разворачивается траектория показателя и приводятся математическое выражение уравнения тренда (в левом

поле « $y = \dots$ »), его вид (линейный, экспоненциальный и др.) и достоверность аппроксимации (R^2). При заданной точке x даты (в поле « $x = \dots$ ») можно увидеть вычисленное значение показателя y (в правом поле « $y = \dots$ »). Для визуального сравнения кроме траектории обозреваемого показателя могут быть отображены и линии поведения других показателей, указываемых аналитиком и образующих на плоскости пучок траекторий (см. рис. 5.5).

В нижней части формы сообщаются рассчитанные статистические оценки показателя: средняя, вариационный размах, среднеквадратическое отклонение. Если величина показателя имеет норматив, вычисляются среднее и среднеквадратическое отклонения величины показателя от норматива, которые приводятся в поименованных полях. При введении диапазона допустимых значений (минимальный и максимальный пределы изменения) границы диапазона указываются в полях «Минимум» и «Максимум» и статистические характеристики рассчитываются относительно этих пределов.

Подобный разбор траектории изменения показателя на фоне интервала допустимых значений дает возможность фиксировать и оценивать «зашкаливание» показателя за пороговый уровень, что сигнализирует о возможном утрачивании его устойчивости и нарастании кризиса в деятельности предприятия.

Настоящий режим позволяет не только констатировать ослабление или потерю устойчивости, но и раскрыть причинно-следственные явления, доминирующие в этом процессе нарушения поведения предприятия. В фокусе внимания становятся дестабилизирующие факторы его деятельности, повлекшие ухудшение устойчивости предприятия, и условия ее укрепления или восстановления. С практической точки важно найти ответ на вопрос, каков класс допустимых возмущений, поскольку при одних изменениях в деятельности предприятия его устойчивость может не пострадать, тогда как при других изменениях, наоборот, ослабнуть, а то и вовсе необратимо утратить себя.

Из теории известно, что потеря устойчивости в общем случае может произойти из-за изменения параметров системы (процесс бифуркации), действия мощных внешних воздействий (в частности, слишком больших по величине или неудобоваримых по форме), либо, при нарушении связей в производственной системе предприятия, когда ее структура меняется [77, с.29].

После ответа на этот вопрос усилия аналитиков могут быть направлены на определение значений параметров, при которых наблюдаемая система предприятия остается устойчивой («области устойчивости»). Ведь ее параметры могут оказаться неустойчивыми при иных

свойствах системы или ограничениях на возмущения. Так, устойчивость ряда параметров может быть утрачена при запредельной величине инфляции, резком падении спроса на выпускаемую продукцию и других сильнодействующих возмущениях.

И несколько слов о модельном оснащении мониторинга. Как помнит читатель, примечательной чертой антикризисного управления предприятиями является разряженность информационного пространства, вследствие чего поиск и принятие решений окружены неизвестными или трудно определяемыми факторами. Действительно, из-за отсутствия или недостаточной полноты и точности сведений о будущем состоянии внешней (о поступлении финансовых средств, платежеспособном спросе потребителей, уровне инфляции, валютном курсе рубля, действиях конкурентов и др.) и внутренней (о структуре финансовых ресурсов, экономической эффективности, надежности организации и технологии производства и др.) среды предприятия решения по обеспечению его устойчивости лишены выверенного прогноза и результат их выполнения может оказаться далеким от ожидаемого. Вот почему знания и навыки специалистов в области анализа и прогнозирования кризисной ситуации и формирования управленческих решений могут иметь принципиальное значение для предотвращения потери устойчивости и банкротства предприятия.

В свете этого аналитики должны уметь пользоваться математическими средствами и моделями обоснования решений в условиях риска и неопределенности. Однако проблема осложняется тем, что отсутствует единство мнений по поводу того, какие ситуации относить к рискованным и неопределенным, вследствие чего часто стирается различие между ними и они неоправданно отождествляются. Поэтому имеет смысл охарактеризовать понятия риска и неопределенности и отметить свойственную им специфику в определении и формализации.

Риск возникает в тех условиях, когда в процесс выполнения решения вмешиваются случайные факторы, имеющие не зависящую от людей *объективную* природу и подчиняющиеся вероятностным закономерностям. Предполагается, что при разработке решения аналитики обладают достаточным объемом информации об этих случайных закономерностях и могут дать прогноз относительно вероятности и величины планируемого показателя.

В отличие от рискованной неопределенная ситуация имеет худшие параметры полноты и точности располагаемой информации. Она складывается тогда, когда действующая закономерность слабо изучена и потому еще *не познана*, либо выбор управленческого решения

имеет неслучайный характер, поскольку находится во власти *субъективных* предпочтений людей. Вот почему в неопределенной обстановке приходится говорить лишь о диапазоне изменения величины интересующего показателя или прибегать к экспертному оцениванию предполагаемой полезности и желательности принятия того или иного решения.

Между тем подобный водораздел между риском и неопределенностью на практике не всегда явно выражен: в реальных ситуациях трудно провести грань между объективными и субъективными, случайными и неслучайными факторами. К тому же и оценка полноты и точности информации может быть неоднозначной ввиду резкого изменения внешней и внутренней среды предприятия и связанной с этим потерей пригодности прошлой информации для прогнозных расчетов. Но даже несмотря на это, вряд ли правомерно поступаться методологической «разборчивостью» в отношении применения формальных средств для поиска конструктивных решений.

Разграничение условий риска и неопределенности подразумевает использование соответствующих им формальных средств описания и обоснования антикризисных решений.

Для разработки рискованных решений применяются математические методы, оперирующие вероятностными величинами и раскрывающие протекание случайных процессов. Предупреждение кризисного развития предприятия ориентирует на использование известного аппарата теории вероятностей и математической статистики.

Анализ предшествующего периода проводится типичными приемами статистической обработки значений наблюдаемых показателей: объемов выпускаемой и реализованной продукции, выручки от ее продажи, затрат, прибыли, финансовых индикаторов (коэффициентов автономии, текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и др.). Для оценки их вероятностных характеристик рассчитываются уже названные выше величины вариационного размаха, математического ожидания, дисперсии, среднего квадратического отклонения и др. По вычисленным оценкам можно судить о траектории изменения показателей, их динамике и устойчивости. Осмысливая полученные результаты, аналитики могут дать им содержательное толкование, видя за цифрами своеобразие экономических и финансовых процессов на предприятии.

Такую возможность тенденциального анализа предоставляет и компьютерная процедура мониторинга деятельности предприятия, позволяющая оценивать статистические характеристики для любого выбранного показателя и визуализировать ее траекторию с помощью

формы «Динамика» на экране дисплея (рис. 5.5). Амплитуда и колеблемость значений наблюдаемого показателя сообщают о тенденции его изменения и устойчивости.

Широко распространенные в экономике методы корреляционно-регрессионного анализа находят применение при исследовании зависимости между выбранными показателями. Использование этого формального аппарата, с одной стороны, развивает знание статистических приемов, а с другой, углубляет поиск причинно-следственных процессов в кризисной деятельности предприятия. Обнаружение и моделирование зависимости между показателями позволяет выявить закономерное изменение их величины и измерить тесноту связи между ними. Придание статистическим выводам ясного экономического содержания обогащает опыт аналитиков и демонстрирует ценность построения и анализа вероятностных моделей.

С обработкой накопленной статистики появляется возможность прогнозирования поведения предприятия, принимая во внимание влияние рисков факторов. Такой прогноз в антикризисном управлении предвещает принятие решений с целью предупреждения негативных процессов на предприятии или вывода его из предбанкротного состояния. Иллюстрацией статистического анализа служат, например, модели прогнозирования вероятности банкротства Э. Альтмана (E. Altman) и других аналитиков, рассмотренные выше в параграфе 2.4. Благодаря им становится возможным предсказать возможность наступления банкротства предприятия, а следовательно, и принять профилактические решения, уводящие предприятие из рискованной зоны.

Вместе с тем вероятностные модели обеспечивают правдоподобность прогнозных оценок лишь при сохранении неизменным характера поведения показателей в будущем периоде. Если такое постоянство в реальной обстановке не выдерживается, информационная среда принятия антикризисных решений становится неопределенной. В этих условиях средства поиска решений обычно опираются на методы теории игр, минимакса, экспертных процедур, а также нечетких множеств [46] – весьма молодого и пока мало востребованного экономикой подхода к описанию трудно формализуемой ситуации. Аппарат этой теории создан для моделирования мыслительных процессов человека, когда неопределенность располагаемой информации побуждает его оперировать размытыми категориями, такими, например, как «мало», «много», «приблизительно» и др.

Нечеткие множества обладают несомненным преимуществом в разборе тех ситуаций, в которых нет возможности однозначно определить класс рассматриваемого объекта или явления. Вот почему по-

добные классы в этой теории полагаются множествами с размытыми границами, отчего они и получили название нечетких. В результате переход от одного класса к другому происходит не скачкообразно, а плавно и постепенно, и тогда каждый объект характеризуется непрерывной меньшей или большей мерой принадлежности к различным классам.

В частности, нечеткие модели предоставляют возможность формализовать оценивание сложившегося на предприятии состояния, указывая степень его принадлежности к расплывчатым градациям типа «хорошее», «удовлетворительное», «тревожное», «неудовлетворительное» и т.п. Такой многозначный подход к суждению о положении предприятия адекватнее действительности и информативнее, нежели выбор одной из альтернатив «удовлетворительное» или «неудовлетворительное», используемый в финансовом анализе при принятии решения по поводу платежеспособности предприятия (например, по коэффициентам текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами в соответствии с постановлением правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 [80], о чем шла речь выше).

В связи с этим становится иным и определение устойчивости поведения предприятия. Теперь оно уже не сводится к взаимоисключающим значениям «да» или «нет», поскольку между ними образуется непрерывная шкала с промежуточными значениями: «устойчивое – не совсем устойчивое – мало устойчивое – скорее неустойчивое, чем устойчивое – ... – неустойчивое».

С наращиванием аналитических средств нечеткие модели позволяют описать неопределенность кризисного состояния предприятия и результата реализации принимаемых решений в будущем. По мере разрастания негативных процессов знание об ожидаемых внутренних и внешних условиях работы предприятия теряет полноту и точность. Вследствие этого моделирование подобной ситуации с применением максимизирующих и оптимизирующих множеств [23] дает обоснование предпочтительной альтернативы из набора предложенных возможных решений.

Описываемая информационная технология мониторинга устойчивости предприятия призвана стать добротным подспорьем для аналитиков, поддерживая их исследование динамики показателей работы предприятия и оказывая помощь в осмыслении природы и условий сохранения его устойчивости.

5.2. Систематизация основных решений для обеспечения устойчивости промышленного предприятия

Поддержание устойчивости предприятий предполагает методологическую проработку всех этапов антикризисного управления - от предупреждения и диагностики ослабления устойчивости предприятия до ее восстановления и сохранения. В этой связи появляется потребность не только в структуризации кризисных процессов и свойственных им факторов и признаков (см. параграф 2.3), но и систематизации возможных решений нейтрализации угроз предприятия. В продолжение многоаспектного анализа истоков и характера протекания кризиса логично провести обсуждение проблем принятия решений по преодолению кризиса и нормализации работы предприятия.

Для перелома негативной тенденции в деятельности предприятия и избежания его банкротства должна быть разработана специальная программа, содержащая экономически обоснованную и практически осуществимую стратегию и тактику восстановления и поддержания устойчивости предприятия. В программе должны найти отражение миссия и цели предприятия, увязанные друг с другом и его ресурсным потенциалом.

В нашей хозяйственной практике подобные меры образовали инструментарий борьбы с неплатежеспособностью предприятий и потому вошли в арсенал антикризисного управления или менеджмента (см., например, [4], [5], [6], [7], [102]). Вполне естественно, что не существует универсального рецепта «реабилитации» предприятия, действенного и ведущего к успеху в любой ситуации. «Меры, принимаемые для спасения компании, испытывающей финансовые трудности, могут различаться по жесткости в зависимости от тяжести положения», - отмечает Дж. К. Ван Хорн (J.C. Van Horne) [28, с.771]. В одном случае достаточны энергичные управленческие решения, в другом без комплекса организационных и иных мер устойчивость предприятию не вернуть.

В зависимости от причин и интенсивности кризисных процессов, состояния и рыночной стоимости имущества предприятия и других факторов могут быть обоснованы различные решения для обеспечения устойчивости промышленных предприятий:

1. Информационные:

1.1. Обогащение информационного ресурса предприятия сведениями о потенциальных поставщиках исходных ресурсов и потребителях выпускаемой продукции (работ, услуг и т.д.) для расширения возможностей маневра с партнерами предприятия.

1.2. Хранение и обработка информации об экономических си-

туациях и поведении предприятия в экстремальных условиях в прошлом, что позволит накапливать опыт принятия антикризисных решений и использовать его в аналогичных обстоятельствах.

1.3. Повышение достоверности исходной информации благодаря применению многоканальных систем получения сведений о динамике изменения внутренней и внешней среды предприятия.

1.4. Генерация и наращивание объема управляющей информации для подавления помех в каналах передачи плановых и фактических данных и уменьшения дезорганизации производства.

1.5. Создание привлекательного образа предприятия у партнеров и общественности с помощью профессионального проведения PR-технологий (рекламной кампании, презентаций, выставок и т.п.).

1.6. Обеспечение защиты информационного ресурса предприятия от несанкционированного доступа к нему (утечки, искажения, «вброса» информации и т.п.) со стороны конкурентов и других заинтересованных в этом организаций и учреждений.

2. Управленческие:

2.1. Разработка стратегии и тактики антикризисной деятельности предприятия.

2.2. Рационализация существующих или внедрение прогрессивных форм управления с целью улучшения работы руководящих звеньев и их адаптации к рыночной ситуации.

2.3. Совершенствование налогового планирования, направленного на применение действующего законодательства, устанавливающего льготное налогообложение предприятий.

2.4. Эффективное проведение маркетинговой стратегии и на основе этого расширения рынков сбыта изготавливаемой продукции (работ, услуг и т.д.).

2.5. Отказ от инвестиционных проектов с повышенным риском.

2.6. Повышение ритмичности информационных процессов для уменьшения неупорядоченности в управленческой и производственной деятельности.

2.7. Применение компьютеризированных технологий управления с улучшенными параметрами информационной емкости, быстродействия, сервиса и другими удобствами для оперативного анализа и разработки решений.

2.8. Использование современных информационных технологий для поиска управленческих решений в условиях риска и неопределенности, в частности, интеллектуальных систем поддержки решений, среди которых экспертные или советуемые системы («инженерия знаний»), системы с нечеткой логикой и др.

3. Организационные:

3.1. Реструктуризация предприятия (разделение, соединение, ликвидация, присоединение и организация новых подразделений).

3.2. Перепрофилирование (конверсия, диверсификация) производственной деятельности и переход на выпуск выгодной продукции (работ, услуг и т.д.).

3.3. Адаптация структуры управления к условиям среды предприятия: изменение в составе руководящих служб (упразднение одних и создание других служб, слияние их и т.д.), перестроение схемы их подчинения и другие организационные нововведения.

3.4. Организация на предприятии юридической службы, службы охраны и экономической безопасности, развитие их кадрового, материально-технического, программного и иного обеспечения.

3.5. Реинжиниринг бизнес-процессов на предприятии, заключающийся в анализе и полном перепроектировании их для повышения эффективности и адаптируемости этих процессов.

3.6. Предоставление в аренду незанятых производственных и складских площадей предприятия, оборудования и транспортных средств.

3.7. Остановка капитального строительства на предприятии.

3.8. Передача жилищного фонда социального использования, детских дошкольных учреждений и объектов коммунальной инфраструктуры соответствующему муниципальному образованию.

4. Социально-трудовые:

4.1. Привлечение к работе высококвалифицированных и деятельных специалистов, способных вселить в коллектив уверенность и повести его за собой к преодолению кризиса предприятия.

4.2. Пересмотр системы материального и морального стимулирования работников.

4.3. Развитие профессиональных качеств работников на основе переобучения и повышения их квалификации.

4.4. Укрепление исполнительской дисциплины персонала предприятия.

4.5. Повышение социальной защищенности работников благодаря поддержки молодых, малообеспеченных кадров и пенсионеров.

4.6. Улучшение морально-психологического климата на предприятии созданием обстановки взаимопомощи и доброжелательности, установлением деловых и доверительных отношений между руководством и коллективом работников.

5. Экологические:

5.1. Развитие экологического менеджмента на предприятии,

мониторинга показателей его природоохранной деятельности.

5.2. Применение ресурсосберегающих и экологически чистых производственных процессов.

5.3. Перевод ресурсоемкого производства на безотходные и малоотходные технологии.

5.4. Уменьшение объема выбросов вредных веществ в атмосферу, сброса отходов производства в водоемы и реки.

5.5. Нарращивание экологических инвестиций в целях восстановления нарушенной природной среды или минимизации нанесенного ей ущерба.

6. Экономические:

6.1. Меры, направленные на снижение затрат на производство продукции (работ, услуг и т.д.) и улучшение ее качества.

6.2. Уменьшение накладных расходов и сокращение аппарата управления предприятия.

6.3. Свертывание производства убыточных и наращивание выпуска высокорентабельных видов продукции (работ, услуг и т.д.).

6.4. Модернизация физически и морально устаревших технических средств производства и управления (оборудования, аппаратуры, коммуникаций и др.).

6.5. Внедрение гибких производственных систем повышенной экономичности и производительности.

6.6. Освоение новых высокотехнологичных производств.

7. Финансовые:

7.1. Реструктуризация кредиторской задолженности предприятия (отсрочка, рассрочка, зачет взаимных требований, обмен задолженности на акции и др.).

7.2. Исполнение обязательств должника собственником имущества должника-унитарного предприятия или третьими лицами.

7.3. Привлечение источников финансирования со стороны заинтересованных предприятий, банков, государственных и муниципальных учреждений и других организаций.

7.4. Конверсия долгов путем преобразования краткосрочных обязательств в долгосрочные.

7.5. Сокращение и ликвидация дебиторской задолженности.

7.6. Удовлетворение требований кредиторов благодаря продаже незавершенного производства, излишнего оборудования, материалов и т.д. вплоть до предприятия (бизнеса) должника.

7.7. Уступка прав требований предприятия (выставление имеющихся у него требований к третьим лицам на открытые торги или возмездная передача их, т.е. цессия).

7.8. Перенос или снижение выплат дивидендов акционерам.

7.9. Страхование возможных потерь в ходе деятельности предприятия.

8. Правовые:

8.1. Повышение правовой культуры руководства и персонала предприятия.

8.2. Улучшение деятельности юридической службы на предприятии благодаря росту квалификации ее работников.

8.3. Профессиональное отстаивание интересов предприятия в ходе судебных разбирательств.

8.4. Проведение юридической экспертизы при разработке и утверждении нормативной документации предприятия.

8.5. Юридическое сопровождение принимаемых руководством предприятия решений.

Этот перечень решений дает лишь самое общее представление о возможных мерах оздоровления предприятия и конкретизируется или расширяется в конкретной хозяйственной ситуации.

Между тем рассматриваемые руководством предприятия шаги могут иметь «внешнее» и «внутреннее» направление: первые связаны с налаживанием отношений со сторонними предприятиями и учреждениями, вторые – с разработкой и принятием решений, которые ведут к изменению организации и деятельности самого должника. К тому же одни меры могут быть реализованы в относительно короткие сроки и без крупных вложений, другие требуют длительного времени и значительных затрат ресурсов.

Первоочередные решения предприятия должны быть продиктованы стремлением облегчить долговое бремя и изыскать возможности финансовой помощи для нормализации работы предприятия. Необходимость выживания предприятия и ограниченность его ресурсов (времени, финансов, квалифицированного персонала и др.) определяют приоритетность финансовых мер и диктуют неотложность вступления в переговоры с кредиторами. Последние часто склонны к компромиссам и могут смягчить свои требования в отношении сроков уплаты и размера задолженности, поскольку в противном случае (при доведении предприятия до банкротства и продаже его имущества) они могут потерять гораздо больше. Ведь удовлетворение обязательств предприятия перед кредиторами-юридическими лицами наступает в последнюю очередь, когда полностью погашена задолженность перед всеми кредиторами предыдущих очередей.

В интересах населения региональные органы исполнительной власти и самоуправления могут согласиться с отсрочкой или рассроч-

кой налоговых платежей в образуемый ими бюджет с тем, чтобы предотвратить банкротство крупного предприятия и не лишить горожан рабочих мест, с одной стороны, и дать возможность оживить производство и сохранить перспективного налогоплательщика, с другой.

Финансовый резерв кроется и в дебиторской задолженности перед предприятием, взыскание которой может быть использовано для расчета с кредиторами и тем самым снять остроту во взаимоотношениях с ними.

Наряду с этим должник вправе рассчитывать и на предоставление финансовой помощи от его учредителей, собственника имущества должника-унитарного предприятия, федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления. По закону «О несостоятельности (банкротстве)» они обязаны принимать своевременные меры по предупреждению банкротства организаций. Среди этих мер может быть рассмотрено, в частности, размещение на предприятии федеральных (изготовление продукции по договорам с министерствами и другими государственными учреждениями) или муниципальных (ремонт жилья, дорожной сети, муниципального транспорта и др.) заказов.

Следует согласиться с аналитиками, выступающими за активизацию роли государства в отработке механизма рыночного, корпоративного и государственного регулирования, направленного на предупреждение злоупотреблений со стороны монополистов своим положением на рынке, проведение политики разумного протекционизма и стимулирование экспорта продукции наукоемких отраслей отечественной промышленности [70]. Такая постановка вполне уместна на фоне эволюции технологических укладов и необходимости структурного реформирования экономики, полагает Н.П. Лукьянчикова, для поддержки «...потенциально конкурентоспособных производителей четвертого технологического уклада, способных занять устойчивое положение на внутреннем и мировом рынках ввиду аккумуляции в таких производствах значительных материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов» [70, с.11]. По мнению автора цитаты, чем больше неопределенности и риска в результатах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, тем больше необходимость их государственного финансирования. Жизнь подтверждает эту мысль впечатляющими достижениями западных фирм на рынке наукоемкой продукции.

Вместе с тем нельзя исключать и возможность вложения средств со стороны инвесторов, чьи интересы связаны с восстановлением или сохранением устойчивой работы предприятия. Такого рода

помощь может быть оказана должнику финансово-промышленными группами, компаниями и другими предприятиями и учреждениями. Более того, образование финансово-промышленных групп и технологических холдингов предпочтительно с точки зрения ускорения внедрений научных достижений в производство и укрепления конкурентных позиций российских предприятий на мировом рынке.

Среди мер государственного воздействия на экономику страны - национализация как средство борьбы с убыточными предприятиями особенно в периоды кризисов. «Национализация устойчиво убыточных предприятий (банкротов) не отвечает интересам национальной экономики, - считает Н.П. Лукьянчикова, - поэтому целесообразно предварительно отработать варианты развития нерентабельного производства на основе государственного заказа, размещения стратегического производства или инфраструктурного объекта на основе частных производителей. Если стратегически важное или социально значимое предприятие дошло до состояния финансового банкротства, то целью национализации может стать вывод производства на уровень нормальной рентабельности и последующая продажа новому собственнику с компенсацией понесенных затрат государства и получением им дохода» [71, с.12]. В настоящее время национализация предприятий практически не применяется (если не принимать во внимание возврат в собственность государства пакетов акций некоторых предприятий), но, по моему мнению, можно ожидать ее широкого распространения по мере созревания для этого соответствующих политических и экономических условий.

В возобновлении нормальной работы предприятия ключевая роль принадлежит поддержанию выгодных отношений с его партнерами: поставщиками ресурсов и потребителями изготавливаемой продукции (работ, услуг и т.д.). Ввиду этого резонно обратить внимание на положения заключаемых с ними договоров под углом зрения обеспечения необходимых для предприятия условий снабжения сырьем, материалами, полуфабрикатами, энергией и другими ресурсами и сбыта произведенной продукции.

5.3. Программа профилактики и восстановления устойчивости предприятия

Принимаемые предприятием решения имеют своей целью адаптировать его к изменившейся ситуации и должны быть сконцентрированы на снижении затрат и наращивании прибыльной деятельности.

Для этого могут быть предусмотрены организационные решения

по сокращению аппарата управления предприятия, упорядочиванию его работы, отказу от убыточных производств, передаче в аренду неиспользуемых помещений, технических и транспортных средств, реализации излишнего оборудования и другого имущества предприятия.

На более длительном горизонте антикризисная программа предприятия должна включать меры по модернизации его организационно-управленческой деятельности: оптимизацию структуры производственных и руководящих звеньев, комплектование их квалифицированными кадрами и овладение персоналом современными техническими, программными и иными средствами. В практике западного менеджмента получил распространение реинжиниринг бизнес-процессов, подразумевающий радикальный пересмотр деятельности предприятий вплоть до полного отказа от существующей организационной структуры и замены ее на совершенно новый проект. Такой подход зарекомендовал себя особенно в критические для предприятий ситуации, хотя потребность в управлении изменениями в бизнесе осознана и требует к себе постоянного внимания на протяжении всей работы предприятия.

Повышение эффективности хозяйствования предприятия предполагает экономический анализ использования располагаемых ресурсов. С точки зрения производительного применения их обоснованы перевод предприятия на изготовление рентабельной продукции (работ, услуг и т.д.), перепрофилирование и внедрение прогрессивных технологий. В развитие этих мер следует отнести и придание деятельности предприятия «маркетингоориентированного» характера, т.е. подчинение производства потребностям рынка и активное продвижение своей продукции покупателям.

Пристального внимания заслуживает инвестиционная политика предприятия, предусматривающая наращивание его материально-технического потенциала. Как отмечает М.А. Винокуров, по целевому назначению используется лишь третья часть амортизационных отчислений и, «если мы добьемся 100% использования амортизации, то мы сможем сами решить проблему обновления основных фондов» [31, с.9]. Между тем благоприятный инвестиционный климат в регионе создается усилиями не только товаропроизводителей, но и федеральной и областной властей, в компетенции которых законодательная поддержка и осуществление стратегических преобразований в экономике страны. Именно в этой сфере ныне ощущается ослабленное внимание к проведению эффективной инвестиционной политики, поиску отечественных и зарубежных партнеров. Ведь «объем привлечения инвестиций в Россию в последние годы сохраняется на устойчиво

низком уровне. На регионы Сибири пришлось лишь 12,8% иностранных инвестиций, в том числе на Восточную Сибирь – 3,6%. В подобной ситуации вопрос о стратегически важных структурных сдвигах не может иметь практического решения», - убежден М.А. Винокуров [30, с.6].

Наряду с этим продуктивная деятельность предприятия не имеет перспективы без регуляции его отношений с природной средой, что подразумевает соответствующие экологические инвестиции, минимизацию уровня загрязнений и восстановление нарушенной вследствие этого среды. На такой основе будет обеспечено воспроизводство ресурсов предприятия и достигнуто приближение к экологическому равновесию. С позиций повышения устойчивости экономико-экологического пространства Г.Г. Вукович небезосновательно выявляет в качестве детерминант формирование ответственного пользователя экоресурсами, адаптивный характер всех решений применительно к экосистеме, становление нового типа НТП, трансформацию техногенной и постиндустриальной моделей хозяйствования в ноосферную, базирующуюся на экологическом гомеостазисе [34, с.15].

Предпосылкой устойчивой работы предприятия служат компетентность и динамичность структуры его управленческого аппарата. Реорганизация руководящих служб и выбор применяемых ими методов и средств управления должны отвечать стратегическим целям предприятия, его ресурсным возможностям и экономическому окружению (платежеспособному спросу на продукцию, уровню инфляции, налоговым ставкам, банковскому проценту, политике конкурентов и др.). Благодаря этому принимаемые персоналом решения будут полнее соответствовать целям предприятия и реальной среде, что создает условия для адаптации предприятия к сложившейся ситуации и вывода его из кризиса.

Перспектива перехода от индустриального к информационному обществу предъявляет высокие требования к наращиванию человеческого капитала и его эффективному использованию в рамках предприятия. Ведь «человеческий капитал представляет собой важнейший ресурс информационного общества. – пишут Т.И. Трофимова и Е.А. Трофимов. – Новейшая техника, функцией которой является формирование благосостояния и богатства всех слоев населения, появляется на экономическом небосклоне через технологические знания и организационные усовершенствования, проводимые конкретными людьми. Только плодотворный союз опытного инженерно-технического персонала, компетентных управляющих и высококвалифицированных работников может привести к достижению значительного полезного

эффекта от использования новой техники» [123, с.78].

Успешное противодействие внешним и внутренним возмущениям и возвращение предприятия в режим устойчивого функционирования зависит от наполнения его подразделений полезной информацией. Последняя поступает по каналам прямой связи в форме принятых решений и по каналам обратной связи в виде фактических сведений о результатах их выполнения и поведении подразделений.

На основании этого обуздание кризиса и достижение управляемости предприятия опирается на «интеллектуализацию» управленческих процессов, т.е. высокий профессионализм кадров, оснащенных необходимыми системами поддержки принятия решений (совокупностью взаимосвязанных информационной, моделирующей, экспертной подсистем). Построение и освоение таких систем на практике позволяет накапливать, перерабатывать и анализировать большие объемы числовой и плохо формализуемой эвристической информации о внешней и внутренней среде предприятия, прогнозировать будущие события и разрабатывать выверенные решения. Тем самым долговременная антикризисная программа предприятия не может игнорировать вопросы преобразования содержания функций и инструментальных средств управления.

Что дает в этом отношении описанный выше компьютерный мониторинг устойчивости предприятия? Он помогает не только накапливать и обобщать ретроспективную информацию о деятельности предприятия в прошлом и улучшать его самообучение в динамичной рыночной среде. Наряду с этим мониторинг снабжает ценной информацией о возможных сценариях развития ситуации и изменении устойчивости предприятия в будущем, предоставляя возможность моделировать его поведение и оценивать эффективность принимаемых решений в различных гипотетических условиях. Таким образом, мониторинг удовлетворяет растущие информационные потребности аналитиков в процессе профилактики и восстановления устойчивой работы предприятия.

В организационно-управленческом отношении здесь необходимо иметь в виду, что устойчивость любой системы может быть определена через взаимодействие составляющих ее консервативной и прогрессивной подсистем, размышляет Н.В. Амбросов [2, с.13-14]. Причем консервативная компонента ориентирована на сохранение существующего состояния и организует хранение, осмысление информации, передачу опыта, а прогрессивная - изменение и подстройку системы к вариациям среды и получение новой информации. Поэтому объем и качество циркулируемой полезной информации должны быть

достаточными для подавления возникающих помех и удержания предприятия на намеченной траектории движения. В конечном итоге информационный ресурс предприятия предопределяет возможности поддержания его устойчивой деятельности.

В широком понимании информационный ресурс предприятия вполне обоснованно рассматривается М.П. Деминой и С.Д. Подпругиным как «...элемент экономического потенциала, которым располагает хозяйствующий субъект и используется для достижения конкретных целей экономического развития. В современных условиях процесс функционирования капитала как такового невозможен без участия информационного ресурса и человеческого капитала» [40, с.35]. И действительно, информация пронизывает управляющую и производственную структуру предприятия, ввиду чего она не только перемещается по каналам передачи, но и материализуется в основных и оборотных фондах и навыках привлекаемых кадров.

Информационный критерий приобретенных знаний и умений персонала уже давно привлек внимание отечественных специалистов и обсуждается на страницах научных публикаций. Достаточно упомянуть об исследованиях В.А. Трапезникова по информационной природе труда [120], К.К. Вальтуха по информационной теории стоимости [27] и др. В частности, в развиваемой К.К. Вальтухом концепции «...уровень квалификации определяется тем, какое количество информации освоил индивид в процессе подготовки к труду» [27, с.155]. Несомненно, это так.

Попутно заметим, что в свете теории человеческого капитала способности, дарования, знания, навыки и т.д. признаются особой формой капитала, о чем пишет С.А. Курганский, предлагая относить предпринимательские качества к «...одному из важнейших активов человеческого капитала. Будучи актуализированными (предпринимательская деятельность), они выполняют жизненно важную для любого общества функцию – изменяют это общество, являются движущей силой экономического развития и ключевым фактором экономического роста» [63, с.155]. Интересен и заслуживает изучения подход, согласно которому предприниматель, прилагая усилия по перемещению средств и ресурсов и осуществляя организацию производства в условиях рыночного неравновесия, благодаря введению новшеств «...делает этот процесс упорядоченным – именно предприниматели способствуют движению экономической системы к равновесным состояниям» [63, с.142].

Вместе с тем претворение принятых решений и повышение их отдачи выдвигают в ряд приоритетных задачу сплочения коллектива

работников, вселения в него уверенности и стремления вырваться из кризиса, мотивирования и стимулирования персонала за своевременное и качественное выполнение заданий. Для этого в антикризисной программе должны быть заложены меры по социально-психологическому обеспечению предлагаемых решений, моральному и материальному сопровождению их реализации, возрождению корпоративной культуры предприятия.

Такие факторы безопасности человека, как своевременность выплаты заработной платы, соблюдение прав работников, и подчеркнем, устойчивость положения предприятия, перспектива стабильной занятости, значимы для работников предприятий всех форм собственности. Этот вывод находит подтверждение в исследованиях Т.Г. Озерниковой, как, впрочем, и то, что «...для наемного персонала акционерных компаний мотив участия в собственности не является в настоящее время актуализированным: работники не получают ни дивидендов, ни возможности участия в решении проблем предприятия, ни даже информации о положении на предприятии» [86, с.217]. Для работников частных предприятий, отмечает автор, главным мотивом является заработок, за ним следуют общественная значимость работы, содержание труда, отношения в коллективе, устойчивость положения предприятия и перспектива стабильной занятости, соблюдение и защита прав работников, условия труда и отношение администрации к работникам.

О чем свидетельствует статистика. В соответствии с социологическими опросами Т.В. Хлоповой, среди факторов неудовлетворенности рабочих ОАО «Ангарская нефтехимическая компания» первое место занимает фактор неудовлетворенности низким уровнем заработной платы (69,8%), второе – отсутствие возможности принимать участие в решении проблем предприятия (57,5%). Более половины (51,4%) рабочих обеспокоены неустойчивостью экономического положения предприятия и отсутствием перспектив стабильной занятости [137, с.43]. Подобное ранжирование факторов неудовлетворенности характерно для рабочих всех профессиональных и половозрастных групп.

Социально-психологические исследования подтверждают, что управление предприятием в условиях кризиса весьма отличается от деятельности руководящего персонала нормально работающего предприятия. Подготовка антикризисного управляющего подводит к необ-

ходимости анализа его профессионального потенциала, т.е. качественной характеристики, включающей степень его профессиональной подготовки, квалификационные требования, деловой опыт, личностные профессионально значимые качества, отражающие его способность использовать свои умения и знания в управлении в экстремальных условиях кризиса, банкротства и санации предприятий.

По данным А.А. Стереховой, более успешными во внешнем управлении себя зарекомендовали управляющие с доминирующим стратегическим стилем управления (их оказалось 65% против 35% тактиков), у которых рельефнее выражены организаторские способности (способность планировать и проектировать) и личностные качества, но вместе с тем в наименьшей степени им присущи коммуникативные способности. У управляющих-тактиков, обладающих явно выраженными мыслительными и личностными качествами (среди них, кстати, в меньшей степени проявилась готовность к изменениям), наоборот, страдают организаторские способности. При этом преобладание стратегической или тактической ориентации руководителя во многом определяется профилем профессионально значимых качеств (мыслительных, коммуникативных, организаторских, личностных) [115].

Было выявлено, что стратеги уделяют внимание формированию уровня доверия потребителей к предприятию, заботе о постоянстве клиентуры, стимулированию рабочих на выпуск качественной продукции, условиям труда, уровню сервиса и т.д., тогда как тактики – работе с кредиторами, внедрению прогрессивных технологий и перепрофилированию производства, увеличению объема продаж и т.д. Таким образом, закономерные отличия в поведенческой модели руководителей-стратегов и тактиков в реализации внешнего управления предопределяют и результативность деятельности по выводу предприятия из кризиса.

Между тем выработка стратегии управления персоналом в нестабильных условиях имеет свои нюансы, оттеняемые В. Шеиным и Н.Г. Солодовой. Среди них выделяют следующие моменты:

- сокращение стратегических временных горизонтов до 1-2 лет и даже менее года, что вызвано скоротечностью процедур банкротства, реструктуризации бизнеса и бизнес-реинжиниринга предприятия. Ведь «...в данной ситуации увеличивается вероятность принятия неправильных решений, так как руководство компании испытывает нехватку времени. – пишет И. Ансофф (H.I. Ansoff). – Поэтому первая задача высшего руководства – предотвращение паники и быстрые эффективные преобразования» [3, с.381];

- прогрессивную систему кадрового менеджмента, подразумевающую создание умелой команды антикризисных менеджеров, прозрачность проводимой ими политики и вовлечение работников предприятия в процесс преобразований на предприятии;

- личностный фактор, носителем которого выступает руководитель предприятия, организующий работу менеджеров и увлекающий работников предприятия за собой в решении задачи его выживания и развития успеха;

- рыночно ориентированную структуру, обеспечивающую продвижение сфер деятельности предприятия (производства, маркетинга и др.) по направлению к поставленным перед ним целям;

- формирование новых корпоративных ценностей, ориентированных на перспективную модель предприятия и нормализацию его работы;

- эффективную внутреннюю интеграцию – сплочение коллектива перед лицом возможного банкротства и неотложных мер по выводу предприятия из кризиса;

- социальную адаптацию работников к изменениям, что призвано облегчить их положение на фоне неизбежного нарастания социально-психологических издержек в процессе трансформации предприятия [109, с.117-119].

Как показывает опыт антикризисного управления, в реальности оно часто сопровождается повышенным риском злоупотреблений со стороны арбитражных управляющих. Несовершенство и нечеткость процедур банкротства на фоне желания использовать их в недобросовестных целях становятся причинами высокой спорности их реализации. Ю. Симачев отмечает, что «на первом месте остаются споры сторон в рамках процедуры внешнего управления, в ходе которой и происходят основные события по переделу собственности» [106, с.78]. По некоторым оценкам, как минимум в трех случаях из пяти назначение антикризисного управляющего выливалось в открытый конфликт, хотя в последние годы уровень конфликтности, по мнению автора, стал снижаться.

Весомая роль принадлежит решениям, направленным на повышение экономической безопасности предприятия. Кроме приведенных выше программа должна содержать меры по предохранению ресурсов (и прежде всего кадровых, финансовых и информационных) от использования их во вред интересам коллектива работников предприятия, хищения и незаконного овладения его собственностью. Поэтому резонно образовать подразделения безопасности, охраны и юридическую службу, либо пересмотреть их структуру и кадровые, матери-

ально-технические, информационные и иные ресурсы.

Действенность сформированной программы зависит и от учета в ней фактора цикличности деятельности предприятия, что означает оценивание намеченных решений под углом зрения закономерной смены фаз цикла и их ресурсная поддержка. В предвидении неблагоприятных перемен при переходе от фазы подъема к кризису, а от него к фазе депрессии, предусмотрительно заложить в программу опережающую модернизацию ресурсного потенциала предприятия, включающую развитие структуры аппарата управления, перевооружение технической базы, освоение прогрессивных технологий, повышение квалификации персонала и др. Тем самым удастся смягчить последствия циклической смены фаз и ускорить процесс вхождения в устойчивый режим работы.

Осуществление решений антикризисной программы в комплексе должно в тактическом плане принести оздоровление сфер (и прежде всего финансовой) деятельности предприятия и отвести угрозу его банкротства, а в стратегическом – наращивание конкурентных преимуществ и адаптивных свойств предприятия для сохранения устойчивости в подвижном окружении.

На этом заканчивается обсуждение практических инструментов анализа и обеспечения устойчивого поведения промышленного предприятия, а с ним и проблематики их развития благодаря диагностическому исследованию. Остается подвести итог наших размышлений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стремление к достижению устойчивости промышленных предприятий в динамичной рыночной среде подвигает к созданию методологии диагностики и предупреждения негативных процессов в их деятельности. Диагностика призвана сопровождать управленческую деятельность и по первым симптомам проявления кризиса не только привлечь к ним внимание персонала управления, но и проникнуть в существо тревожной ситуации на предприятии. Благодаря этому удается заблаговременно распознать, оценить и подготовиться к грядущей опасности.

Актуальность теоретических и прикладных изысканий в этой области обуславливаются недостаточным изучением истоков кризиса и весьма общими соображениями о системно-методологических подходах к разработке и проведению диагностики устойчивости предприятия. Часто провозглашаемые аналитиками системность и комплексность исследования кризисных процессов не находят реального воплощения в авторских подходах, вследствие чего они носят в большинстве своем оригинальный, но локальный характер.

Притягательность обсуждаемого исследования продиктована и новизной самого явления кризисного развития отечественной промышленности, отраженного преимущественно в финансовых исследованиях. Не умаляя приоритета финансовых ресурсов для устойчивой деятельности предприятия, нельзя упускать из виду органически связанных с ними материально-технических, социально-трудовых, информационных и других ресурсов. Лишь в единстве всех располагаемых ресурсов предприятия можно познать природу и характер зарождающегося на нем кризиса.

Между тем учет целостности деятельности предприятия служит лишь предпосылкой адекватного описания его функционирования: конструктивность исследования определяется выявлением зависимостей между уровнем и отдачей наличных ресурсов и устойчивостью работы предприятия. Аппаратом такого анализа выступают формальные приемы перевода этих зависимостей на математический язык и моделирование поведения предприятия при отягощающих воздействиях внешней и внутренней среды. Тем самым станет возможным спрогнозировать изменение устойчивости предприятия при тех или иных будущих угрозах и принять своевременные решения для ее укрепления.

При настоящем подходе научный интерес вызывает само свойство устойчивости предприятия, характеризуемое не только достаточностью собственных финансовых ресурсов предприятия, а понимаемое в широком смысле как способность поддерживать показатели его поведения в допустимом диапазоне значений.

В продолжение системного описания поведения предприятия правомерным выглядит обсуждение проблематики определения нормативов оцениваемых показателей, поскольку корректность допусков или пороговых уровней показателей служит условием объективности диагностики деятельности предприятия. Ведь произвольное регламентирование нормативов показателей лишает возможности достоверного суждения о характере поведения и устойчивости предприятия.

С помощью формального аппарата в монографии доказывается некорректность распространенных в литературе нормативов финансовых коэффициентов, вследствие чего появляется задача согласования их с учетом выявленной математической зависимости между показателями. Ясно, что пренебрежение обнаруженной «нестыковкой» допусков может ввести в заблуждение аналитиков и породить превратное впечатление об устойчивой или неустойчивой деятельности наблюдаемого предприятия.

Прикладное значение такого исследования состоит в разработке и апробации методологии диагностики устойчивости предприятия и компьютерной системы ее поддержки. При этом существенно то, что информационная технология мониторинга рассматривается и создается не автономной, а в рамках программного комплекса адаптивного управления производственной деятельностью предприятия. Благодаря этому диагностика его устойчивости приобретает системность и методологическую стройность, а вместе с тем и практическую значимость в работе управленческого персонала промышленных предприятий.

И завершая, хотел бы заметить, что автор сочтет свою задачу выполненной, если по прочтении книги читатель найдет для себя полезные советы или хотя бы повод к размышлению об особенностях обретения и потери устойчивости предприятий, ее неординарной природе и методологии исследования. И может быть, у читателя появится желание продолжить поиск истоков и механизма обеспечения устойчивости, углубляя тем самым познание этого удивительного свойства систем. На этом и поставим точку. Вернее, многоточие...

ЛИТЕРАТУРА

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. М.: Сирин, 2002. 256 с.
2. Амбросов Н.В. Эффективные пропорции управления и самоорганизации в экономике. Автореф. дис... д-ра экон. наук. Иркутск, 1999. 33 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
4. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. 320 с.
5. Антикризисное управление: Учеб. пособие / Под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина. М.: Издательство «ПРИОР», 1998. 432 с.
6. Антикризисное управление: Учеб. / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2002. 432 с.
7. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. А.Г. Грязновой. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1999. 368 с.
8. Арнольд В.И. Теория катастроф. 3-е изд., доп. М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1990. 128 с.
9. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис»; Новосибирск: Издательский дом «Сибирское соглашение», 1999. 160 с.
10. Астафьев С.А. Исследование влияния отраслевых особенностей на несостоятельность предприятий (на примере предприятий лесного комплекса). Автореф. дис... канд. экон. наук. Иркутск, 2001. 21 с.
11. Аюшиев А.Д. Финансы предприятий: Учеб. пособие. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. 334 с.
12. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учеб. 4 - е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1997. 416 с.
13. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2001. 208 с.
14. Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях: Учеб. пособие. М.: Дело, 2002. 272 с.
15. Беликов А.Ю. Диагностика риска банкротства предприятия (на примере предприятий торговли). Автореф. дис... канд. экон. наук. Иркутск, 1997. 17 с.
16. Березкин Ю.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999. 102 с.

17. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996. 624 с.
18. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев: «Ника-Центр», 1998. 480 с.
19. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. 380 с.
20. Боди З., Мертон Р. Финансы: Учеб. пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 592 с.
21. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 4-е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
22. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Большая российская энциклопедия, 1998. 1456 с.
23. Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П. Принятие решений на основе нечетких моделей: Примеры использования. Рига: Зинатне, 1990. 184 с.
24. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2001. 256 с.
25. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1997. 1120 с.
26. Бригхэм Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. пер. с англ. 5-е изд. М.: РАГС; ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. 823 с.
27. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости. Новосибирск: «Наука», Сибирская издательская фирма РАН, 1996. 413 с.
28. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996. 799 с.
29. Винокуров М.А., Суходолов А.П. Экономика Иркутской области: В 2 т. Т.2. Иркутск: Изд-во ИГЭА; Изд-во ОАО НПО «Облмашинформ», 1999. 312 с.
30. Винокуров М.А. Стратегические ориентиры в развитии Иркутской области // Проблемы трансформации экономики региона: Сб. науч. тр. / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. М.А. Винокуров. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С.6-11.
31. Винокуров М.А. Стратегия развития Сибири и Предбайкальского региона // Современные проблемы экономики региона: Сб. науч. тр. / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. М.А. Винокуров. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С.5-11.
32. Владимирова Т.А., Соколов В.Г. Как оценить финансовое состояние фирмы. Элементы методики. Новосибирск: Фирма «ЭКОР», 1994. 71 с.
33. Володин А.А., Баранникова Н.П., Жилкина А.Н. и др. Справочник финансиста предприятия / Под рук. А.А. Володина. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2001. 493 с.

34. Вукович Г.Г. Теоретические основы формирования и воспроизводства экономико-экологического пространства. Автореф. дис... д-ра экон. наук. Краснодар, 2004. 42 с.
35. Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М.: Изд-во АО «Консалтбанкир», 1996. 208 с.
36. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебно-практическое пособие. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2004. 192 с.
37. Даниленко Н.Н. Оценка изменений отраслевой структуры занятости населения Иркутской области // Вестник Иркут. гос. экон. акад. 1998. № 15. С. 18 - 26.
38. Деловая активность промышленных предприятий (крупных и средних, малых). Стат. сб. Иркутск, 2003. 11 с.
39. Демидович Б.П. Лекции по математической теории устойчивости: Учеб. пособие. 2-е изд. Изд-во Моск. ун-та, 1998. 480 с.
40. Демина М.П., Подпругин С.Д. Информационный ресурс – особая форма капитала // Вестник Иркутского регионального отделения Академии наук высшей школы России. 2004. № 2(5). С.35-43.
41. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 3-е изд., перераб. и доп. М.: «Издательство «Дело и Сервис», 1999. 304 с.
42. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: Пер. с англ. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. 288 с.
43. Думова И.И. Региональное развитие и экологический менеджмент на предприятии. Новосибирск: Изд-во «Гуманитарные технологии», 2001. 74 с.
44. Духов В.Е. Экономическая разведка и безопасность бизнеса. Киев: ИМСО МО Украины, НВФ «Студцентр», 1997. 175 с.
45. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 1999. 352 с.
46. Заде Л.А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений // Математика сегодня: Пер с англ. М.: Знание, 1974. С.5-49.
47. Инновационные процессы в промышленности. Стат. сб. Иркутск, 2003. 29 с.
48. Институциональные преобразования в Иркутской области (на 01.01.2004 г.). Стат. сб. Иркутск, 2004. 31 с.
49. Иркутская область в цифрах – 2002. Стат. сб. Иркутск, 2003. 140 с.
50. Иркутская область в цифрах и графиках – 2003 (январь-декабрь). Стат. сб. Иркутск, 2004. 36 с.
51. Киперман Г. Планирование деятельности акционерных обществ // Журнал для акционеров. 1995. № 1. С.31-34.
52. Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. 1993. №4. С.30-39.

53. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1995. 192 с.
54. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999. 512 с.
55. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2003. 768 с.
56. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002. 520 с.
57. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие: Пер. с франц. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 576 с.
58. Колб Р.В., Родригес Р.Дж. Финансовый менеджмент: Учеб.: Пер. 2-го англ. изд. М.: Изд-во «Финпресс», 2001. 496 с.
59. Коцюба Н., Барсуков П. Практика проведения анализа финансового состояния организаций-должников при рассмотрении дел о банкротстве: точность и объективность диагностики банкротства // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2002. № 8. С.15-17.
60. Кошкин В.И., Белых Л.П., Беляев С.Г. и др. Антикризисное управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 512 с.
61. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998. 304 с.
62. Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. Основы финансовой диагностики: Учеб. пособие. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. 233 с.
63. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999. 288 с.
64. Курганский С.А. Человеческий капитал России // Известия Иркут. гос. экон. акад. 2004. № 1(38). С.4-9.
65. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления предприятием: Учеб. пособие. СПб.: Речь, 2002. 372 с.
66. Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. и др. Банковское дело: Учеб. / Под ред. О.И. Лаврушина. 2 – е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2003. 672 с.
67. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 264 с.
68. Лопатников Л. Экономико-математический словарь / Словарь современной экономической науки. 4 – е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «АВФ», 1996. 704 с.
69. Лукасевич И.Я. Моделирование процессов анализа финансового положения предприятий в условиях рынка // Финансы. 1993. № 3. С.49-52.
70. Лукьянчикова Н.П. Эволюция технологических укладов и выработка стратегии структурного реформирования экономики России // Известия Иркут. гос. экон. акад. 2001. № 4(29). С.5-13.

71. Лукьянчикова Н.П. Институциональная модернизация рыночной экономики // Модернизация российской экономики: проблемы и перспективы: Сб. науч. тр. / Редкол.: д-р экон. наук, проф. Н.П. Лукьянчикова (отв. ред.), И.С. Шавкунова. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. С.6-12.
72. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие / Под ред. проф. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 471 с.
73. Максимова Г.В. Качественные критерии информации // Управление экономикой: теория и практика: Сб. науч. тр. / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. А.Ф. Шуплецова. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. С.18-22.
74. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. М.: «ПРИОР», 1996. 160 с.
75. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: «Дело», 1992. 702 с.
76. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. Приложение к приказу ФСФО России от 23.01.2001 г. № 16 // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2001. № 2(26). С.9-13.
77. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. 251 с.
78. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: Высш. шк., 1997. 192 с.
79. О наличии и состоянии основных фондов в Иркутской области. Стат. сб. Иркутск, 2003. 8 с.
80. О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий. Постановление правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 // Банкротство предприятия. М.: «Издательство ПРИОР», 2000. С.77-82.
81. О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий. Инструктивное письмо Министерства экономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 // Банкротство предприятия. М.: «Издательство ПРИОР», 2000. С.232-254.
82. О финансовом состоянии предприятий российской промышленности в конце 90-х годов и о мерах по их финансовому оздоровлению, преодолению неплатежей и восстановлению денежного способа расчетов (по материалам анализа бухгалтерской отчетности, проведенного Межведомственной балансовой комиссией) // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2000. № 5. С.8-18.
83. Об итогах деятельности ФСФО России в 2002 году и основных задачах на первое полугодие 2003 года // Вестник Федеральной

- службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2003. № 3. С.3-14.
84. Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры предприятия (с изменениями и дополнениями). Распоряжение Федерального управления России по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий от 12.08.1994 г. № 31-р // Банкротство предприятия. М.: «Издательство ПРИОР», 2000. С.147-162.
 85. Об утверждении типовой формы плана финансового оздоровления (бизнес-плана), порядка его согласования и методических рекомендаций по разработке планов финансового оздоровления. Распоряжение Федерального управления России по делам о несостоятельности (банкротстве) от 5.12.1994 г. № 98-р // Банкротство предприятия. М.: «Издательство ПРИОР», 2000. С.254-290.
 86. Озерникова Т.Г. Особенности трудовой мотивации в переходной экономике. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. 278 с.
 87. Озерникова Т.Г. Развитие системы стимулов к труду. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. 203 с.
 88. Организация управления промышленным производством: Учеб. / Под ред. О.В. Козловой, С.Е. Каменицера. М.: Высш. шк., 1980. 399 с.
 89. Основы психологии. Практикум / Ред.- сост. Л.Д. Столяренко. Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2000. 576 с.
 90. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. д-ра техн. наук, проф. Е.А. Олейникова. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. 288 с.
 91. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учеб. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. 639 с.
 92. Полякова Н.В. Экономическое поведение. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. 236 с.
 93. Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.Д. Некипелов; Ред. кол.: В.С. Автономов, О.Т. Богомолов, С.П. Глинкина и др. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. 367 с.
 94. Порядок проведения мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности. Распоряжение Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению от 28.06.1999 г. № 17-р // Банкротство предприятия. М.: «Издательство ПРИОР», 2000. С.346-348.
 95. Промышленность Иркутской области в 2002 году. Стат. сб. Иркутск, 2003. 69 с.
 96. Промышленность Иркутской области в годы реформирования 1990-2002 гг. Стат. сб. Иркутск, 2003. 23 с.

97. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Издательство «Перспектива», 1995. 104 с.
98. Романов А.Н., Лукасевич И.Я. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства: Опыт зарубежных корпораций. М.: Финансы и статистика, Банки и биржи, 1993. 96 с.
99. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. 705 с.
100. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2001. 336 с.
101. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. 8-е изд., перераб. М.: Новое знание, 2003. 640 с.
102. Самаруха В.И., Пермьякова Н.С. Антикризисное управление: Учеб. пособие. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. 40 с.
103. Самаруха В.И., Козлов А.А., Самаруха И.В. Развитие финансов Иркутской губернии: Исторический очерк. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. 392 с.
104. Светульников С.Г. Методы маркетинговых исследований: Учеб. пособие. СПб.: Издательство ДНК, 2003. 352 с.
105. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 479 с.
106. Симачев Ю. Институт несостоятельности в России: спрос, основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. 2003. № 4. С.62-82.
107. Скурихин В.И., Забродский В.А., Копейченко Ю.В. Адаптивные системы управления машиностроительным производством. М.: Машиностроение, 1989. 208 с.
108. Смелова Т.А. Оценка экономической состоятельности в антикризисном управлении предприятием. Автореф. дис... канд. экон. наук. Волгоград, 2002. 27 с.
109. Солодова Н.Г. Управление персоналом неустойчивых организаций. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. 225 с.
110. Солодова Н.Г. Диагностика системы управления персоналом кризисного предприятия: обзор подходов // Известия Иркут. гос. экон. акад. 2003. № 1(34). С.114-119.
111. Сорокина Е.М. Деньги и их роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия // Проблемы трансформации экономики региона: Сб. науч. тр. / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. М.А. Винокуров. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С.20-29.
112. Сорокина Е.М. Качество информационного обеспечения финансового менеджмента // Проблемы трансформации экономики региона: Сб. науч. тр. / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. М.А. Винокуров. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С.235-239.

113. Справочное пособие директору производственного объединения, предприятия. В 2-х т. Т.1. / Под ред Г.А. Егиазаряна, А.Д. Шеремета. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 1985. 576 с.
114. Справочное пособие директору производственного объединения, предприятия. В 2-х т. Т.2. / Под ред Г.А. Егиазаряна, А.Д. Шеремета. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 1985. 528 с.
115. Стерехова А.А. Профессиональный потенциал арбитражных управляющих как фактор эффективного управления кризисным предприятием. Автореф. дис... канд. экон. наук. Иркутск, 2001. 21 с.
116. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков: Краткий профессиональный курс. М.: Изд-во «Перспектива», 1998. 239 с.
117. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1999. 160 с.
118. Телюкина М.В. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». М.: Юрайт-Издат, 2003. 591 с.
119. Теория и практика антикризисного управления: Учеб. / Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. 469 с.
120. Трапезников В.А. Управление и научно-технический прогресс. М.: Наука, 1983. 224 с.
121. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1999. 496 с.
122. Трефилова Т. Не допустить использования процедур банкротства для передела собственности // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2001. № 12. С.28-32.
123. Трофимова Т.И., Трофимов Е.А. Контуры информационной экономики // Постиндустриальное развитие экономики России в XXI веке: Мат-лы междунард. науч.-практ. конф.: В 2 ч. Иркутск, 18-19 декабря 2002 г. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. Ч.1. С.74-79.
124. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: Учеб. М.: Изд-во «Зерцало», 1998. 272 с.
125. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» (новая редакция). М.: ООО «ТК Велби», 2003. 160 с.
126. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» / Под общ. ред. В.В. Витрянского. М.: Издательство «Статут», 1998. 418 с.
127. Федотова М.А. Доходы предпринимателя. М.: Финансы и статистика, 1993. 96 с.

128. Федотова М., Белых Л., Беличев А. Модель статики и динамики антикризисного управления // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2000. № 9. С.26-30.
129. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков; Под ред. В.И. Терехина. М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. 350 с.
130. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
131. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. / Под ред. Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Перспектива», 2004. 656 с.
132. Финансовый менеджмент: Учеб. / Под ред. Г.Б. Поляка. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 518 с.
133. Финансы предприятий: Учеб. / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 447 с.
134. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999. 384 с.
135. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
136. Хелферт Э. Техника финансового анализа: Пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 663 с.
137. Хлопова Т.В. Трудовой потенциал нефтехимической отрасли. Анализ развития. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2002. 110 с.
138. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента: Пер. с англ. М.: «Дело», 1993. 128 с.
139. Хомкалов Г.В. Участники инвестиционной деятельности и их экономические интересы // Проблемы трансформации экономики региона: Сб. науч. тр. / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. М.А. Винокуров. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С.205-213.
140. Черныш О. Роль ФСФО России в процессах финансового оздоровления экономики государства // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. 2001. № 9. С.25-31.
141. Чупров С.В. Организационно-экономическое обеспечение устойчивости промышленных предприятий: концепция и опыт диагностики // Вестник Иркут. гос. экон. акад. 1998. № 13. С. 72-78.
142. Чупров С.В. Структурная динамика ресурсов и устойчивость предприятий региональной индустрии // Вестник Иркут. гос. экон. акад. 1998. № 15. С.38 - 44.
143. Чупров С.В. О корректности критериев неплатежеспособности предприятия // Вестник Иркут. гос. экон. акад. 1999. № 4 (21). С.97 – 104.

144. Чупров С.В., Каневский А.Б. Мониторинг деятельности предприятия: сущность, функции и программные средства // Известия Иркут. гос. экон. акад. 2001. № 4 (29). С.20 – 24.
145. Чупров С.В. Прогнозирование кризисного развития предприятий // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6. С.150 – 155.
146. Чупров С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия // Финансы. 2003. № 2. С.17 – 19.
147. Чупров С.В., Каневский А.Б. Программа для ЭВМ «Компьютерная поддержка мониторинга деятельности предприятия (версия 1.0)». Свидетельство Роспатента об официальной регистрации программы для ЭВМ № 2003610633 от 13.03.2003 г.
148. Чупров С.В. Допустимые значения финансовых показателей для обеспечения устойчивости предприятий // Известия Иркут. гос. экон. акад. 2004. № 1(38). С.77 – 81.
149. Чупров С.В. Содержание и функции диагностики устойчивости предприятий // Управление экономикой: теория и практика: Сб. науч. тр. / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. А.Ф. Шуплецова. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. С.24-29.
150. Чупров С.В. Дискриминантные модели диагностики устойчивости предприятия // Теоретические и прикладные проблемы маркетинга: Мат-лы международ. науч. - практ. конф. г. Иркутск, 20-22 апреля 2004 г. / Под ред. Н.В. Поляковой. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. С.233-238.
151. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА – М, 1995. 176 с.
152. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. М.: ИНФРА – М, 1998. 343 с.
153. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА – М, 1999. 208 с.
154. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательский Дом «Дашков и К^о», 2002. 752 с.
155. Шуплецов А.Ф. Планирование инвестиционной деятельности в условиях реформируемой экономики региона // Вопросы реформирования социально-экономической жизни общества: Сб. науч. тр. / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. М.А. Винокуров. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С.212-228.
156. Экономическая безопасность Иркутской области. Стат. сб. Иркутск, 2002. 8 с.
157. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.П. Градова. СПб.: «Специальная литература», 1995. 414 с.
158. Экономическая теория: Учеб. / А.Г. Грязнова, Т.В. Чечелева, Т.Д. Бурменко, Г.Н. Макарова и др.; Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. М.: Изд-во «Экзамен», 2003. 592 с.

159. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. 1055 с.
160. Экономические кризисы и антикризисное управление / Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов, С.В. Чупров и др.; Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.В. Давыдовой. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. 244 с.
161. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. М.: Финансы и статистика, 2002. 656 с.
162. Энциклопедия кибернетики / Отв. ред. акад. В.М. Глушков. В 2 т. Т.1. Киев: Гл. ред. УСЭ, 1975. 607 с.
163. Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. Словарь по антикризисному управлению. М.: Дело, 2003. 448 с.
164. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999. 448 с.
165. Янг С. Системное управление организацией: Пер. с англ. М.: Советское радио, 1972. 456 с.

Приложение

Таблица 1

Характеристика дискриминантных моделей прогнозирования банкротства предприятий

№	Автор (организация-разработчик), назначение модели и ссылка на публикацию	Элементы дискриминантной модели			Пограничные значения интегрального показателя модели (в обозначении ав- тора публикации)
		Свобод- ный член	Удель- ный вес коэффи- циента	Коэффициент (слагаемое алгебраической суммы в формуле интегрального показателя модели)	
1	2	3	4	5	6
1	Описана в работе М.А. Федотовой [127, с.39], [16, с.85] и др.	-0,3877	-1,0736	$\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	Если $Z < 0$, то наиболее вероятна платежеспо- собность фирмы, если $Z > 0$, то наиболее вероятно ее банкротство.
			+5,79	$\frac{\text{Долговые обязательства}}{\text{Активы}}$	
2	Лис [101, с.621]		+0,063	$\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Сумма активов}}$	Предельное значение равно 0,037.
			+0,092	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Сумма активов}}$	
			+0,057	$\frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Сумма активов}}$	
			+0,001	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	

1	2	3	4	5	6
3	Таффлер (Taffler) [101, с.621- 622]		+0,53	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Если $Z > 0,3$, то у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если $Z < 0,2$, то ее банкротство более чем вероятно.
			+0,13	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Сумма обязательств}}$	
			+0,18	$\frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Сумма активов}}$	
			+0,16	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма активов}}$	
4	Э. АЛЬТМАН (E. Altman) [5, с.87], [25, с.831], [97, с.68] и др.	нет	+1,2	$\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Совокупные активы}}$	При $Z \leq 1,8$ вероятность банкротства очень высокая, при $1,8 < Z \leq 2,7$ вероятность банкротства высокая, при $2,7 < Z \leq 2,9$ вероятность банкротства возможная, при $Z > 2,9$ вероятность банкротства очень низкая.
			+1,4	$\frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Совокупные активы}}$	
			+3,3	$\frac{\text{Прибыль до выплаты процентов и налогов}}{\text{Совокупные активы}}$	
			+0,6	$\frac{\text{Рыночная стоимость собственного капитала}}{\text{Балансовая стоимость долговых обязательств}}$	
			+1,0	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Совокупные активы}}$	

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
5	Э. Альтман (E. Altman) [101, с.620-621]	нет	+0,717	$\frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Сумма активов}}$	Если $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства, если $Z > 1,23$ и более, то это свидетельствует о малой его вероятности.
			+0,847	$\frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Сумма активов}}$	
			+3,107	$\frac{\text{Прибыль до уплаты процентов}}{\text{Сумма активов}}$	
			+0,42	$\frac{\text{Балансовая стоимость собственного капитала}}{\text{Заемный капитал}}$	
			+0,995	$\frac{\text{Объем продаж (выручка)}}{\text{Сумма активов}}$	
6	Дж. Конан (J. Conan) и М. Гольдер (M. Holder) [57, с.204]	нет	-0,16	$\frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{Денежная наличность}}{\text{Итог актива}}$	При $Z = -0,164$ вероятность задержки платежа 10%, при $Z = -0,131$ она равна 20% и т.д. При $Z = -0,068$ вероятность задержки платежа 50%, а при $Z = +0,210$ она равна 100%.
			-0,22	$\frac{\text{Постоянный капитал}}{\text{Итог пассива}}$	
			+0,87	$\frac{\text{Финансовые расходы}}{\text{Объем продаж после налогообложения}}$	
			+0,10	$\frac{\text{Расходы на персонал}}{\text{Добавленная стоимость после налогообложения}}$	
			-0,24	$\frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Привлеченный капитал}}$	

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
7	Управление отчетности Банка Франции [57, с.205-208]	-85,544	-1,255	$\frac{\text{Финансовые расходы}}{\text{Валовой экономический результат}}$	Если $Z < -0,25$, то вероятность задержки платежей возрастает, если $Z > +0,125$, то вероятность задержки платежей низкая.
			+2,003	$\frac{\text{Постоянный капитал}}{\text{Инвестированный капитал}}$	
			-0,824	$\frac{\text{Способность к самофинансированию}}{\text{Привлеченный капитал}}$	
			+5,221	$\frac{\text{Валовой экономический результат}}{\text{Объем продаж после налогообложения}}$	
			-0,689	$\frac{\text{Коммерческая кредиторская задолженность}}{\text{Закупки, включая налоги}}$	
			-1,164	<i>Процент изменения добавленной стоимости</i>	
			+0,706	$\frac{\text{Запасы в незавершенном производстве} - \text{Авансы клиентов} + \text{Коммерческая дебиторская задолженность}}{\text{Продукция, включая налоги}}$	
			+1,408	$\frac{\text{Реальные инвестиции}}{\text{Добавленная стоимость}}$	

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
8	А.Ю. Беликов (для торговых предприятий) [15, с.12-14]	нет	+8,38	$\frac{\text{Работающий капитал}}{\text{Активы}}$	Если $R < 0$, то вероятность банкротства максимальная, при $R = 0 \div 0,18$ она высокая, при $R = 0,18 \div 0,32$ она средняя, при $R = 0,32 \div 0,42$ она низкая, а при $R > 0,42$ минимальная.
			+1,0	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$	
			+0,054	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Активы}}$	
			+0,63	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты}}$	
9	С.А. Астафьев (для лесопромышленных предприятий) [10, с.18-19]	-1,91	+0,99	Коэффициент текущей ликвидности	При $K_{ЭН} \leq -0,46$, предприятие неэффективное (несостоятельное), при $K_{ЭН} = -0,45 \div 0,55$ оно перспективное, а при $K_{ЭН} \geq 0,56$ эффективное (состоятельное).
			-0,49	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	
			+0,45	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	
			+0,22	Коэффициент оборачиваемости запасов	
10	Г.В. Савицкая (для сельскохозяйственных предприятий) [101, с.623]	нет	+0,111	Доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов	Если $Z > 8$, риск банкротства малый или отсутствует, при $Z = 5 \div 8$ он небольшой, при $Z = 3 \div 5$ он средний, при $Z = 1 \div 3$ он большой, при $Z < 1$ стопроцентная несостоятельность.
			+13,239	Доля оборотного капитала на рубль основного	
			+1,676	Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	
			+0,515	Рентабельность активов предприятия	
			+3,80	Доля собственного капитала в общей валюте баланса	

Таблица 2

Финансовые коэффициенты, формулы расчета и нормативные значения

Наименование показателя	Формула расчета	Норматив (допустимое или пороговое значение)	Авторы (организация), год опубликования работы и ссылка на нее
1	2	3	4
I. Параметры структуры активов баланса предприятия			
Общие параметры 1. Коэффициент долевого участия основного капитала (основных средств в активах)	<i>Внеоборотные активы</i> (стоимость основных средств)	Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.101]
	<i>Имущество предприятия</i> (или валюта баланса-нетто)	Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.498]
		Не приводится	Терехин В.И., Цыганков С.Н. 1998 г. [129, с.64]
2. Коэффициент стоимости оборотных (мобильных) средств предприятия в его имуществе (доля оборотных средств в активах)	<i>Оборотные активы</i> <i>Имущество предприятия</i> (итог баланса-нетто, совокупные активы, всего хозяйственных средств)	Не приводится	Бляхман Л.С. 2000 г. [19, с.57]
		0,4 ÷ 0,6	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.13]
		≥ 0,5	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.86]
		Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.477]
		Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.100]

1	2	3	4
3. Коэффициент обеспечения внеоборотных активов (отношение мобильных или оборотных средств к иммобилизованным, отношение оборотного и внеоборотного капитала)	<i>Оборотные активы (текущие активы)</i>	Не приводится	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		Не приводится	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.380]
	<i>Внеоборотные активы (основные средства и внеоборотные активы, иммобилизованные активы)</i>	Не приводится	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.55]
		Не приводится	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.122]
		Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.103]
		Не приводится	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.102]
		Не приводится	Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.13]
		Не приводится	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.283]
Частные параметры 4. Коэффициент прогноза банкротства (уровень чистого оборотного капитала)	<i>Чистый оборотный капитал</i>	Не приводится	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.102]
	<i>Имущество (активы) предприятия</i>	Не приводится	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.27]

1	2	3	4
5. Коэффициент обеспеченности (текущих активов) собственными оборотными средствами (источниками финансирования)	<p style="text-align: center;"><i>Собственные оборотные средства</i></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><i>Оборотные (текущие) средства (активы)</i></p>	$> 0,1$	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.37]
		$0,1 \div 0,5$	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		$> 0,1$	Грачев А.В. 2004 г. [36, с.141]
		$\geq 0,5$	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.96]
		Не приводится	Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.41]
		Минимум 0,1	Киперман Г. Я. 1995 г. [51, с.34]
		$> 0,1$	Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.162]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.304]
		$> 0,1$	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.348]
		$> 0,1$	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.118]
		Не менее 0,1	Постановление правительства РФ от 20.05.1994 № 498 [80, с.81]
		Не приводится	Приказ ФСФО России от 23.01.2001 г. № 16 [76, с.11]
Не приводится	Распоряжение ФУДН России от 5.12.1994 г. № 98-р [85, с.267]		

1	2	3	4
6. Коэффициент реальной стоимости имущества (активов)	<i>Основные средства + сырье и материалы + незавершенное производство + малоценные и быстроизнашивающиеся предметы</i>	> 0,5	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.40]
		Не приводится	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.113]
		> 0,5	Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.163]
		Не менее 0,5	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.101] (Примечание: для производственных предприятий)
		≥ 0,5	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.109]
		0,5	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.351]
7. Коэффициент (реальной стоимости) имущества производственного назначения	<i>Нематериальные активы + основные средства + сырье, материалы и др. + незавершенное производство</i>	Минимум 0,5	Жилкина А.Н. 2001 г. [33, с.182]
		≥ 0,5	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.104]
8. Коэффициент (эффективности) предпринимательства (иммобилизации и т.п.)	<i>Реальный основной капитал (основные средства, иногда по остаточной стоимости)</i>	0,45 ÷ 0,55	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.13]
		Около 0,50	Духов В.Е. 1997 г. [44, с.109]
	<i>Имущество предприятия (сумма активов, баланс)</i>	Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.67]

1	2	3	4
9. Коэффициент долевого участия оборотного капитала (стоимости материальных оборотных средств в имуществе предприятия)	<i>Запасы (и затраты)</i>	Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.101]
	<i>Имущество предприятия</i> (валюта, итог баланса-нетто)	Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.498]
10. Коэффициент обеспеченности (запасов, материальных запасов) собственными оборотными средствами (источниками)	<i>Собственные оборотные средства</i>	0,6 ÷ 0,8	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.37]
		> 0,6	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
	<i>Запасы</i> (товарно-материальные запасы, материальные оборотные активы, в т.ч. затраты)	Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.43]
		Больше 0,25	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.34]
		≥ 0,5	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.103]
		≈ 0,6 ÷ 0,8	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.410]
		≈ 1,0	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.84]
		0,5	Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172]

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
		$\geq 0,6 \div 0,8$	Маркаръян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.104]
		Выше $0,6 \div 0,8$	Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.51]
		$0,6 \div 0,8$	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.280]
		$\geq 0,6 \div 0,8$	Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.174]
		$> 0,7$	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.118]
		$\geq 0,6 \div 0,8$	Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.161]
		$0,6 \div 0,8$	Шуляк П.Н. 2002 г. [154, с.669]
11. Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$\frac{\text{Материально-производственные запасы}}{\text{Собственные текущие активы}}$	$> 1,0$	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.96]
12. Доля дебиторской задолженности в активах	$\frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Активы}}$	Не приводится	Терехин В.И., Цыганков С.Н. 1998 г. [129, с.64]
13. Уровень дебиторской задолженности	$\frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные средства}}$	Не приводится	Терехин В.И., Цыганков С.Н. 1998 г. [129, с.64]

1	2	3	4
II. Параметры структуры пассивов баланса предприятия			
Общие параметры 1. Коэффициент (финансовой) автономии (концентрации собственных средств, общей платежеспособности, собственности, финансовой независимости, удельный вес акционерного капитала), equity ratio, autonomy ratio.	<i>Собственный (акционерный) капитал (собственные средства)</i>	0,5 ÷ 0,8	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		Минимум 0,6	Балабанов И.Т. 2001 г. [13, с.41]
		> 0,5	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
	<i>Имущество предприятия (активы, суммарные активы, валюта баланса, валюта или итог баланса-нетто, хозяйственные средства)</i>	Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.151-152]
		Более 0,5	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.134]
		0,4 ÷ 0,6	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.32]
		Минимум 0,5	Володин А.А. 2001 г. [33, с.101]
		0,6	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.98]
		0,5 ÷ 1,0	Грачев А.В. 2004 г. [36, с.141]
		Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.43-44]
		> 0,4 ÷ 0,6	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.96]
		Более 0,5	Духов В.Е. 1997 г. [44, с.107]
		Больше или равен 0,5	Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.93]
		Более 0,5	Жилкина А.Н. 1999 г. [134, с.305]

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
		> 0,6	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.380]
		0,5	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.34]
		> 0,5	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.56]
		Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.104]
		> 0,5	Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.162]
		0,5 ÷ 0,7	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.439]
		Минимум 0,5	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.119]
		≥ 0,5	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.410]
		Минимум 0,6	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.82]
		0,6	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.76]
		0,6	Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172]
		Не приводится	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.203]
		≥ 0,5	Маркаръян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.103]

1	2	3	4
		$\geq 0,5$	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.109]
		Превышает 0,5	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.495]
		$\geq 0,5$	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.286]
		$\geq 0,5$	Приказ ФСФО России от 23.01.2001 г. № 16 [76, с.11]
		$0,5 \div 0,7$	Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.51]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.295]
		Не приводится	Самаруха В.И., Пермьякова Н.С. 2000 г. [102, с.13]
		$> 0,5$	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.352]
		0,5	Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.173]
		$> 0,6$	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.117]
		Не приводится	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.29]
		Не приводится	Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.33]
		Минимум 0,5	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.283]
		Минимум 0,5	Шуляк П.Н. 2002 г. [154, с.668]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.260, 264]
		0,5	Яковлева О.Н. 2002 г. [6, с.157]

1	2	3	4
2. Коэффициент финансовой зависимости (финансового рычага, общей платежеспособности, финансового левереджа, мультипликатор собственного капитала)	<i>Имущество предприятия</i> (активы, совокупные активы, итог баланса, баланса-нетто, валюта баланса, всего хозяйственных средств)	Не приводится	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.452]
		Не приводится	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.48]
		Не приводится	Володин А.А. 2001 г. [33, с.101]
		Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.44]
		Не приводится	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.34]
	<i>Собственный капитал</i> (акционерный капитал)	Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.478]
		Не приводится	Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.330]
		1,66	Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.293]
		1,66	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.118]
3. Коэффициент автономии	<i>Реальный собственный капитал</i> (чистые активы)	Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.151-152]
	<i>Активы</i> (источники средств организации)	$\geq 0,5$	Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.146-147]

1	2	3	4
4. Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций, долгосрочной финансовой независимости, уровень перманентного капитала)	<i>Собственный капитал</i> (капитал и резервы) + <i>Долгосрочные обязательства</i> (пассивы, заемные средства)	Не приводится	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		> 0,75	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
		Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.152]
		0,7 ÷ 0,8	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.164-165]
	<i>Имущество предприятия</i> (активы, общая сумма капитала, валюта баланса-нетто)	Не приводится	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.30-31]
		≥ 0,6	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.96]
		Не приводится	Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.93]
		Не приводится	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.380]
		0,9	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.49]
		Не приводится	Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.162]
		Больше или равно 0,5	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.439]
		Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.495]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.295]
		Не приводится	Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.13]
0,9	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.29]		

1	2	3	4
5. Коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала (финансовой напряженности, финансового рычага, риска, устойчивости, зависимости, общей задолженности), debt to total assets	<i>Заемный капитал</i> (общая, суммарная задолженность, долговые обязательства, привлеченные средства)	> 0,5	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
		Не приводится	Боди З. (Bodie Z.), Мертон Р. (Merton R.) 2000 г. [20, с.129]
		Не более 0,5	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.163-164]
	<i>Имущество предприятия</i> (активы, суммарные активы, итог баланса, общий объем пассивов баланса, общая валюта, всего источников средств)	Не приводится	Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.247]
		Не приводится	Владимилова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.30-31]
		0,3 ÷ 1,0 и выше	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.99-100]
		Не приводится	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.111]
		Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.105]
		Не более 2/3	Коласс Б. (Colasse B.) 1997 г. [57, с.49]
		0,3 ÷ 0,7	Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.329] (Примечание: для производственных компаний)
		Не приводится	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.437]
		Не приводится	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.406]

1	2	3	4
		Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.87]
		Не приводится	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.76]
		Не приводится	Распоряжение ФУДН России от 5.12.1994 г. № 98-р [85, с.267]
		Не приводится	Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.51]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.295]
		< 0,4	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.117]
		Не приводится	Тренев Н.Н. 1999 г. [121, с.340]
		0,3 ÷ 1,0	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.29]
		Не приводится	Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.160]
		От 0,3 до 1,0 и выше	Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.33]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.260]

1	2	3	4
6. Коэффициент финансирования (платежеспособности, финансовой устойчивости, структуры капитала, покрытия долгов собственным капиталом, кредитоспособности или общей задолженности, соотношения собственных и привлеченных средств)	<i>Собственный капитал</i> (собственные средства, капитал и резервы)	Не приводится	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.455]
		1,5	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.134]
	<i>Заемный капитал</i> (заемные средства, долгосрочные пассивы + краткосрочные кредиты и займы)	2,0 : 1,0	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.98]
		> 0,5	Грачев А.В. 2004 г. [36, с.141]
		Не приводится	Депальян Г. (Depallens G.) 1997 г. (цит. по [57, с.202])
		≥ 0,7, opt ≈ 1,5	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.96]
		Не приводится	Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.94]
		≥ 1,0	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.380]
		Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.105]
		Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.83-84]
		Больше 1,0	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.496]
		≥ 1,0	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.287]
		2,0 : 1,0	Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.29]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.295]

1	2	3	4
		Не приводится	Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.13]
		$\geq 1,0$	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.353]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.268]
7. Коэффициент финансирования (финансовой зависимости, платежеспособности, соотношения заемных или привлеченных и собственных средств, общей задолженности, финансового левериджа, финансового риска, финансовой активности, капитализации, плечо финансового рычага), financial leverage, debt to (equity) ratio	<i>Заемный капитал</i> (общая задолженность, обязательства предприятия, привлеченный капитал)	Менее 0,7	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		< 1,0	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
	<i>Собственный капитал</i> (собственные средства)	Не приводится	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.455]
		Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.152]
		0,67	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.134]
		Не приводится	Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.248]
		Не приводится	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.) 1996 г. [28, с.150]
		0,5 ÷ 1,0	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.32]
		Максимум 1,0	Володин А.А. 2001 г. [33, с.101]
		Не выше 1,0	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.101]

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
		< 1,0	Грачев А.В. 2004 г. [36, с.141]
		Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.44-45]
		Не выше 1,5	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.96]
		Не приводится	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.111]
		Максимум 1,0	Жилкина А.Н. 1999 г. [134, с.305]
		Не приводится	Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.233]
		0,5 ÷ 1,0	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.34]
		Не приводится	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.48]
		Максимум 1,0	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.122-123]
		Не более 2,0	Коласс Б. (Colasse B.) 1997 г. [57, с.49]
		Не приводится	Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.329]
		Не больше 1,0	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.439]
		Максимум 1,0	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.120]

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
		$\leq 1,0$	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.410]
		Не превышает 1,0	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.76]
		Не приводится	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.201]
		$\leq 1,0$	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.103]
		$\leq \min(1, \text{Км/и})$	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.102] (Примечание: Км/и – коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств)
		$\leq 1,0$	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.287]
		Не приводится	Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.52]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.295]
		$< 1,0$	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.353]
		$\leq 1,0$	Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.174]
		0,25 ÷ 0,60	Специалисты Мирового Банка 2003 г. (цит. по [66, с.225])
		Не приводится	Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.162]
		Не приводится	Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.34]

1	2	3	4
		$\leq 1,0$	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.283]
		$\leq 1,0$	Шуляк П.Н. 2002 г. [154, с.668]
		0,5 ÷ 1,0, в некоторых отраслях 1,5	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.267]
8. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников		Не приводится	Ковалев В.В. 2003 г. [55, с.194]
		Не приводится	Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.151]
9. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, debt to capitalization	<i>Долгосрочные пассивы (обязательства, кредиты и заемные средства)</i>	Не приводится	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.38]
		Не приводится	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.) 1996 г. [28, с.151]
	<i>Долгосрочные пассивы + Собственный (акционерный) капитал</i>	Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.479]
		Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.102]
		Не приводится	Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.34]

1	2	3	4
10. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Долгосрочные пассивы} + \text{Собственный капитал}}$	Не приводится	Ковалев В.В. 2003 г. [55, с.239]
11. Коэффициент соотношения собственного капитала и долгосрочных обязательств	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Долгосрочные обязательства}}$	Не приводится	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.98]
		Не приводится	Романов А.Н., Лукаевич И.Я. 1993 г. [98, с.29]
12. Коэффициент долгосрочных кредитных вложений (отношение долгосрочного заемного капитала к акционерному, собственному капиталу, уровень финансового левериджа)	$\frac{\text{Долгосрочный заемный капитал}}{\text{Долгосрочные пассивы}}$	Не приводится	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.455]
		до 0,3	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.26]
	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Капитал и резервы, акционерный капитал}}$	Не приводится	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.100]
		Не приводится	Ковалев В.В. 2003 г. [55, с.241]
		Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.496]
		Не приводится	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.351]
		Не приводится	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.30]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.327]

1	2	3	4
13. Коэффициент структуры заемного капитала	$\frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Заемный капитал}}$	Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.479]
14. Коэффициент соотношения между долгосрочным и краткосрочным заемным капиталом	$\frac{\text{Долгосрочный заемный капитал}}{\text{Краткосрочный заемный капитал}}$	Не приводится	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.164]
15. Коэффициент текущей задолженности (зависимости)	$\frac{\text{Текущая задолженность (краткосрочные финансовые обязательства)}}{\text{Имущество предприятия (итог по активам, общая валюта баланса, объем пассивов баланса)}}$	Не приводится	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.437]
	$\frac{\text{Имущество предприятия (итог по активам, общая валюта баланса, объем пассивов баланса)}}{\text{Имущество предприятия (итог по активам, общая валюта баланса, объем пассивов баланса)}}$	Не приводится	Распоряжение ФУДН России от 5.12.1994 г. № 98-р [85, с.267]
	$\frac{\text{Имущество предприятия (итог по активам, общая валюта баланса, объем пассивов баланса)}}{\text{Имущество предприятия (итог по активам, общая валюта баланса, объем пассивов баланса)}}$	Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.295]
16. Коэффициент привлеченного капитала (отношения краткосрочной задолженности к собственному капиталу)	$\frac{\text{Краткосрочная (кредиторская) задолженность}}{\text{Собственный капитал (капитал и резервы)}}$	Не приводится	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.109]
	$\frac{\text{Краткосрочная (кредиторская) задолженность}}{\text{Собственный капитал (капитал и резервы)}}$	Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.68]
	$\frac{\text{Краткосрочная (кредиторская) задолженность}}{\text{Собственный капитал (капитал и резервы)}}$	Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.496]

1	2	3	4
17. Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов	<i>Кредиторская задолженность и прочие пассивы</i>	Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.102]
	<i>Заемные средства (общая сумма обязательств)</i>	Не приводится	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.285]
18. Коэффициент краткосрочной задолженности (структуры привлеченных средств, соотношения краткосрочных заемных средств и заемных средств)	<i>Краткосрочные заемные средства (краткосрочная кредиторская задолженность)</i>	Не приводится	Ковалев В.В. 2003 г. [55, с.240]
	<i>Заемные (привлеченные) средства (общая сумма обязательств)</i>	Не приводится	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.102]
		Не приводится	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.285]

1	2	3	4
III. Параметры соотношения разделов активов и пассивов баланса предприятия			
Общие параметры 1. Коэффициент устойчивого финансирования	<i>Собственный капитал + Долгосрочные пассивы</i>	Не приводится	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.112]
	<i>Внеоборотные активы + Текущие активы</i>	Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.84]
2. Коэффициент инвестирования	<i>Собственный капитал (капитал и резервы) + Долгосрочные пассивы</i> <i>Внеоборотные активы</i>	Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.496]
3. Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций	<i>Внеоборотные активы</i> <i>Собственный капитал + Долгосрочный заемный капитал</i>	< 1,0	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
4. Коэффициент обеспечения внеоборотных средств (активов) предприятия (индекс постоянного актива, индекс иммобилизованных активов)	<i>Внеоборотные активы (иммобилизованные активы, недвижимость)</i> <i>Собственные средства (собственный капитал)</i>	Не приводится	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.37]
		< 1,0	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.380]
		Не приводится	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.53]
		Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.84]
		Не приводится	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.350]
		Не приводится	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.141]

1	2	3	4
5. Коэффициент инвестирования (иммобилизации собственного капитала)	<i>Собственный капитал</i> <i>Внеоборотные активы</i> (основные средства и прочие вложения, остаточная стоимость внеоборотных активов)	Не приводится	Депалян Г. (Depallens G.) 1997 г. (цит. по [57, с.202])
		Не приводится	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.380]
		Больше 1,0	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.34]
		> 1,0	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.410]
6. Коэффициент структуры (покрытия) долгосрочных вложений	<i>Долгосрочные пассивы</i> (обязательства) <i>Внеоборотные активы</i> (средства и прочие внеоборотные активы)	Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.44]
		Не приводится	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.112]
		Не приводится	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.478]
		Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.87]
7. Доля заемного капитала в капитализации	<i>Долгосрочная задолженность</i> <i>Чистые активы</i>	Не приводится	Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.161]
8. Коэффициент привлечения средств	<i>Задолженность</i> <i>Текущие активы</i>	Не приводится	Балабанов И.Т. 2001 г. [13, с.59]
9. Отношение оборотных активов ко всему заемному капиталу	<i>Оборотные активы</i> <i>Весь заемный капитал</i>	Не приводится	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.100]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.327]

1	2	3	4
10. Коэффициент покрытия (общий коэффициент покрытия или ликвидности, текущей платежеспособности, обеспеченность текущих обязательств), current ratio	<p><i>Оборотные активы</i> (оборотный капитал, текущие активы)</p> <hr/> <p><i>Краткосрочные обязательства</i> (текущие обязательства, пассивы, кредиторская задолженность)</p>	1,0 ÷ 2,0	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.310]
		Не приводится	Бернштейн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.402]
		Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.147]
		Не приводится	Бляхман Л.С. 2000 г. [19, с.57]
		Не приводится	Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.240]
		Не приводится	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.) 1996 г. [28, с.142]
		Не приводится	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.22]
		2,0 ÷ 3,0	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.40]
		2,0	Духов В.Е. 1997 г. [44, с.112]
		1,5 ÷ 3,0	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.107]
		Минимум 2,0	Жилкина А.Н. 1999 г. [134, с.306]
		Не приводится	Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.234]
		1,0 ÷ 3,0	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.35]
		В среднем 2,0	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.119]

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
		1,5 ÷ 3,0	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.42]
		1,5	Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172]
		≥ 2,0	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.109]
		≥ 2,0	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.291]
		Не приводится	Приказ ФСФО России от 23.01.2001 г. № 16 [76, с.11]
		1,0 ÷ 3,0	Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.54]
		2,0	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.144]
		1,0 ÷ 3,0	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.31]
		≥ 2,0	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.289]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.265]

1	2	3	4
11. Коэффициент текущей (общей) ликвидности (общий коэффициент ликвидности, покрытия), current ratio	<i>Текущие активы</i> (оборотные активы или средства, текущий капитал)	1,0 ÷ 2,0	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.47]
		1,0 ÷ 2,0	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.310]
		Не приводится	Боди З. (Bodie Z.), Мертон Р. (Merton R.) 2000 г. [20, с.129]
	<i>Текущие пассивы</i> (краткосрочные или текущие обязательства или пассивы)	Не приводится	Брейли Р. (Brealey R.), Майерс С. (Mayers S.) 1997 г. [25, с.744]
		Не менее 1,0	Валенцева Н.И. 2003 г. [66, с.226]
		1,0 ÷ 2,0	Герчигова И.Н. 1996 г. [35, с.90]
		2,0 ÷ 4,0	Грачев А.В. 2004 г. [36, с.141]
		≈ 1,5 ÷ 2,0	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.85]
		Не приводится	Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.36]
		2,0 ÷ 3,0	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.377]
		≥ 2,0	Киперман Г. Я. 1995 г. [51, с.34]
		>2,0	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.96]
		1,5 ÷ 2,0	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.120] (Примечание: для торговли)
		Не приводится	Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.326]

1	2	3	4
		Равно или больше 2,0	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.440]
		1,0 ÷ 2,0 (иногда 3,0)	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.62]
		Не приводится	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.202]
		Не менее 2,0	Постановление правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 [80, с.81]
		1,2 ÷ 2,5	Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.26]
		> 2,0	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.311]
		2,0	Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.176]
		Минимум 1,0, желательно ≈ 2,0	Стоянова Е.С., Штерн М.Г. 1998 г. [116, с.121]
		Не менее 2,0	Тренев Н.Н. 1999 г. [121, с.340]
		2,0	Хеддервик К. (Hedderwick K.) 1996 г. [135, с.88]
		Не приводится	Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.157]
		Не приводится	Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.29]
		≥ 2,0	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.289]
		> 2,0	Шуляк П.Н. 2002 г. [154, с.678]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.268]

1	2	3	4
12. Коэффициент привлечения средств	<i>Краткосрочные заемные средства (краткосрочные обязательства)</i>	Не приводится	Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.164]
	<i>Оборотные активы</i>	Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.304]
Частные параметры 13. Коэффициент соотношения чистого оборотного капитала к общим активам (маневренности)	<i>Собственные оборотные средства (чистый оборотный или рабочий капитал)</i>	0,5 ÷ 0,8	Грачев А.В. 2004 г. [36, с.141]
	<i>Имущество предприятия (общие активы)</i>	Не менее 0,3	Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.118]
		Не приводится	Федотова М.А. 1993 г. [127, с.27]
14. Коэффициент маневренности (собственных источников)	<i>Собственные оборотные средства</i>	0,4 ÷ 0,6	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.32]
	<i>Собственный капитал + Долгосрочные заемные средства</i>	$\geq 0,5$	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.104]
15. Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат (обеспеченности запасов и затрат)	<i>Собственные оборотные средства</i>	$> 0,6$	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.56]
		0,6	Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.104]
	<i>Основные источники формирования запасов</i>	Не приводится	Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.161]

1	2	3	4
16. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств предприятия (собственного капитала)	<i>Собственные оборотные средства (активы)</i>	>> 0,5	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.40]
		0,2 ÷ 0,5	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.311]
		> 0,5	Баранов В.В. 2002 г. [14, с.53]
	<i>Собственный капитал (собственные средства, источники собственных средств, капитал и резервы)</i>	Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.152-153]
		Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.44]
		0,4 ÷ 0,6	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.34]
		> 0,5	Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.56]
		Не приводится	Ковалев В.В. 2003 г. [55, с.238]
		≈ 0,5	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.410]
		Не приводится	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.83]
		≈ 0,5	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.109]
		≥ 0,5	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.287]
		Не приводится	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.305]
		0,5	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.280]
0,5	Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.174]		

1	2	3	4
		0,5	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.284]
		0,5	Шуляк П.Н. 2002 г. [154, с.669]
		Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.261]
17. Коэффициент соотношения функционирующего (чистого оборотного) капитала и текущих обязательств	$\frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Текущие обязательства}}$	0,5	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.24]
18. Коэффициент текущей задолженности (соотношения дебиторской и кредиторской задолженности)	$\frac{\text{Дебиторская задолженность (средняя сумма)}}{\text{Кредиторская задолженность (средняя сумма)}}$	Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.147]
		Не приводится	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.122]
		Не приводится	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.201]
		Не приводится	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.499]
19. Коэффициент уровня управления денежными средствами предприятия	$\frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Не приводится	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.203]

1	2	3	4
20. Промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент промежуточного покрытия, промежуточной платежеспособности, срочной, строгой, критической, быстрой, уточненной, немедленной ликвидности), acid-test, quick assets ratio, quick ratio	<i>Денежные средства + ценные бумаги + дебиторская задолженность</i> <hr/> <i>Краткосрочные обязательства</i> (пассивы, краткосрочная задолженность, текущие пассивы)	Не приводится	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.420]
		Не приводится	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.146-147]
		Не приводится	Брейли Р. (Brealey R.), Майерс С. (Mayers S.) 1997 г. [25, с.744]
		Не приводится	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.) 1996 г. [28, с.143]
		1,0 ÷ 2,0	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.92]
		Не приводится	Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.39-40]
		0,8 ÷ 1,0	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.118]
		0,7 ÷ 0,8	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.42]
		0,7 ÷ 0,8	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.63]
		1,0	Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172]
		Не приводится	Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.158-159]
		Не приводится	Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.30]
		≥ 1,0	Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.165]
		≥ 1,0	Шуляк П.Н. 2002 г. [154, с.677]
Не приводится	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.256-257]		

1	2	3	4
21. Коэффициент абсолютной ликвидности (абсолютной платежеспособности, абсолютного покрытия, «кислотный тест»)	<p><i>Денежные средства (+ ценные бумаги или краткосрочные финансовые вложения)</i></p> <hr/> <p><i>Краткосрочные обязательства (краткосрочная задолженность, текущие пассивы)</i></p>	Не приводится	Брейли Р. (Brealey R.), Майерс С. (Mayers S.) 1997 г. [25, с.744]
		> 0,1 ÷ 0,7	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 1999 г. [41, с.85]
		0,2	Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.440]
		0,2 ÷ 0,7	Коллектив авторов под ред. Г.П. Иванова 1995 г. [4, с.118]
		0,1 ÷ 0,2	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.42]
		0,20 ÷ 0,25	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.64]
		0,05	Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172]
		≥ 0,2 ÷ 0,7	Негашев Е.В. 1997 г. [78, с.109]
		≥ 0,2 ÷ 0,5	Поляк Г.Б. 2003 г. [133, с.300]
		0,2 ÷ 0,3	Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.53]
		0,2 ÷ 0,5 и выше	Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.176]
		≥ 0,2 ÷ 0,5	Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.289]
22. Маневренность собственных средств (функционирующего капитала)	<p><i>Денежные средства</i></p> <hr/> <p><i>Функционирующий капитал</i></p>	Не приводится	Ковалев В.В. 2003 г. [55, с.230]

Таблица 3

Показатели оборачиваемости и формулы их расчета

Наименование показателя	Формула расчета	Авторы (организация), год опубликования работы и ссылка на нее
1	2	3
1. Коэффициент оборачиваемости капитала или активов (интенсивность оборота авансированного капитала, капиталотдача)	<p><i>Выручка от реализации</i> (продажи, сумма, объем продаж, реализованной продукции, чистый объем реализации, валовой доход)</p> <p><i>Средняя стоимость имущества предприятия</i> (капитала, активов, суммарных активов, баланса-нетто)</p>	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.139-140]
		Боди З. (Bodie Z.), Мертон Р. (Merton R.) 2000 г. [20, с.129]
		Брейли Р. (Brealey R.), Майерс С. (Mayers S.) 1997 г. [25, с.745]
		Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.244]
		Валенцева Н.И. 2003 г. [66, с.227]
		Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.36]
		Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.124]
		Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.247]
		Киристюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.36]
		Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.59]
		Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.294]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.284]
Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.139]		

1	2	3
2. Коэффициент оборачиваемости активов (общая оборачиваемость активов, капитала, коэффициент трансформации), assets turnover	<i>Выручка от реализации</i> (объем реализации или чистая выручка от реализации, продаж)	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.75]
		Жилкина А.Н. 2001 г. [33, с.186]
	<i>Величина совокупных активов</i> (активы, валюта или итог баланса)	Киперман Г. Я. 1995 г. [51, с.34]
		Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.331]
		Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.67]
		Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.33]
		Федотова М.А. 1993 г. [127, с.27]
		Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.129-130]
3. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	<i>Чистый объем реализации</i>	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.312]
	<i>Средняя стоимость собственного капитала и долгосрочных обязательств</i>	Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.168]
4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	<i>Выручка от реализации</i> (объем реализованной продукции или чистый объем реализации, сумма продаж)	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.142]
		Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.136]
	<i>Средняя величина стоимости собственного капитала</i> (или баланса-нетто)	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.36]
		Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.36]
		Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.60]
		Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.168]
		Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.69]
		Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.263]

1	2	3
5. Оборачиваемость собственного капитала	$\frac{\text{Выручка от реализации (объем реализации)}}{\text{Величина стоимости собственного капитала}}$	Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.109]
		Жилкина А.Н. 2001 г. [33, с.186]
		Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.66]
6. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	$\frac{\text{Общий объем реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость привлеченного заемного капитала}}$	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.142]
7. Степень платежеспособности общая	$\frac{\text{Сумма заемных средств}}{\text{Среднемесячная выручка}}$	Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16) [76]
8. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Среднемесячная выручка}}$	Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16) [76]
9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$\frac{\text{Текущие заемные средства (краткосрочные обязательства)}}{\text{Среднемесячная выручка}}$	Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16) [76]
10. Оборачиваемость чистых активов	$\frac{\text{Выручка от реализации (объем реализации)}}{\text{Чистые активы}}$	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.65]
		Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.130]

1	2	3
11. Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача внеоборотных активов или основных средств и прочих внеоборотных активов)	$\frac{\text{Выручка от реализации (объем реализованной продукции, чистый объем реализации)}}{\text{Средняя величина стоимости внеоборотных активов (основных средств, недвижимого имущества)}}$	<p>Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.62]</p> <p>Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.168]</p> <p>Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.69]</p> <p>Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.104]</p>
12. Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)	$\frac{\text{Среднемесячная выручка}}{\text{Стоимость внеоборотного капитала}}$	<p>Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16) [76]</p>
13. Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных, текущих) активов	$\frac{\text{Выручка от реализации (объем чистой реализации)}}{\text{Средняя величина стоимости оборотных (текущих) активов}}$	<p>Балабанов И.Т. 2001 г. [13, с.61]</p> <p>Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.124]</p> <p>Коллектив авторов под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета 2002 г. [161, с.168]</p> <p>Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.111]</p> <p>Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.281]</p> <p>Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.123]</p> <p>Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.103]</p>

1	2	3
14. Оборачиваемость мобильных средств	$\frac{\text{Выручка от реализации (общая стоимость продаж)}}{\text{Величина стоимости оборотных (текущих) активов}}$	Жилкина А.Н. 1999 г. [134, с.307]
		Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.33]
15. Коэффициент отношения продаж к чистому оборотному капиталу	$\frac{\text{Выручка от реализации (объем реализации)}}{\text{Величина стоимости чистых оборотных (текущих) активов (собственных оборотных средств)}}$	Бернштейн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.74]
		Дьякова В.Г. 1999 г. [72, с.108]
		Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.66]
		Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.33]
16. Оборачиваемость основных средств	$\frac{\text{Объем продаж (объем реализации или продаж)}}{\text{Величина стоимости основных средств}}$	Бернштейн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.75]
		Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.65]
		Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.264]

1	2	3
17. Коэффициент оборачиваемости основных фондов	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина стоимости основных фондов}}$	Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.123]
18. Коэффициент оборачиваемости активов, turnover ratio	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Общая сумма материальных активов}}$	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.). 1996 г. [28, с.157]
19. Коэффициент оборачиваемости (товарных) запасов (материальных оборотных средств), inventory turnover - sales	$\frac{\text{Выручка от реализации (чистая выручка от продаж)}}{\text{Средняя величина стоимости (товарно-материальных) запасов}}$	Селезнева Н.Н., ИONOва А.Ф. 2002 г. [105, с.285] (Примечание: для производственных организаций оптимальная величина в интервале от 4 до 8)
		Федотова М.А. 1993 г. [127, с.28]
		Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.134]
20. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, использования запасов, соотношения объема продаж к материальным запасам	$\frac{\text{Объем продаж (выручка от реализации, объем реализации)}}{\text{Материальные запасы (стоимость товарно-материальных запасов)}}$	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.74]
		Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.241]
		Жилкина А.Н. 2001 г. [33, с.186]
		Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.67]
		Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.32] (Примечание: нормальный коэффициент от 4 до 8)

1	2	3
21. Показатель оборота товарных запасов	$\frac{\text{Запасы товара}}{\text{Сумма продаж}}$	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.345]
22. Коэффициент оборачиваемости (средней величины) дебиторской задолженности, оборачиваемость средств по счетам дебиторов, receivables turnover	$\frac{\text{Выручка от реализации (чистая выручка от реализации, чистый объем продаж в кредит)}}{\text{Дебиторская задолженность (средняя сумма дебиторской задолженности)}}$	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.93]
		Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.202]
		Поляк Г.Б. 2003 г. [133, с.304]
		Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.30]
		Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1995 г. [151, с.111]
		Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.263]
23. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, accounts payable turnover	$\frac{\text{Выручка от реализации (или закупки)}}{\text{Кредиторская задолженность (средняя сумма кредиторской задолженности)}}$	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.203]
		Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.32]
		Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1995 г. [151, с.111]
24. Оборачиваемость оборотных средств	$\frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Средняя сумма оборотных средств}}$	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.313]

1	2	3
25. Оборачиваемость оборотных средств (скорость оборота)	<p><i>Средняя стоимость оборотных средств</i></p> <hr/> <p><i>Затраты на производство реализованной продукции</i></p>	Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.345]
26. Коэффициент оборачиваемости товарных (производственных) запасов, inventory turnover – cost of sales	<p><i>Затраты на производство продукции (себестоимость продаж, реализованной продукции, сумма продаж по себестоимости)</i></p> <hr/> <p><i>Величина (средняя величина) товарных запасов (товарно-материальных, материально-производственных запасов)</i></p>	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.410]
	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.36]	
	Герчикова И.Н. 1996 г. [35, с.94]	
	Депальян Г. (Depallens G.) 1997 г. (цит. по [57, с.202])	
	Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.36]	
	Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.330]	
	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с. 404]	
	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.68]	
	Поляк Г.Б. 2003 г. [133, с.305]	
	Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.32]	
Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.134]		
Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.31]		

Показатели рентабельности и формулы их расчета

Наименование показателя	Формула расчета	Авторы (организация), год опубликования работы и ссылка на нее
1	2	3
1. Общая рентабельность капитала (рентабельность или доходность совокупного или авансированного капитала, рентабельность активов по балансовой прибыли, доходность активов, доход на инвестиции), return on assets (ROA)	<p style="text-align: center;"><i>Балансовая прибыль</i> (до выплаты процентов и налогов)</p> <hr/> <p style="text-align: center;"><i>Средняя величина стоимости активов</i> (суммарных активов, совокупного капитала, валюты баланса, итог баланса-нетто)</p>	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.313]
		Боди З. (Bodie Z.), Мертон Р. (Merton R.) 2000 г. [20, с.129]
		Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.33-34]
		Володин А.А. 2001 г. [33, с.137]
		Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.246]
		Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.383]
		Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.36]
		Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.70]
		Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.118]
		Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.200]
Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.497]		

1	2	3
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.284] Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.224] Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.173] Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.139] Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.137]
2. Рентабельность (доходность) капитала (коэффициент генерирования доходов, базовой прибыльности активов)	$\frac{\text{Балансовая прибыль (до выплаты процентов и налогов)}}{\text{Величина стоимости активов (вся сумма активов, итог баланса-нетто)}}$	Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.250] Валенцева Н.И. 2003 г. [66, с.228] Грязнова А.Г., Уткин Э.А. 1999 г. [7, с.57] Ковалев В.В., Патров В.В. 2002 г. [56, с.341] Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.14]
3. Рентабельность активов (всего капитала, доход на инвестиции)	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Средняя величина стоимости активов (итог, валюта баланса, баланса-нетто)}}$	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.33-34] Володин А.А. 2001 г. [33, с.137] Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.246] Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.28] Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.101]

1	2	3
<p>4. Рентабельность активов или всего капитала, имущества предприятия (экономическая рентабельность по чистой прибыли, доходность активов), return on assets (ROA)</p>	<p><i>Прибыль в распоряжении предприятия (после выплаты процентов и налогов) или чистая прибыль</i></p>	<p>Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.90]</p>
		<p>Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.313]</p>
	<p><i>Средняя величина стоимости активов (капитала, валюты или итог баланса)</i></p>	<p>Бланк И.А. 1998 г. [18, с.148]</p>
		<p>Брейли Р. (Brealey R.), Майерс С. (Mayers S.) 1997 г. [25, с.747]</p>
		<p>Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.33-34]</p>
		<p>Володин А.А. 2001 г. [33, с.137]</p>
		<p>Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.208]</p>
		<p>Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.383]</p>
		<p>Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.71]</p>
		<p>Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. 1996 г. [74, с.28]</p>
		<p>Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.118]</p>
		<p>Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.302]</p>
		<p>Родионова В.М., Федотова М.А. 1995 г. [97, с.56]</p>
		<p>Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.342]</p>
		<p>Терехин В.И., Цыганков С.Н. 1998 г. [129, с.76]</p>
		<p>Федотова М.А. 1993 г. [127, с.33]</p>
		<p>Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.140]</p>
	<p>Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.138]</p>	

1	2	3
5. Рентабельность активов, акционерного общества (прибыль на общие активы, доходность всей суммы активов, ставка доходности активов), return on total assets	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина стоимости активов (вся или общая сумма активов)}}$	Бляхман Л.С. 2000 г. [19, с.57] Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.250] Валенцева Н.И. 2003 г. [66, с.228] Киперман Г. Я. 1995 г. [51, с.33] Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.327] Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.31] Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.14] Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.138]
6. Ставка доходности (средних) чистых активов по прибыли до уплаты налогов и процентов, return on assets before interest and taxes	$\frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и процентов}}{\text{Стоимость чистых активов (средняя стоимость чистых активов)}}$	Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.64] Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.140]
7. Ставка доходности чистых активов, return on net assets	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Чистые активы}}$	Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.138]

1	2	3
8. Рентабельность (доходность) оборотного капитала, текущих оборотных активов	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Средняя величина стоимости оборотного капитала (текущих, оборотных активов)}}$	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.313]
		Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.497]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221-222]
9. Рентабельность оборотных активов (капитала), return on current assets	$\frac{\text{Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов и всех отчислений)}}{\text{Текущие (оборотные) активы}}$	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.132]
		Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16) [76]
10. Рентабельность (доходность) оборотных (текущих) активов	$\frac{\text{Прибыль в распоряжении предприятия (чистая прибыль)}}{\text{Средняя величина стоимости оборотных активов}}$	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.91]
		Володин А.А. 2001 г. [33, с.137]
		Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.209]
		Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.302]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221-222]
11. Рентабельность активов, return on assets	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Общая сумма материальных активов}}$	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.) 1996 г. [28, с.157]

1	2	3
12. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Средняя величина основных средств и прочих внеоборотных активов}}$	Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.101]
13. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Средняя величина основных средств и прочих внеоборотных активов}}$	Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.101]
14. Рентабельность внеоборотных активов	$\frac{\text{Прибыль (убыток) до налогообложения}}{\text{Внеоборотные активы}}$	Жилкина А.Н. 2001 г. [33, с.186]
15. Рентабельность внеоборотных активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина внеоборотных активов}}$	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.302]
16. Рентабельность (доходность) собственного капитала	$\frac{\text{Балансовая прибыль (до налогообложения)}}{\text{Средняя величина стоимости собственного капитала}}$	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.313]
		Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.33-34]
		Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.36]
		Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.70]
		Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.119]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221-222]
		Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.154] (Примечание: оптимальное значение 0,15) Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.102]

1	2	3
17. Рентабельность собственного (акционерного) капитала по балансовой прибыли (норма прибыли)	<i>Балансовая прибыль (до налогообложения)</i>	Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.383]
	<i>Величина стоимости собственного (акционерного) капитала</i>	Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.14]
		Тренев Н.Н. 1999 г. [121, с.40]
		Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.390]
18. Рентабельность собственного капитала	<i>$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Средняя величина стоимости собственного капитала}}$</i>	Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.33-34] Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.102]
19. Рентабельность (доходность, коэффициент отдачи) собственного (акционерного) капитала (норма или ставка доходности на собственный капитал, финансовая рентабельность по чистой прибыли), return on net worth, return on equity (ROE)	<i>$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина стоимости собственного (акционерного) капитала}}$</i>	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.91]
		Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.131]
		Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.74]
		Бланк И.А. 1998 г. [18, с.148-149]
		Бочаров В.В. 2001 г. [24, с.135]
		Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.33-34]
		Володин А.А. 2001 г. [33, с.138]
		Кельнер Е.М. 1995 г. [157, с.383]
		Ковалев А.И., Привалов В.П. 1995 г. [53, с.70]

Продолжение таблицы 4

1	2	3
		Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.482]
		Коллектив авторов под ред. А.Г. Грязновой 2002 г. [130, с.389]
		Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.72-73]
		Куницына С.Ю., Захарова Е.Н. 2003 г. [62, с.172] (Примечание: оптимальное значение 0,15)
		Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.497]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221-222]
		Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.224]
		Скамай Л.Г. 2002 г. [67, с.173]
		Федотова М.А. 1993 г. [127, с.33]
		Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.144]
		Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.138]
		Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.264]

1	2	3
20. Рентабельность или прибыльность собственного (акционерного) капитала (коэффициент рентабельности или доходности акционерного капитала, возврата на акционерный капитал), return on equity (ROE)	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина стоимости собственного (акционерного) капитала}}$	<p>Боди З. (Bodie Z.), Мертон Р. (Merton R.) 2000 г. [20, с.127]</p> <p>Киперман Г. Я. 1995 г. [51, с.33]</p> <p>Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.327]</p> <p>Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.302]</p> <p>Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.30]</p> <p>Самаруха В.И., Пермякова Н.С. 2000 г. [102, с.14]</p> <p>Тренев Н.Н. 1999 г. [121, с.342]</p> <p>Хелферт Э. (Helfert E.) 1996 г. [136, с.144]</p> <p>Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. 2003 г. [163, с.390]</p>
21. Рентабельность (доходность) инвестиций или перманентного (инвестиционного) капитала (ресурсов), return on investment	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина (средняя величина) стоимости собственного капитала и долгосрочных кредитов и займов (инвестиционного капитала)}}$	<p>Бланк И.А. 1998 г. [18, с.150]</p> <p>Володин А.А. 2001 г. [33, с.139]</p> <p>Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.341]</p>
22. Рентабельность (доходность) заемных средств или капитала (кредитоспособность)	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина заемных средств (общая задолженность)}}$	<p>Бляхман Л.С. 2000 г. [19, с.57]</p> <p>Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221-222]</p>

1	2	3
23. Рентабельность продаж (валовой прибыли, балансовая прибыль на 1 руб. оборота, маржа балансовой прибыли), return on sales (ROS)	$\frac{\text{Балансовая прибыль (валовая прибыль, прибыль или убыток до выплаты процентов и налогов)}}{\text{Величина выручки от реализации (объем продаж или реализации)}}$	<p>Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.131]</p> <p>Жилкина А.Н. 2001 г. [33, с.186]</p> <p>Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.245]</p> <p>Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. 1993 г. [52, с.36]</p> <p>Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.497]</p> <p>Терехин В.И., Цыганков С.Н. 1998 г. [129, с.75]</p> <p>Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.139]</p>
24. Рентабельность продаж (оборота), продукции по прибыли от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции (основной деятельности)}}{\text{Величина выручки от реализации (продаж, объем реализации)}}$	<p>Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.93]</p> <p>Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.74]</p> <p>Володин А.А. 2001 г. [33, с.136]</p> <p>Инструктивное письмо Минэкономики РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.245]</p> <p>Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.481]</p> <p>Крейнина М.Н. 1998 г. [61, с.65]</p> <p>Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16) [76]</p> <p>Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221]</p> <p>Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.224]</p> <p>Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. 1999 г. [117, с.154] (Примечание: оптимальное значение 0,15)</p> <p>Шеремет А.Д., Негашев Е.В. 1999 г. [153, с.101]</p>

1	2	3
<p>25. Рентабельность продаж, оборота или продукции (реализованной продукции, чистая прибыль на 1 руб. оборота, норма прибыли, коэффициент или рентабельность чистой прибыли, прибыльности продаж, маржа чистой прибыли, маржа прибыли на продажах), return of sales (ROS)</p>	<p><i>Прибыль в распоряжении предприятия (нераспределенная, чистая прибыль)</i></p>	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.92]
	<p><i>Величина выручки от реализации (объем продаж или реализации, чистая выручка от реализации)</i></p>	Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.131]
	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.74]	
	Бляхман Л.С. 2000 г. [19, с.57]	
	Бригхэм Ю.Ф. (Brigham E.F.) 1998 г. [26, с.250]	
	Ван Хорн Дж. К. (Van Horne J.C.) 1996 г. [28, с.155]	
	Валенцева Н.И. 2003 г. [66, с.228]	
	Ефимова О.В. 1999 г. [45, с.219]	
	Инструктивное письмо Минэкономки РФ от 16.09.1993 г. № АШ-598/6-210 [81, с.245]	
	Киперман Г. Я. 1995 г. [51, с.33]	
	Крылова Т.Б. 2004 г. [131, с.72-73]	
	Коллектив авторов под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина 1998 г. [5, с.414]	
	Павлова Л.Н. 1998 г. [91, с.497]	
	Поляк Г.Б. 1997 г. [132, с.302]	
	Романов А.Н., Лукасевич И.Я. 1993 г. [98, с.31]	
	Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221]	
	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. 2002 г. [105, с.224]	
	Стоянова Е.С., Штерн М.Г. 1998 г. [116, с.170]	
	Терехин В.И., Цыганков С.Н. 1998 г. [129, с.75]	
	Тренев Н.Н. 1999 г. [121, с.342]	
Федотова М.А. 1993 г. [127, с.33]		
Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.25]		
Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. 1998 г. [152, с.139]		

1	2	3
26. Рентабельность затрат предприятия	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Текущие затраты на производство}}$	Курошева Г.М. 2002 г. [65, с.200]
27. Рентабельность основной (производственной) деятельности или продукции (окупаемость затрат)	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Величина затрат на производство и сбыт продукции (себестоимости товарной продукции)}}$	Артеменко В.Г., Беллендир М.В. 1999 г. [9, с.91]
		Аюшиев А.Д. 2001 г. [11, с.131]
		Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.34]
		Ковалев В.В. 1999 г. [54, с.481]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221]
28. Рентабельность производственной деятельности или текущих затрат (окупаемость затрат), return on current costs (ROCC)	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина затрат на производство и сбыт продукции (издержки производства и обращения)}}$	Бланк И.А. 1998 г. [18, с.149]
		Савицкая Г.В. 2001 г. [100, с.221]
29. Показатель покрытия процентов, процентных платежей, times interest earned (TIE)	$\frac{\text{Доходы до выплаты налогов (прибыль до налогообложения и уплаты процентов)}}{\text{Процентные платежи по обязательствам}}$	Бернстайн Л.А. (Bernstein L.A.) 1996 г. [17, с.73]
		Владимирова Т.А., Соколов В.Г. 1994 г. [32, с.26]
		Колб Р.В. (Kolb R.W.) и Родригес Р.Дж. (Rodriguez R.J.) 2001 г. [58, с.328]
		Холт Р.Н. (Holt R.N.) 1993 г. [138, с.28]

Научное издание

Чупров Сергей Витальевич

**Диагностика устойчивости промышленного предприятия.
Системно-методологические проблемы и подходы**

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 12.10.04. Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,6. Уч.-изд. л. **17,6**. Тираж 500 экз.

Заказ

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП